

Riigihanked praktikas

Inge Vill



Kaasrahastanud
Euroopa Liit



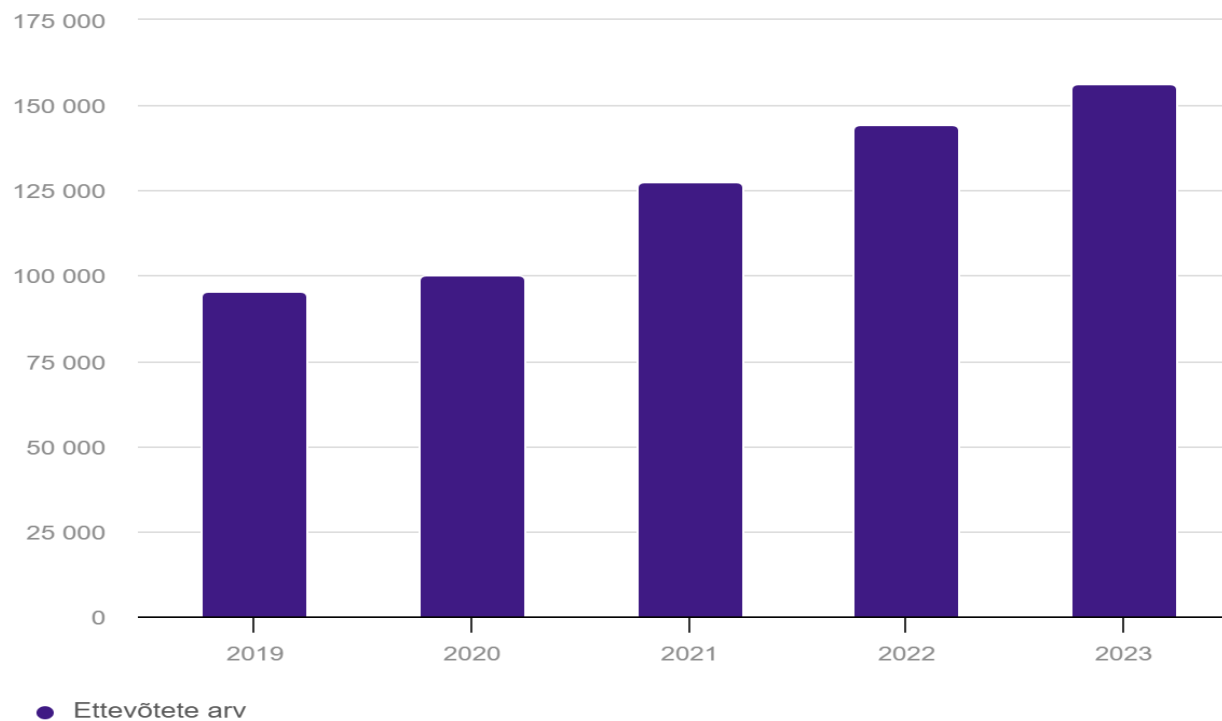
Eesti
tuleviku heaks

Kuidas saada
ettevõtteid
riigihangetes
osalema?

Ettevõtluskeskkond:

