

Praktiline teejuht toetuse saajale - kuidas võtta hinnapakumisi ja sõlmida lepinguid?

Ostumenetluse kuldreeglid

Märts 2025

Koostaja
Riigi Tugiteenuste Keskus



Kaasrahastanud
Euroopa Liit



Eesti
tuleviku heaks



RIIGI TUGITEENUSTE
KESKUS



Hea lugeja!

Oled toetuse saajatele mõeldud abimaterjali avalehel. See dokument toetab sind ühtekuuluvuspoliitika fondide¹ rahastatavate projektide kavandamisel ja rakendamisel.

Selgitame sulle juhendis, mida pead teadma ja silmas pidama ostumenetluses, kui võtad hinnapakkumusi ja sõlmid lepinguid. Juhime tähelepanu enim esinevatele komistuskohadele, toome näiteid headest lahendustest ning vastame korduma kippuvatele küsimustele.

Kellele see dokument mõeldud on?

Oled täpselt õiges kohas, kui oled saanud taotluse rahuldamise otsuse mõnest Euroopa Liidu ühtekuuluvuspoliitika fondist ja pead tegema oma projekti elluviimiseks rahalisi kulutusi, näiteks:

- ostma asju, seadmeid,
- tasuma litsentside eest,
- tellima analüüse ja uuringuid, sh teadusuuringuid,
- tellima erinevaid teenuseid, nagu projektijuhtimisi, meediakampaaniad, telereklaame, koolitusi, mentorlust, konverentse,
- tellima projekteerimis- või ehitustöid.



Kui sinu ostu abikõlblik maksumus jääb alla 20 000 euro ning see on ainuke soetus projektis või see ei ole teiste projektis tehtavate ostudega summeeritav, siis sa ei pea siinses dokumendis toodud juhiseid järgima.



Kui kasutatakse lihtsustatud kulude hüvitamise viise või kuludest sõltumata rahastamist, siis ei ole ostumenetluse läbiviimine vajalik, kuid kulude tekkimisel pead siiski hoiduma huvide konfliktist.

Dokument on suunatud toetuse saajatele, kellele riigihangete seadus ei laiene, kuid kes peavad oma projekti elluviimiseks tegema hinnapäringuid, võrdlema pakkumusi ja sõlmima lepinguid ehk viima ellu ostumenetlust.

¹ Euroopa Regionaalarengu Fond, Euroopa Sotsiaalfond+, Ühtekuuluvusfond, Õiglase Ülemineku Fond.



Kuidas dokumenti kasutada?

Dokumendi kasutamiseks on sul kaks mugavat viisi: [sisukord](#) ja [interaktiivne ostumenetluse teekond](#).

Vali sisukorrast huvipakkuv teema

Navigeeri dokumendis – „Tagasi sisukorda“ nupp paremal üleval.

Iga peatüki lõpus on sind abistavad korduma kippuvad küsimused.

Vali interaktiivsest ostumenetluse teekonnast huvipakkuv teema

Sisukaardist näed kiire ülevaate sammudest, mida tuleb projekti jooksul läbida.

Sisukaart on klikitav ning viib siin dokumendis õige kohani.

Oranžides kastides oleme kasutanud järgmisi ikoone:



pane tähele



välgi neid olukordi

Lisaks oleme kasutanud järgmisi ikoone:



oluline teave



veakoht, libastumisoht

Korduma kippuvad küsimused leiad selle märgi juurest:

