

# Hinnapakumiste võtmise juhend toetuse saajale

**Kui toetuse andmise tingimuste määrukses on kohustus küsida hinnapakumisi alates teatud tehingu summast, tuleb pakumiste võtmise protsessis järgida alltoodud põhimõtteid vältimaks hilisemaid probleeme ja võimalikke rikkumisi ning tagasinõudeid:**

- 1) **Ühesugune lähteülesanne** (pakumiskutse) seadme/teenuse vm ostmiseks tuleb saata kõigile pakkujatele. Palume teha seda kirjalikult viisil, et saate hilisemas aruandluse faasis rakendusüksusele esitada nii lähteülesande saatmist tõendavad e-kirjad ning laekunud pakumised.
- 2) **Lähteülesandes (pakumiskutses) peavad olema välja toodud:**
  - a Mida ostetakse? (hangitava asja või teenuse kirjeldus)
  - b Ajaraam ehk millal tuleks ostetav ese kohale toimetada või nõutud teenust osutada.
  - c Teenuste ostu puhul: ootused teenusepakkujale? (kompetents, kogemus, haridus)
  - d Asjade ostu puhul: millistele omadustele peab toode vastama? Kui ostetakse seade, mille puhul on võimalus, et turul pakutakse erinevate spetsifikatsioonidega lahendusi, siis pakumiskutses märkida see ära kasutades viidet "**või samaväärne**".
  - e Mille alusel tehakse valik? Pakumiste **hindamise kriteeriumid (valikukriteeriumid)**, kas valiku tegemisel on määravaks hind, kvalifikatsioon, kogemus või nende kombinatsioonid vms. Pakumiste hindamisel tuleb seatud kriteeriumitest ka lähtuda eduka pakkuja valimisel.
  - f Hinnapakumiste esitamise tähtaeg ja kontakt.
- 3) Pakumisi tuleb küsida pakkujatel, kelle **põhi- või kõrvaltegevusala on samas valdkonnas**, milles küsitakse hinnapäringut.
- 4) Pakkumise esitamiseks tuleb anda **mõistlik tähtaeg**. Kui pakumiste esitamise tähtaega tuleb pikendada, siis tuleb saata vastav teavitus kõigile pakkujatele, kes ei ole veel pakumist esitanud.
- 5) Kui pakumismenetluse käigus küsib mõni pakkuja täiendavaid küsimusi, tuleb vastused saata kõigile pakkujatele kirjalikult. Pakkujatel peavad pakumuse koostamisel olema võrdsed võimalused ja see eeldab, et toetuse saaja viib pakumismenetluse läbi selgete ja üheste reeglite alusel, mille järgimine on nii sisu kui vormi (sh küsimustele vastamine) poolest tagantjärei tuvastatav.
- 6) Funktsionaalselt koos toimivat või samaliigilist ostu **ei tohi kunstlikult jagada osadeks** eesmärgiga vältida pakumiste võtmist.
- 7) Pakumiste küsimise kirjavahetusi tuleb **säilitada** sarnaselt kõigi toetuse saamisega seotud kuludokumentidega ning vajadusel esitada, st tõendades seda sihtasutusele kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis.
- 8) Kui pakumiste leidmine toimub läbirääkimiste teel, siis tuleb fikseerida läbirääkimised kirjalikult ja jälgida, et kõikidel pakkujatel on protsessi vältel sama informatsioon (pakkujate võrdne kohtlemine). Läbirääkimiste pidamise võimalus tuleb välja tuua ka lähteülesandes (pakumiskutses) viisil, et on täpselt tuvastatav, mille üle toetuse saaja võib läbirääkimisi pidada. Seejuures läbirääkimiste järgselt esitatud pakumused peavad olema võrreldavad.