Ettevõtete arv | 2019–2023

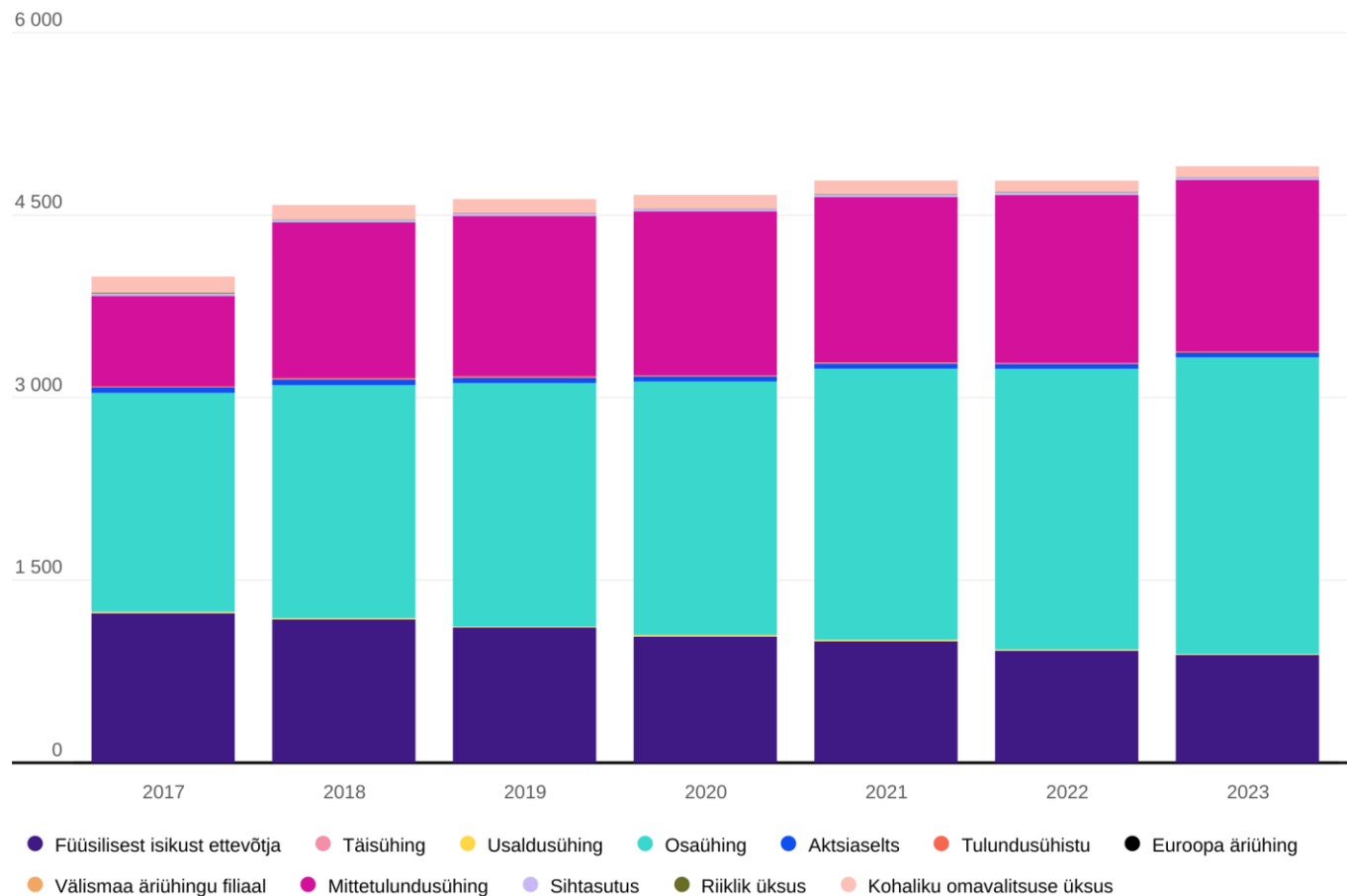
Allikas: statistikaamet



Võrumaa ettevõtlus- keskkond:

Statistilise profiili kuuluvate üksuste arv õigusliku vormi järgi | Võru maakond, 2017–2023