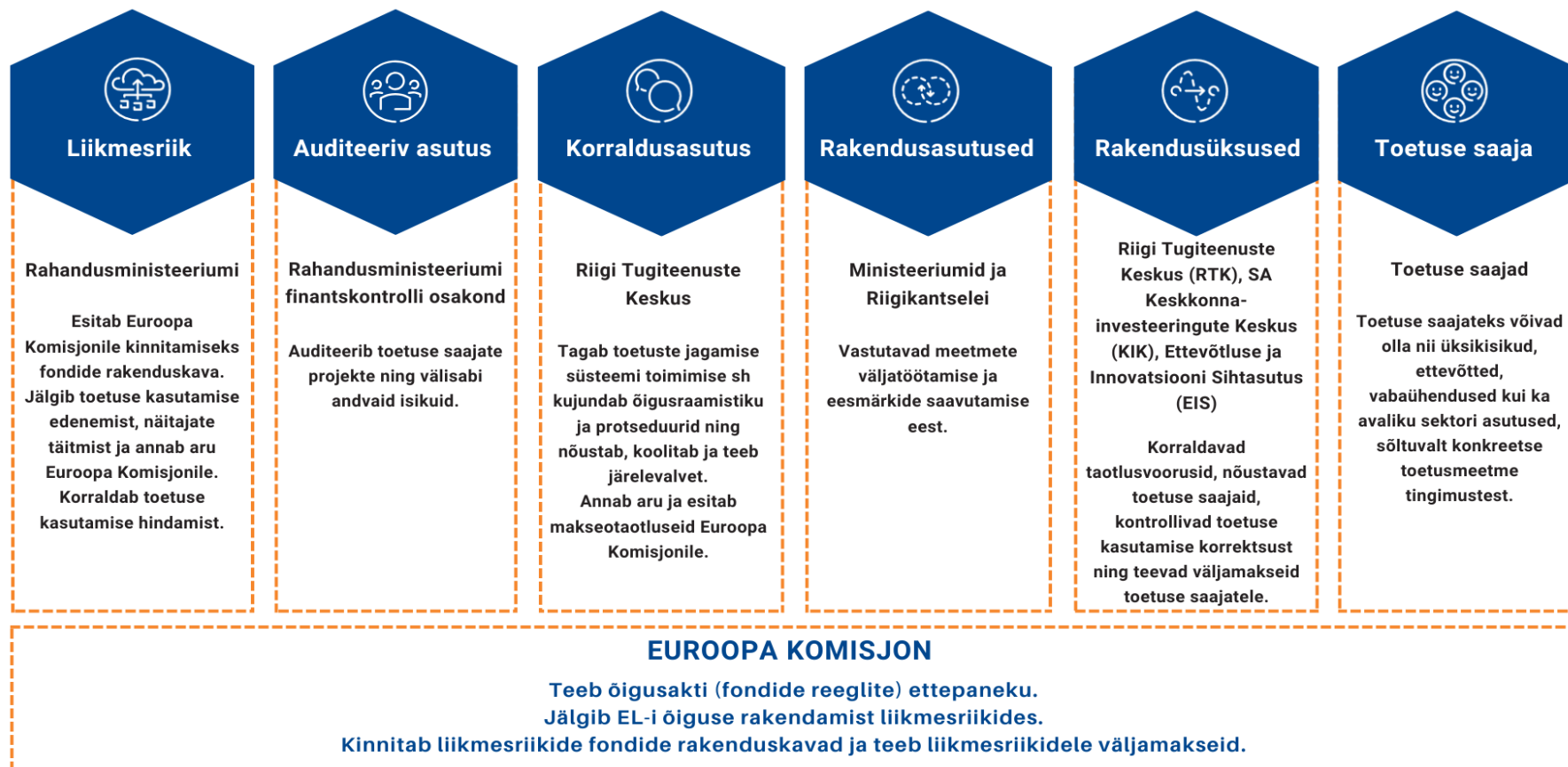




Milline on ühtekuuluvuspoliitika fondide rakendamise struktuur?

Alljärgnev tabel annab sulle ülevaate, kust nõ Euroopa Liidu raha tuleb, kes seda vahendavad ja mida nad teevad, enne kui sina toetuse saajana saad hakata toetust kasutama. Saad teada, kes on erinevad rakendusüksused ning kuidas on kõigega seotud Riigi Tugiteenuste Keskus.

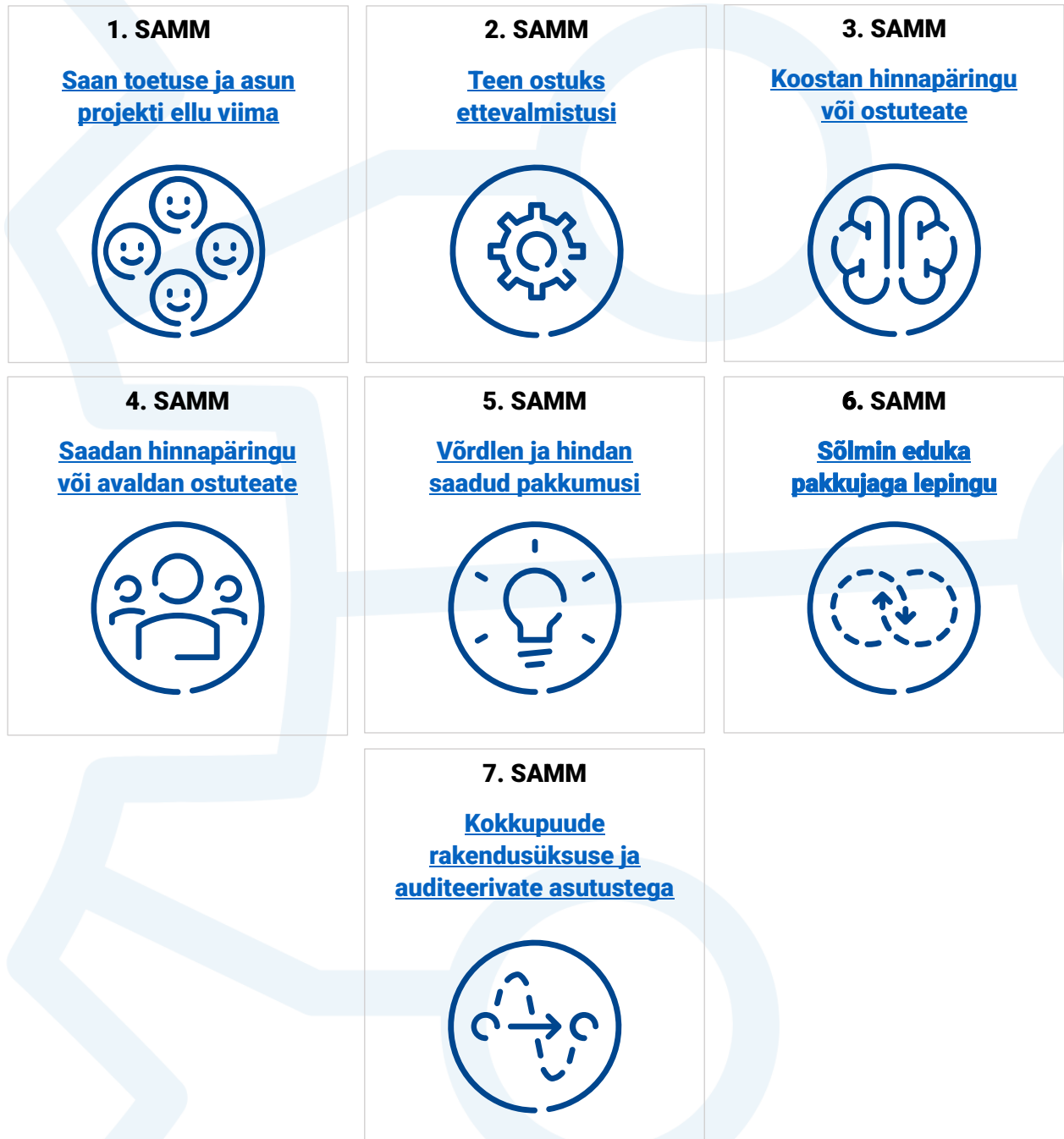
ÜHTEKUULUVUSPOLIITIKA FONDIDE RAKENDAMISE SKEEM





INTERAKTIIVNE OSTUMENETLUSE TEEKOND

Kliki sammu pealkirjal kiiremaks navigeerimiseks või jätka juhendi lugemist sisukorrast.