9) **Hinnapakkumus ei tohi olla põhjendamatult kõrge.** Kui toetuse saaja/partner ei vali kõige odavamat hinnapakkumust, peab ta tehtud valikut põhjendama ja parima pakkuja valimise põhimõtted peavad olema kirjeldatud lähteülesandes. Soovitav on koos pakkumistega esitada pakkumise valiku põhjendus või selgitus, vajadusel lisada pakkumiste võrdluse tabel (kindlasti peab seda tegema, kui ostu puhul hinnatakse mitmeid kriteeriume ja ei valita odavaimat pakkujat, muude võrdsete pakkumiste vahel). Juhul kui muid valikukriteeriume pakkumiskutses välja toodud ei ole, tuleb lähtuda odavaimast hinnast. Muude kriteeriumite kasutamine odavaima hinna asemel (nt kogemus, meeskonna kompetentsid) ei ole asjakohane, kuna pakkujad ei ole osanud sellega arvestada pakkumiste tegemisel ning võivad jääda ebavõrdsesse olukorda. Kui pakkumiste hindamisel selgub, et odavaima hinna alusel ei saa parimat pakkujat valida, tuleb korraldada uus ostumenetlus määrates valiku aluseks asjakohased kriteeriumid.

10) **Pakkujaid tuleb kohelda võrdselt**, st samadel asjaoludel koheldakse pakkujaid ühte moodi. Ühelegi võimalikule pakkujale ei tohi luua soodsamat olukorda läbi selle, et mõnele pakkujale antakse rohkem teavet, mõne pakkujaga peetakse eelnevalt valikuliselt läbirääkimisi, vms.

*Näide 1.* Olukord, kui taotleja on ostnud eeltöödeks teenust pakkujalt X ja on ette näha, et sellelt ettevõttelt on kavas osta teenust ka järgneva tegevuse raames, siis pakkumise küsimisel edastada kogu eeltööde käigus valminud dokument kõigile pakkujatele ja anda kõigile pakkujatele piisavalt aega sellega tutvuda ja pakkumist esitada.

*Näide 2.* Kui on soov kasutada välist projektijuhti projekti koostamiseks/ellu viimiseks, siis teenuse osutaja leidmiseks tehtav pakkumismenetlus peab olema läbi viidud enne projekti volitatud isikuks määramist.

Pakkumiste võtmise läbiviimiseks on seatud asjakohased ja proportsionaalsed tingimused, st tingimus on kohane ja vajalik, mis arvestavad ostu eeldatavat mahtu ja maksumust.

11) Olukorras, kus on küsitud hinnapakkumisi määruuses nõutud arv (nt määruuses on nõutud kolme hinnapakkumise esitamine ning pakkumisi on küsitud kolmelt pakkujalt), kuid esitatud/saadud vaid üks pakkumus, ei saa lugeda piisavaks, st toetuse saajal tuleb täiendavalt uurida potentsiaalsete võrreldavate pakkumiste saamise võimalusi ning ei saa piirduda ühe ettevõtte poolt esitatud pakkumisega (sh juhtudel, kus pakkujad on näiteks pakkumiste esitamisest loobunud).

12) Kui kavandatava ostu turul puudub ettevõtjate paljusus, tuleb esitada juurde ka põhjendus, millele tuginedes on hinnatud, et rohkem pakkujaid turul ei ole. Seejuures peab põhjendus olema põhjalik ja veenev, tuginema objektiivsetel alustel ning turuolukorra kirjeldusel.

13) Pakkumiste võtmisel tuleb vältida huvide konflikti, st toetuse saaja (hinnapakkumise võtja/teenuse tellija) ei tohi olla seotud ühegi pakkujaga viisil, mis kahjustab või võib hakata kahjustama konkurentsi. St ei tohi esineda perekondlike või majanduslike seoseid või muid seoseid, mis võivad mõjutada sõltumatust. Toetuse saaja ja hinnapakkuja omavahelist seotust kontrollitakse juhtorganite tasandil, omandisuhete kaudu ning projekti meeskonnaliikmete kaudu.