Allikas: statistikaamet

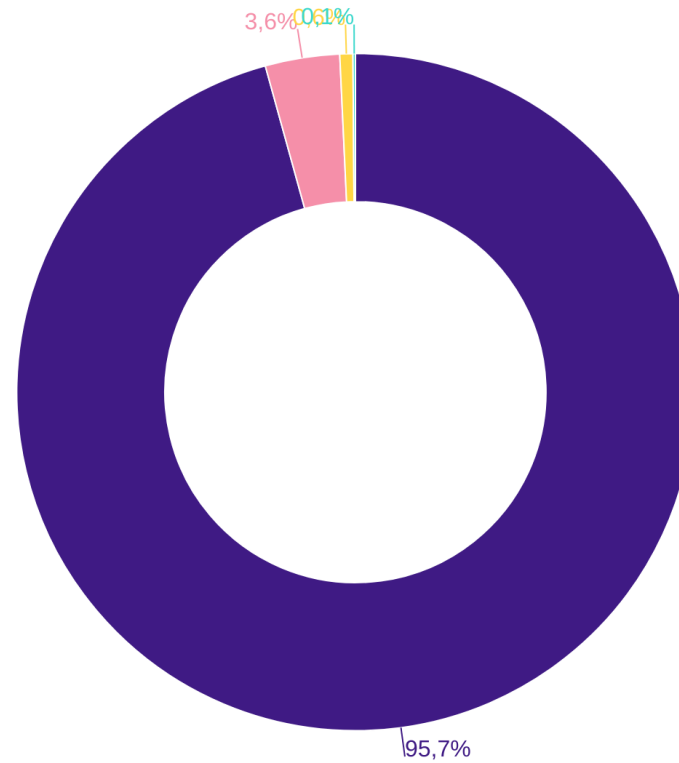


Vaata interaktiivset graafikut juhtimislaud.stat.ee

Võrumaa täna:

Statistilise profiili kuuluvad üksused töötajate arvu järgi | Võru maakond, 2023

Allikas: statistikaamet

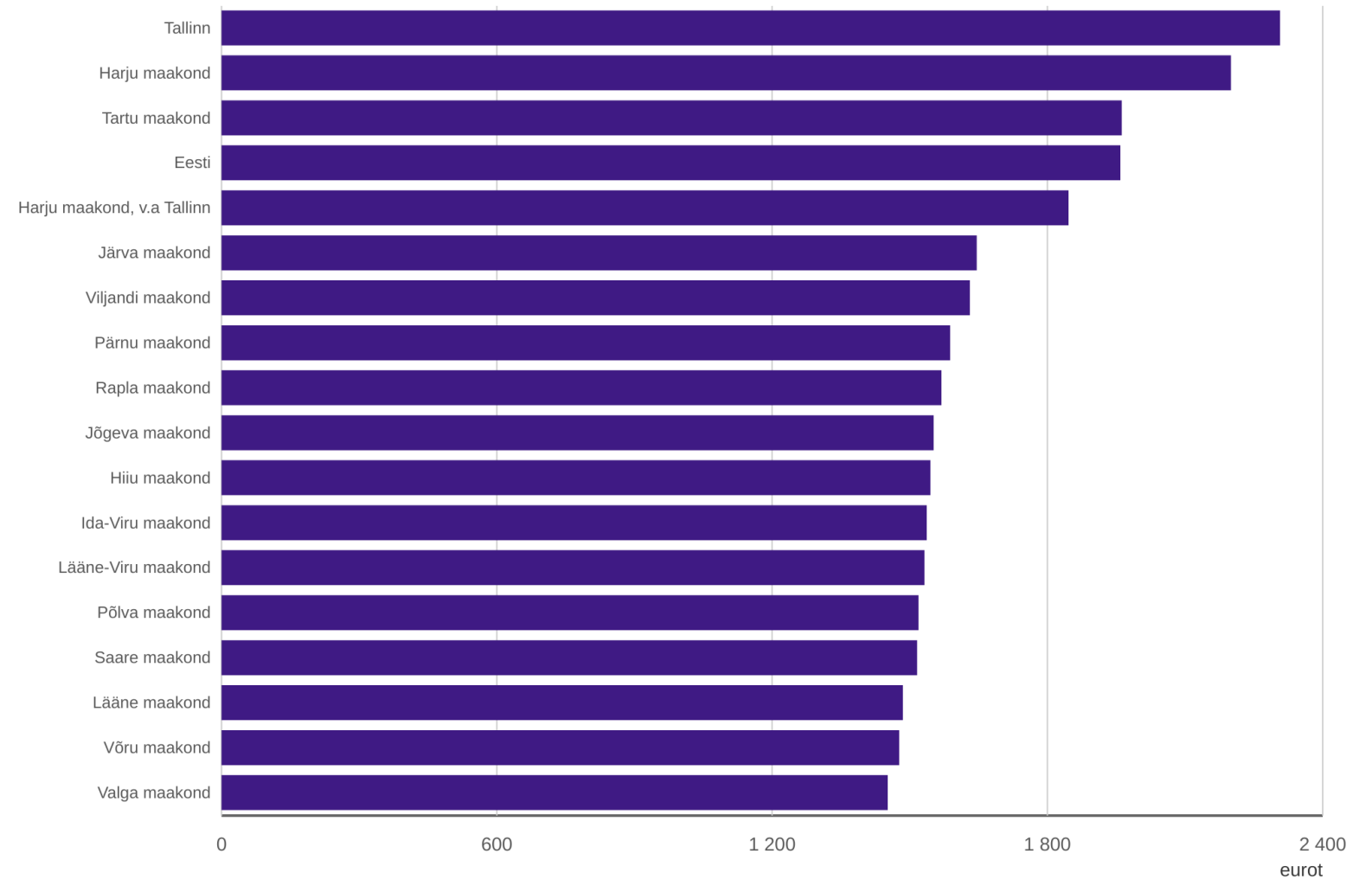


● Vähem kui 10 ● 10-49 ● 50-249 ● 250 ja enam

Vaata interaktiivset graafikut juhtimislauad.stat.ee

Keskmine brutokuupalk | III kvartal 2024, Keskmine brutokuupalk

Allikas: statistikaamet



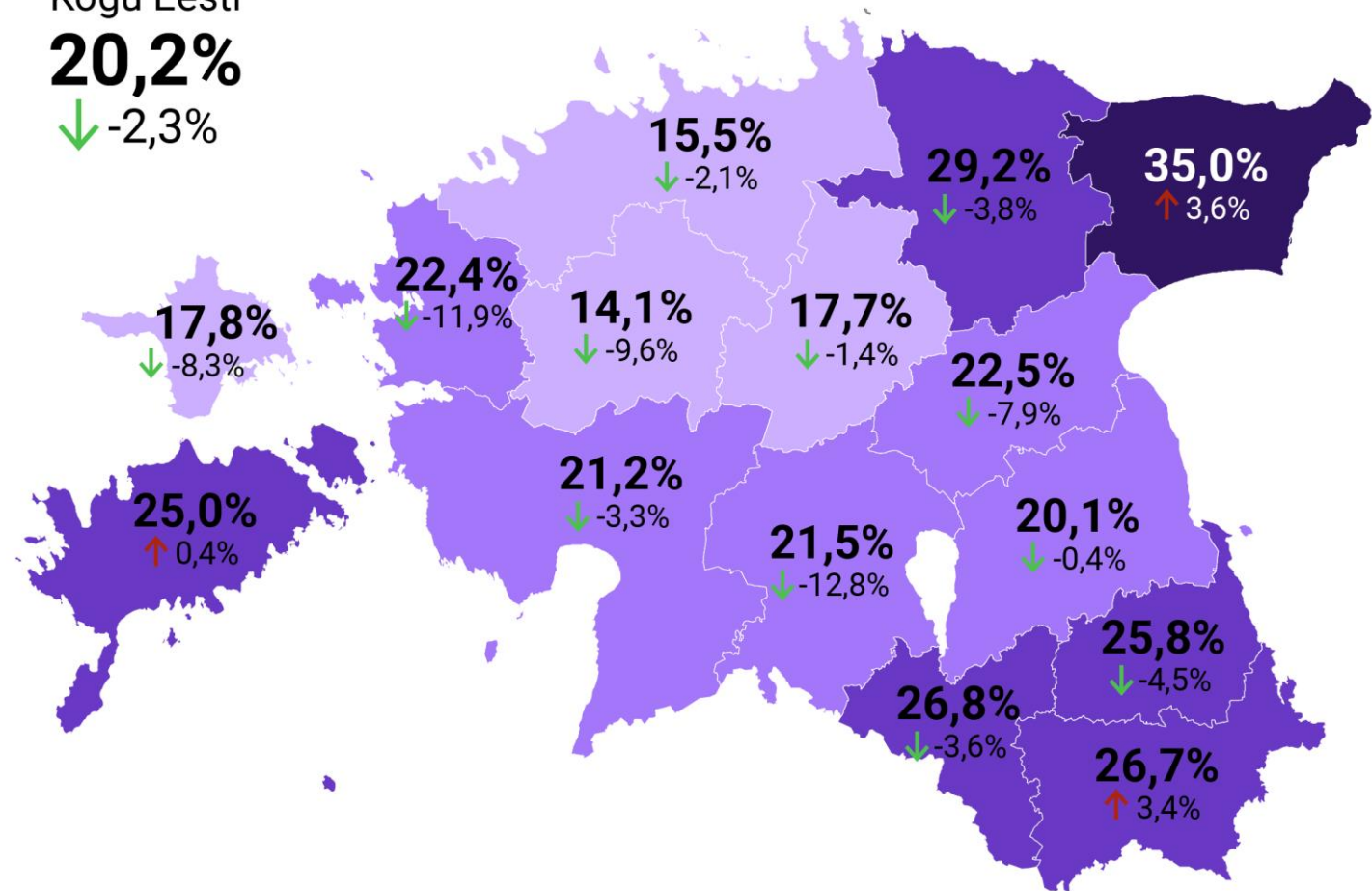
Vaata interaktiivset graafikut juhtimislauad.stat.ee