Sisukord

Hea lugeja!	2
INTERAKTIIVNE OSTUMENETLUSE TEEKOND	5
Sisukord	6
1. Saan toetuse ja asun projektis kirjeldatud tegevusi ellu viima	7
Peatüki „Saan toetust ja asun projektis kirjeldatud tegevusi ellu viima“ korduma kippuvad küsimused	13
2. Teen ostuks ettevalmistusi	15
2.1 Mis on turu-uuring ja miks on see kasulik?	15
2.2 Kuidas valida sobivaid pakkujaid?	16
2.3 Mida pean teadma eeldatavast maksumusest ja abikõlblikust maksumusest?	17
2.4 Mis on summeerimine ja miks pean sellega tegelema?	19
2.5 Millised on ostu iseloomustavad tehnilised nõuded või andmed?	23
Peatüki „Teen ostuks ettevalmistusi“ korduma kippuvad küsimused	24
3. Koostan hinnapäringu või ostuteate	27
3.1 Kuidas pean hinnapäringu koostama?	27
3.2 Kuidas pean riigihangete registris ostuteate koostama?	32
Peatüki „Koostan hinnapäringu või ostuteate“ korduma kippuvad küsimused	33
4. Saadan hinnapäringu või avaldan ostuteate	36
4.1 Kuidas ja kellele hinnapäringu välja saadan?	36
4.2 Kuidas hinnapäringut muudan ja täiendan ning pakkuja te küsimustele vastan?	37
4.3 Mida tähendab huvide konflikt ja kas pean seda ennetama?	38
Peatüki „Saadan hinnapäringu või avaldan ostuteate“ korduma kippuvad küsimused	40
5. Võrdlen ja hindan saadud pakkumusi	43
Peatüki „Võrdlen ja hindan saadud pakkumusi“ korduma kippuvad küsimused	48
6. Sõlmin eduka pakkujaga lepingu	50
6.1 Mida pean teadma huvide konfliktist enne lepingu sõlmimist?	50
6.2 Mida pean jälgima lepingu sõlmimisel?	51
6.3 Mida pean jälgima lepingu?	52
6.4 Kas sõlmitud lepingut võib muuta?	53
Peatüki „Sõlmin eduka pakkujaga lepingu“ korduma kippuvad küsimused	57
7. Kokkupuude rakendusüksuse ja audiitoritega	59
Peatüki „Kokkupuude rakendusüksuse ja audiitoritega“ korduma kippuvad küsimused	60



1. Saan toetuse ja asun projektis kirjeldatud tegevusi ellu viima

Siit peatükist saad esmase info, kas pead ostumenetluse läbi viima või rakendub sulle mõni eranditest. Erand on olukord, kus ostumenetlust läbi viima ei pea. Lähemalt juba all pool.



Tee nii:

1. Kui sinu ostu abikõlblik maksumus jääb alla 20 000 euro ning see on ainuke soetus projektist või see ei ole teiste projektis tehtavate ostudega summeeritav, siis järgi oma ettevõttes kehtivat kulude tegemise korda. Alla 20 000 euro abikõlblik kulu peab olema sobiv, vajalik ja tõhus ette nähtud eesmärkide ja tulemuste saavutamiseks.
2. Kui projekti tegevuste hulgas on asju, teenuseid või ehitustöid, mis vastavad ühele või mitmele ühendmääruse [§ 11 lg-s 10](#) (edaspidi ÜM²) nimetatud olukorrale, siis on tegemist erandiga ja sa ei pea ostumenetlust läbi viima. Eranditest räägime kohe järgnevatel lehekülgedel.
3. Kui projekti tegevuste hulgas on asju, teenuseid või ehitustöid, mille maksumus ületab 20 000 eurot käibemaksuta projekti eelarvest, siis pead läbi viima ostumenetluse. Selleks liigu järgmise sammu juurde ([peatükk 2](#)). Ostud alates 100 000 eurot tuleb läbi viia riigihangete registris.

²Ühendmäärus ehk Vabariigi Valitsuse 12.05.2022 a määrus nr 55 „Perioodi 2021–2027 Euroopa Liidu ühtekuuluvus- ja siseturvalisuspoliitika fondide rakenduskavade vahendite andmise ja kasutamise üldised tingimused”.



Erandite kasutamise põhimõtted:

- Erandi kasutamine peab olema põhjendatud.
- Ole valmis selgitama rakendusüksusele erandiga seotud asjaolusid.
- Hoia erandiga seotud asjakohased dokumendid (nt varasema luhtunud ostumenetlusega seotud teavet ja materjale) alles ja ole valmis neid rakendusüksuse nõudmisel esitada.
- Veendu, et kõik erandi kasutamiseks vajalikud eeldused on täidetud, sest muidu ei saa sa erandile tugineda ja pead siiski tegema ostumenetluse.
- Erandi kasutamisel tuleb samuti hoiduda huvide konfliktist.

Millal ei pea ostumenetlust korraldama?	
1. Leping sõlmitakse rahvusvahelise organisatsiooni kohustusliku erimenetluse alusel	Kui rahvusvaheline organisatsioon (nt ÜRO või Euroopa Liidu institutsioonid) nõuab spetsiifilist ostumenetluse protseduuri, tuleb järgida nende kehtestatud korda, mitte selle juhendi korda. Näiteks: saad projekti jaoks lisaks EL struktuurivahenditele rahastust ka NATO agentuurist ja see organisatsioon nõuab kohustusliku erimenetluse kohaldamist.
2. Leping sõlmitakse kinnisasja, olemasoleva ehitise või sellega seotud õiguste omandamiseks või kasutamiseks, sõltumata lepingu liigist	Kinnisvara ostmine, rentimine või kasutamine ei nõua ostumenetlust, kuna need lepingud on seotud konkreetsete asukohtade ja omadustega. Näiteks: üürid kontorirume.
3. Tellitakse meediateenuseid programmimaterjali või selle osa omandamiseks, arendamiseks, tootmiseks või koostootmiseks või saateaja või programmi tellimiseks	Kui tellitakse saateid, programmimaterjale või nende edastamist, ei pea järgima ostumenetluse nõudeid. Näiteks: tellid uue dokumentaalsaate tootmise või tellid produktsioonifirmalt uue raadiosaate, mis kajastab sinu asutusega seotud sündmusi.
4. Sõlmitakse tööleping	Näiteks: projekti jaoks palgatud projektijuhiga sõlmitakse tööleping.  Pane tähele, et kui projektijuhiga sõlmitakse käsundusleping, töövõtuleping või muu teenusleping, siis ei ole tegemist töölepinguga töölepinguseaduse tähenduses ja erand ei kohaldu!
5. Sõlmitakse leping reisijate veoks raudteel või metroos	Reisijate vedu raudtee või metrooga on vabastatud ostumenetluse nõuetest, kuna see on sageli reguleeritud muude kokkulepetega. Näiteks: ostad rongipileteid.
6. Tellitakse teenust avaliku sektori hankijalt või avaliku sektori hankijate ühenduselt, kellele on	Kui teenust pakub avaliku sektori asutus või nende ühendus, kellel on vastaval territooriumil seaduslik ainuõigus teenuse pakkumiseks.



Euroopa Liidu toimimise lepingu nõuetega kooskõlas oleva õigusakti alusel antud ainuõigus selle teenuse osutamiseks vastaval territooriumil	Näiteks: tellid veevarustusteenuse kohaliku omavalitsuse vee-ettevõttelt, kellel on piirkonnas ainuõigus seda teenust osutada.
7. Tellitakse teadus- ja arendusteenust, välja arvatud juhul, kui lepingust tuleneb kasu üksnes toetuse saajale tema enda tegevuseks ja teenuste eest tasub täies ulatuses toetuse saaja	Kui teadus- või arendusteenustest saavad kasu mitmed osapooled või teenust rahastab muu asutus peale toetuse saaja. Näiteks: tellid materjali ümbertöötlemisega seotud uuringu, mille tulemusi jagad ülikooliga, kes kasutab uuringu tulemusi õppetöös ja järeluuringutes.
8. Varasema ostumenetluse käigus ei ole esitatud ühtegi pakkumust või ükski esitatud pakkumustest ei ole ostumenetluse alusdokumentidele vastav ja esialgseid ostumenetluse tingimusi oluliselt ei muudeta	Kui eelmine ostumenetlus ei toonud ühtegi sobivat pakkumust ja tingimusi oluliselt ei muudeta, ei ole uut menetlust vaja korraldada tavapäraste reeglite järgi.  Oluline on just see, et pakkumusi üldse ei esitatud või esitatud pakkumused ei vastanud ostumenetluses kehtestatud nõuetele. Siia alla ei lähe olukord, kus sina oled unustanud hinnapäringus mõne olulise või vajaliku tingimuse kirjutamata ja seetõttu pakkumused ei vasta sinu vajadustele. Ole valmis esitama rakendusüksusele luhtunud ostumenetlusega seotud infot ja dokumente. Oluline on, et eelneva ostumenetluse tingimused vastasid ostumenetluse nõuetele ja pakkumused ei jäänud saamata ebaproportsionaalsete, piiravate või muude ebakohaste tingimuste tõttu, millest hiljem ostumenetluseta lepingu sõlmimisel loobuti. Näiteks: püüdsid ostumenetluse käigus leida tarnijat, kuid ei saanud hinnapäringus kehtestatud nõuetele sobivaid pakkumusi. Samade tingimustega võid nüüd sõlmida lepingu ilma uue ostumenetluseta.



9. Lepingu saab sõlmida ainult ühe ettevõtjaga tehnilistel või ainuõiguste, sealhulgas intellektuaalomandi õiguste kaitsega seotud põhjustel, kui puudub mõistlik alternatiiv ja konkurentsi puudumine ei tulene ostumenetluses esitatud tingimuste kunstlikust kitsendamisest, või kunstilistel põhjustel, sealhulgas unikaalse kunstiteose või kunstilise esituse loomise või omandamise korral	See erand võimaldab toetuse saajal sõlmida lepingu otse ühe konkreetse ettevõtjaga, kui on objektiivsed põhjused, miks teised pakkujad ei saa sama teenust või toodet pakkuda. Sellised põhjused võivad olla tehnilised (näiteks spetsiifiline tehnoloogia, mida ainult üks ettevõtte omab), ainuõigused (näiteks intellektuaalomandi õigused, mis kuuluvad ainult ühele ettevõttele) või kunstilised (näiteks unikaalse kunstiteose loomine, mida saab teha ainult konkreetne kunstnik). Oluline on, et puudub mõistlik alternatiiv ja et konkurentsi piiramine ei tuleneks toetuse saaja enda seatud kunstlikest piirangutest. Näiteks: vajad varuosi meditsiiniseadmele, mida toodab ainult seadme algne tootja. Teiste pakkujate varuosad ei ole seadmega tehniliselt kokkusobivad ja võivad ohustada seadme tööd. Tehniliste põhjuste tõttu on vajalik osta osad otse tootjalt.  Pane tähele, et antud erandiga ei ole tegemist juhul, kui tootel/teenusel on edasimüüja Eestis. Ehk tegelikult saaks toodet/teenust pakkuda nii algne tootja / teenuse osutaja kui ka edasimüüja. Sellisel juhul on olemas kaks ettevõtjat, kellega saaks lepingu sõlmida.
10. Lepingu kiire sõlmimine on vajalik toetuse saajast sõltumatute ettenägematute sündmuste tagajärjel tekkinud äärmise vajaduse tõttu, mis ei võimalda riigihangete registris läbiviidava ostumenetluse korda järgida	Kui kiire lepingu sõlmimine on hädavajalik ettenägematu sündmuse tõttu (nt looduskatastroof, pandeemia). Näiteks: tugev torm kahjustab tootmishoone katust, põhjustades lekkeid, mis ohustavad hoone struktuuri ja sisustust. Kuna vihma sadu jätkub, on vaja kiiresti leida ehitusettevõtte, kes suudab katuse ajutiselt parandada, et vältida edasisi kahjustusi. Aja nappuse tõttu ei ole võimalik korraldada tavapärasest ostumenetlust. Ettenägematu sündmus nõuab viivitamatut tegutsemist, et vältida suuremaid kahjusid, mistõttu on õigustatud kiire lepingu sõlmimine ilma tavapärase menetluseta.
11. Lepingu esemeks olevaid asju toodetakse või teenuseid osutatakse üksnes teadusuuringute, katsete, õppe- või arendustegevuse eesmärgil ja lepingu ese ei hõlma asju, mida toodetakse tulu saamiseks masstoodanguna või	Kui asju toodetakse ainult teadusuuringuteks, katseteks või õppeotstarbeks ega hõlma masstoodangut. Näiteks: tellid ainulaadse laboriseadme, mida toodetakse spetsiaalselt ühe teadusuuringu jaoks ning mida ei müüda tavapäraselt kaubanduslikul