Suhtelise vaesuse määr maakonniti 2023. aastal, %

Kogu Eesti

20,2%

↓ -2,3%



Pakkuja kitsaskohad täna:

1. Varasem kogemus puudub riigihangetes osalemiseks (riigihangete register). Hirm midagi valesti teha, saada mittekvalifitseerituks.
2. Hangetes üles ehitatud piirkonnad on liialt suured meie piirkonna ettevõtete jaoks.
3. Kaugus keskustest ja sellega kaasnevad kulud.
4. Tarbijaskonda jääb aasta aastalt vähemaks.
5. Kohalikud ettevõtjad ei saa riigihangetes eelistusi (õiguslikult pole selleks alust).
6. Hindamiskriteeriumid- sageli aluseks ainult madalaim hind! Aga kvaliteet, kogemus, varustuskindlus, kiire reageerimine?
7. Palju bürokraatiat

Hankija kitsaskohad:

1. Soovitakse hankelepinguga saada võimalikult vähe partnereid- üks partner- üks arve, vähem töömahukas. See eeldab suuri ettevõtteid, keda kohapeal ei ole.
2. Hankelepingute kehtivus. Täna on meie majanduskeskkond väga kiiresti muutuv. Hankija tahab saada pikka lepingut, pakkuja on ettevaatlik (ebastabiilne ettevõtluskeskkond, maksutõusud)
3. Hankemenetluse liigi õige valik. Kas lihthange, avatud hankemenetlus, raamleping, dünaamiline hange jne.
4. Sageli pole enam kohapeal pakkujaid olemas.

Soovitused:

1. Läbimõeldud hankedokumendid- väiksemad piirkonnad- tunne selle piirkonna ettevõtluskeskkonda.
2. Hankedokumendid, mis tagavad kindluse pakkujatele tulevaste maksutõusude ees.
3. Pakkujatele suunatud praktilised koolitused (oma käega saan asja läbi teha).
4. Pakkuja- võta aega, et tutvuda hankedokumentidega ja pakkumuse tegemiseks.
5. Pakkujad otsivad uusi turge ja liiguvad sinna, kus on tarbija- maksujõulised, kindlad partnerid.
6. Hankemenetluse liik- mis on täna kõige mõistlikum? mis on + ja - selle hankeliigi puhul?
7. Pakkuja- tee finantsanalüüsi ja leia oma kasumimarginaal.
8. Hangete läbiviimise õige ajastatus.

Hea
hankeleping-
mõlemad
osapooled on
rahul.



Tänan!

KÜSIMUSED ?