teadusuuringute või arendustegevusega seotud kulude katmiseks	turul. Milles seisneb toote või teenuse ainulaadsus, pead hiljem suutma tõendada.
12. Asju ostetakse samalt pakkujalt varem ostetud asjade osaliseks asendamiseks või täiendamiseks ja pakkuja vahetumise tõttu tuleks osta teistsuguste tehniliste omadustega asju, mis ei oleks olemasolevate asjadega tehniliselt kokkusobivad või mille käitamine ja hooldamine tooks kaasa ülemääraseid tehnilisi probleeme	Kui on vaja asendada või täiendada varem ostetud asju ja pakkuja vahetus muudab asjad tehniliselt kokkusobimatuks või põhjustaks suuri lisakulusid. Näiteks: ostad varem ostetud masinale varuosasid, mille täpsed tehnilised omadused vastavad ainult algse tarnija poolt toodetud osadele. Uue pakkuja osade kasutamine vajab kogu masina ümberseadistamist, mis oleks kulukas. Uue pakkuja varuosad ei sobiks olemasoleva masinaga ja tekitaksid ülemääraseid kulusid.
13. Asju või teenuseid ostetakse eriti soodsatel tingimustel isikult, kelle suhtes on algatatud likvideerimismenetlus, või pankrotihaldurilt võlausaldajatega sõlmitud kokkuleppe jõustamiseks	Kui asjad või teenused saadakse eriti soodsatel tingimustel pankrotihaldurilt või likvideerimismenetluses olevatelt ettevõtetelt. Näiteks: ostad likvideerimisel olevast ettevõttest kontorimööbli oluliselt alla turuhinna.
14. Lepingu ese on litsents kasutada raamatukogu dokumente või andmebaasi	Raamatukogu dokumentide ja andmebaaside kasutuslitsentsid on vabastatud nõuetest, kuna need on spetsiifilised ja sageli unikaalsed. Näiteks: tellid juurdepääsu rahvusvahelisele teadusandmebaasile.
15. Asju ostetakse väga lühikese aja jooksul pakutud eriti soodsat võimalust ära kasutades turuhinnast oluliselt madalama hinnaga	Kui asjad saadakse väga lühikese aja jooksul turuhinnast oluliselt soodsama hinnaga. Näiteks: tootja otsustab lõpetada teatud kontorimööbli tootevaliku tootmise ja müüb laojäägid 60% soodustusega. Ostad kontorimööbli komplekti, mida on vaja lähikuudel uude hoonesse sisustamiseks. Lühikese aja jooksul pakutud väga soodne hind võimaldab säästa kulusid.  Asjaolud, lühike aeg ja turuhinnast soodsam, peavad olema hiljem tõendatavad.

16. Lepingu ese on õhutransporditeenused	Õhutransporditeenuste tellimine on vabastatud ostumenetluse nõuetest, kuna nende puhul kasutatakse tihti kindlaid regulatsioone või lepingutingimusi. Näiteks: ostad lennufirmast lennupileteid. Õhutransporditeenuste alla ei käi reisi tellimine reisibüroo käest, sest reisibüroo vahendab teenust, mitte aga ei osuta õhutransporditeenust.
17. Lepingu ese on arhivaal, teavik, teavikute kasutuslitsents või muuseumikogusse arvatav kultuuriväärtusega asi	Kui leping puudutab arhivaali, muuseumikogusse kuuluvat kultuuriväärtust või teaviku kasutamist. Näiteks: ostad haruldase ajaloolise käsikirja.
18. Lepingu ese on teadus- ja arendustegevuseks otseselt kasutatav asi ning toetuse saaja on teadus- ja arendusasutus teadus- ja arendustegevuse korralduse seaduse tähenduses	Kui asju kasutatakse otseselt teadus- ja arendustegevuses ning toetuse saaja on teadus- ja arendusasutus. Näiteks: soovid soetada spetsiaalse tarkvara, mis võimaldab simuleerida ja analüüsida kliimamuutuste mõjusid. Tarkvara on vajalik teadusprojektide läbiviimiseks ja seda ei kasutata kommertseesmärkidel. Tarkvara on otseselt vajalik teadus- ja arendustegevuseks ning sa oled kantud Eesti Teadusinfosüsteemi. Sellisel juhul ei ole vaja teha tavapärasest ostumenetlust.
19. Asju ostetakse seoses lavastuse või kontsertkava ettevalmistamise ja läbiviimisega ning toetuse saajaks on etendusasutus	Kui lavastuse või kontserdi ettevalmistamiseks ja läbiviimiseks ostetakse asju, ei kohaldata ostumenetluse nõudeid, kui toetuse saaja on etendusasutus. Näiteks: ostad lavakujunduse tarvikuid ja erivalgustuse konkreetse lavastuse jaoks.

**Pane tähele!**

- Kogu ostumenetluse protsessi igas etapis pead jälgima, et ennetatud ja välditud oleks huvide konflikt. Huvide konflikti kohta vaata täpsemalt [alapunktist 2.2](#), [alapunktist 4.3](#) ja [alapunktist 6.1](#).
- Ostumenetlust korraldades taga selle läbipaistvus ja kontrollitavus. Täpsemalt on sellest kirjas järgmistes peatükkides, mis annavad sulle ette sammud ja juhised, kuidas ostumenetlust läbi viia.

**Peatüki „Saan toetust ja asun projektis kirjeldatud tegevusi ellu viima“ korduma kippuvad küsimused**

Soovin kasutada projektijuhti. Kas pean siin ka midagi järgima?	Kui on plaanis projekti koostamiseks/elluviimiseks palgata projektijuht, kes pakub teenust käsunduslepingu alusel, siis tuleb esmalt projektijuhi leidmiseks läbi viia eraldi ostumenetlus (alates summast 20 000 eurot). Ostumenetlust ei pea läbi viima, kui sõlmid töölepingu või kui projektijuhi töötasu ei ole abikõlblik. Millist ostumenetluse reeglistikku täpsemalt järgima pead, sõltub sõlmitavate lepingute summast. Lepingu summa sisse tuleb arvestada ka tööandja maksud.
Kas ma võin ruume üürida seotud ettevõttelt?	Kontoriruumide üürimisel on tegemist erandi kasutamisega, kuid ka siin tuleb samuti hoiduda huvide konfliktist.
Kas pean ostumenetluse läbi viima, kui hoone renoveerimine on ca 18 000 eurot ja haljastus ca 3 000 eurot?	Kuna renoveerimine on ehitustöö ja klassikaline haljastuse rajamine on teenus, siis kummagi ostu puhul järgid reegleid vastavalt abikõlblikule eeldatavale maksumusele ning ostusid liitma ei pea. Järelkult ostumenetluse reegleid järgima ei pea. Kulu tegemisel arvesta siiski, et see on sobiv, vajalik ja tõhus ette nähtud eesmärkide ja tulemuste saavutamiseks.
Mida teha, kui eeldatav tööde maksumus oli 19 000 eurot, kuid pärast tööde teostamist, esitas	Vastus sõltub antud olukorras väga mitmest asjaolust. Esiteks, kas eeldatav tööde maksumus oli toetuse saaja enda arvestus või põhines see siiski konkreetsetel töövõtjalt saadud infol.



teostaja arve, mis oli üle 20 000 euro?	Kui see tugines toetuse saaja enda arvestusel, siis asjaolusid arvestades on toetuse saaja eksinud maksumuse määramisega ning kui nüüd kulud on üle 20 000 euro, siis on toetuse saaja jätnud läbi viimata ostumenetluse ning tegemist on rikkumisega. Kui maksumus põhines siiski konkreetsetel töövõtjalt saadud pakkumusel, siis on soovitatav suhelda töövõtjaga ja välja selgitada, mis tõttu erineb arve esitatud hinnapakkumisest. Olenevalt saadud selgitustest võib tegemist olla täiendavate või ettenägematute töödega, mille tõttu arve suurenes. Tegemist võib olla ka töövõtja eksimusega algse pakkumuse koostamisel (näiteks ei märganud ta mingi töö tegemise vajadust vms). Sel juhul tuleks nõuda lähtumist algsest pakkumusest ning lasta arve korrigeerida.
Kas galeristide meistrikursuse korraldamisel pean juhendajate/mentorite leidmiseks korraldama ostumenetluse?	Jah, sest meistrikursuste juhendamise ja mentorluse teenused kuuluvad koolitus- või konsultatsiooniteenuste valdkonda. Ostumenetlus tuleb korraldada, kui ostu abikõlblik maksumus ilma käibemaksuta on võrdne 20 000 euroga või sellest suurem. Ühe meistrikursuse raames tellitavate juhendajate tasud tuleb summeerida, sest tegevuse eesmärk on sama – galeristide koolitamine. Kui galeristide meistrikursus on üks osa terviklikust koolitusprogrammist, mida projektis ellu viiakse, siis tuleks kõik projekti raames tellitavad meistrikursused summeerida.
Erandi punkt 8 – kui palju varem võib olla läbi viidud eelmine ostumenetlus, kus pakkumusi ei laekunud või kõik laekunud pakkumused olid mitte vastavad?	Ajalist piirangut siin otseselt ei ole. Lähtuda tuleb mõistlikkuse printsiibist. Oluline on, et vahepealse aja jooksul ei oleks pakujate ring või pakutavate toodete ring muutunud.



2. Teen ostuks ettevalmistusi

Järgnevalt saad teada, millele peaksid pöörama tähelepanu, kui hakkad tegema ostu läbiviimiseks ettevalmistusi. Teemad, mida käsitleme, on turu-uuring, potentsiaalsed pakkujad, eeldatav maksumus, summeerimine ning samaväärsus.

2.1 Mis on turu-uuring ja miks on see kasulik?

Turu-uuring on eeltöö, mille käigus uurid:

- mida turg pakub (nt millised tooted või teenused on saadaval)
- kes turul tegutsevad (nt millised ettevõtted on võimalikud pakkujad)
- mis on hinnad (nt kui palju toode või teenus tavaliselt maksab)
- millised on tehnilised võimalused (nt millised omadused või spetsifikatsioonid on saadaval).



Tee nii

Kuna ostumenetluse alusdokumentidest peab selgelt kirjas olema,

- millise kauba, teenuse või töö ostmiseks pakkumust soovid saada, ning
- millistele nõuetele ja tehnilistele näitajatele peab ostetav asi, teenus või töö kindlasti vastama,

siis on oluline enne ostumenetluse algatamist tutvuda turuga ja potentsiaalsete pakkujatega.

Uurides turgu, saad teada,

- milliseid kaupu, teenuseid, ehitustöid pakutakse, ning
- mida on sul üldse võimalik potentsiaalsetelt pakkujatelt küsida.



Nii ennetad olukorda, kus sätestad mingi tingimuse, aga sellisele tingimusele vastavat toodet/teenust ei ole võimalik pakkuda.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).



2.2 Kuidas valida sobivaid pakkujaid?

Soovitav on hinnapakumusi küsida pakkujalt, kelle põhi- või kõrvaltegevusala on samas valdkonnas, milles küsitakse pakkumust.



Tee nii:

Tutvu potentsiaalsete pakkujatega ning selgita välja, kas neil on üldse võimalik soovitud asja müüa või teenust osutada.

Kui soovid kehtestada nõudeid pakkujatele, veendu, et pakkujatel oleks realistlik võimalus nõuded täita.

Näiteks: ostu puhul, mille eeldatav maksumus on 150 000 eurot, võib liigselt piiravaks osutuda aastakäibe nõue summas 500 000 eurot, sest see ületab mitmekordselt eeldatavat maksumust.

Sobivaid pakkujaid otsides pane tähele, et sina, kui toetuse saaja, ei tohi olla seotud ühegi pakkujaga viisil, mis kahjustab või võib hakata kahjustama konkurentsi.

Konkurentsi kahjustav huvide konflikt võib tekkida, kui toetuse saaja ja pakkuja on omavahel seotud perekondlikult, sõpruse või majanduslike huvide kaudu.



Kuidas arvestada välisriigi pakkujatega ostumenetluses?

1. Hinnapäringu tingimused peavad sobima ka välisriigi pakkujatele.
 - Kui sinu ostumenetluse vastu võib huvi tunda välisriigi pakkuja (nt kutsud ise osalema või avaldad ostuteate riigihangete registris), siis veendu, et tingimused ei oleks nende suhtes diskrimineerivad.
 - Kehtesta tingimused nii, et välisriigi pakkujal oleks võimalik esitada vajalikud dokumendid või tõendid.
2. Välti piiravaid ja diskrimineerivaid nõudeid.
 - Ära nõua, et pakkujal peab olema varasem tegutsemiskogemus konkreetses riigis või piirkonnas.
 - Ära viita nõude sõnastuses ainult Eestile, sest see võib jätta välisriigi pakkujad ebasoodsasse olukorda.

Näiteks: kui nõuad, et referentsobjektile peab olema väljastatud ehitus- või kasutusluba, arvesta, et välisriikides ei pruugi nõutud lube eksisteerida. Pigem määra tingimused, mis on üldisemad ja võrdsed kõigi pakkujate jaoks.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

2.3 Mida pean teadma eeldatavast maksumusest ja abikõlblikust maksumusest?

Õige menetlusviisi valimiseks mõtle läbi, mis on ostu eeldatav maksumus ja abikõlblik osa sellest. Eeldatava maksumuse leidmiseks pead lähtuma keskmisest turuhinnast, mitte enda või projekti eelarvest.



Abikõlblik maksumus

Abikõlblik maksumus või abikõlblik kulu tekib toetatava tegevuse käigus ja seda hüvitatakse toetuse andmise tingimustes sätestatud korras.

Abikõlbliku kulu summa sisaldab nii toetust kui ka abikõlblikku omafinantseeringut, kuid ei sisalda mitteabikõlblikku omafinantseeringut ehk kulusid, mida toetusest ei hüvitata, kuid ostetakse sama ostuga.

Ostu eeldatav maksumus

Ostu eeldatav maksumus on ostu terve kulu (ehk mitte ainult abikõlblik maksumus). Ostu abikõlblik maksumus ei ole sama, mis ostu maksumus.

Näiteks: ostu maksumus on 105 000 eurot, aga abikõlblik sellest on 15 000 eurot. Menetlusreeglid valid abikõlbliku maksumuse alusel ning antud näite puhul tähendab see, et ostumenetlust läbi viima ei pea.



Pane tähele!

Turu-uuringu ajal saad lisaks toote/teenuse sobivusele välja selgitada ka sind huvitava toote/teenuse eeldatava maksumuse.

Eeldatava abikõlbliku maksumuse väljaselgitamine on vajalik, et valida õiged menetlusreeglid.



Mida teha, kui abikõlblik maksumus jääb nõ piiri peale?

Arvesta, et kui ostu abikõlblik maksumus jääb napilt alla 20 000 või 100 000 euro, siis ostude tegelikud maksumused võivad ületada nimetatud piirmäärasid, mistõttu tasub nende probleemide ennetamiseks läbi viia ostumenetlus rangemate menetlusreeglitega ehk kõrgemate piirmääradega.

Näiteks: tuvastasid, et sind huvitav toode/teenus maksab 96 000 eurot, kuid menetluses esitatakse pakkumused maksumusega üle 100 000 euro. Sellisel juhul oleksid tõenäoliselt pidanud algusest peale menetluse läbi viima RHR-is. Soovitame olemasoleva menetluse tühistada ja teha uus menetlus RHR-is.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).



2.4 Mis on summeerimine ja miks pean sellega tegelema?

Summeerimine tähendab, et kui sa hangid asju, teenuseid või ehitustöid, pead hindama, kas need kuuluvad omavahel kokku nii, et neid tuleb käsitleda ühe kogusummana, mitte eraldi ostudena. Kui need kuuluvad kokku, tuleb ostude maksumused summeerida.

Pikema projekti puhul arvesta, et summeerida tuleb projekti perioodi lõikes, mitte üksnes ühe aasta lõikes, kuna projekt on üks tervik konkreetse eesmärgiga.



Miks on summeerimine oluline?

Summeerimise eesmärgiks on ennetada ostude kunstlikku jagamist väiksemateks osadeks, et vältida ostumenetluse tegemist või ostuteate avaldamist riigihangete registris.

Summeerimise kaudu tagad läbipaistvuse ja võimaluse, et kõik võimalikud pakkujad saavad ostumenetlusest osa võtta.



Summeerimise eesmärk on järgida ostumenetlusele kehtestatud reegleid.

Alla 20 000 euro ostude puhul: ei ole vaja läbi viia ostumenetlust.

Üle 20 000 euro ostude puhul: pead korraldama ostumenetluse.

Üle 100 000 euro ostude puhul: pead viima ostumenetluse läbi riigihangete registris.

Näiteks: soovid teostada järgmised ehitustööd:

- hoone katuse renoveerimine maksumusega 35 000 eurot;
- peahoone kõrval oleva hoone renoveerimine maksumusega 15 000 eurot;
- uue aia ehitus maksumusega 10 000 eurot.

Kui hoone katuse renoveerimine ja kõrvalhoone remont on osa terviklikust renoveerimisprojektist (nt hoone välisilme uuendamine), tuleks need tööd summeerida. Kui aia ehitus on samuti osa samast projektist (nt hoone territooriumi korrastamine), tuleks ka see lisada.



Millal pean ostud summeerima?

Ostud tuleb summeerida, kui need vastavad vähemalt ühele järgmistest tingimustest:

1. Funktsionaalselt koostoimivad ostud:

Asjad, teenused või ehitustööd peavad omavahel koos töötama ja täitma sama eesmärgi.

Näiteks: tarkvaraplatvorm ja riistvara, mis on vajalikud ühtse IT-süsteemi toimimiseks.

Näiteks: konverentsiteenuse tellimine tervikuna, kuna see koosneb omavahel seotud teenustest, mis on vajalikud ühe lõpp-eesmärgi saavutamiseks – konverentsi edukaks läbiviimiseks. Konverentsi korraldamisel võib see hõlmata näiteks: ruumide renti, toitlustust, tehnilist tuge (heli, valgus, esitlustehnika jms), majutust (kui on vajalik osalejatele), transporti (kui see on korraldaja poolt pakutud teenus), tõlke- või modereerimisteenuseid.

2. Samaliigilised ostud:

Kui ostetavad tooted või teenused kuuluvad samasse kategooriasse ja täidavad sarnast otstarvet.

Näiteks: kontoritarvete (paber, pastakad, printerikassetid) ostmise, erinevate töövõtulepingute (projektijuhtimise teenus, raamatupidamise teenus) sõlmimine.



Mida ei tohi teha?

Keelatud on ostude kunstlik jagamine väiksemateks osadeks.

- Ost ei tohi olla jagatud mitmeks alla 20 000 euroseks ostuks, et vältida ostumenetluse kohustust.
- Samuti ei tohi jagada ostu osadeks alla 100 000 euro, et vältida ostuteate avaldamist riigihangete registris.

Näiteks: toetuse saaja plaanib tellida erinevaid uuringuid, mis kõik on seotud kohaliku transpordisüsteemi arendamisega:

- linnaliinibusside kasutajate rahulolu uuring abikõlbliku maksumusega 12 000 eurot km-ta,
- ühistranspordi keskkonnamõju uuring abikõlbliku maksumusega 10 000 eurot km-ta,
- uute kergliiklusteede kasutusanalüüs abikõlbliku maksumusega 8 000 eurot km-ta.

Kuna ülal mainitud uuringud on omavahel tihedalt seotud ja moodustavad terviku, tuleks need käsitleda ühtse uuringupaketina ning viia ostumenetlus läbi kõigi uuringute peale kokku, mitte eraldi väiksemate tellimustena.

Kogusumma on 30 000 eurot, mis ületab 20 000 euro piiri. Seetõttu on vajalik küsida iga üksiku ostu jaoks võrreldavad pakkumused, lähtudes eeldatavast kogumaksumusest.



Teenuste/asjade summeerimise vajadust toetavad järgmised tegurid:

- ühe projekti raames tehtavad ostud ja otsused
- sama toetuse saaja, kes planeerib ja viib ostud läbi
- samad õiguslikud alused ja tingimused lepingute sõlmimiseks
- ajaline korrelatsioon (teenused tellitakse sarnasel ajal)
- sama pakkuja ring.

Teenuste ja sündmuste puhul hinda, kas sellise teenuse tellimine on sisult sarnane mõne muu projektis kavandatava teenusega või on neil sama otstarve.

Kui teenustel või sündmustel on sama eesmärk, neid ostab ja oste planeerib ning otsuseid teeb sama toetuse saaja, samadel õiguslikel alustel ja ka pakkuja ring on sama, siis eelduslikult tuleb maksumused summeerida.

Kui tegevuse eesmärk on sündmuse korraldamine, siis võib summeerimine olla võimalik ka teenuse liikide kaupa (ürituse organiseerimise teenused omavahel, toitlustusteenused omavahel jne).

Kui selgub, et ostud tuleb summeerida, siis liida ostude eeldatavad maksumused ning lähtu menetlusreeglite valikul ostude summeeritud eeldatavast maksumusest.



Tee nii

Pane tähele, et isegi kui ostud tuleb summeerida, siis saad soovi korral eraldi ostumenetlused korraldada. Eraldi tehtavate ostumenetluste menetlusreeglid valid summeeritud maksumuse järgi.

Juhul kui seisad silmitsi olukorraga, kus ei saa kindlalt otsustada, kas vastavaid teenuseid tuleb käsitleda kokku kuuluvatena või mitte, on kindlam arvesse võtta kõigi teenuste summeeritud maksumus ja lähtuda menetlusreeglite valikul sellest.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).



2.5 Millised on ostu iseloomustavad tehnilised nõuded või andmed?

Lähteülesannet kirjutades arvesta, et kirjeldus peab tagama turuosalistele võrdse ligipääsu ostumenetlusele.

Ostumenetluse alusdokumentidest peab olema selgelt näha, millise kauba, teenuse või töö ostmiseks pakkumust soovid saada või millistele nõuetele ja tehnilistele näitajatele peab ostetav asi, teenus või ehitustöö kindlasti vastama.

Näiteks on võimalik asju kirjeldada nende tehniliste näitajate ja mõõtude alusel, aga ka funktsionaalsete omaduste kaudu.

Teenuse tellimisel arvesta, et kirjeldad piisava täpsuse ja põhjalikkusega soovitud tulemuse saavutamist, et esitatud pakkumus vastaks sinu vajadustele.



Lisaks arvesta, et kontrollida tuleb kõigi kehtestatud nõuete täitmist.



Kindlasti väldi neid olukordi

Ei tohi seada nõudeid, mida hiljem ei kontrollita. Samuti ei tohi hinnata pakkumusi tingimuste alusel, mida ostumenetluses eelnevalt sätestatud ei ole.

Nii ostumenetlustes kui ka hangetes kasutatakse sageli mõistet „või sellega samaväärne“. Mõistet kasutatakse peamiselt siis, kui toote või teenuse juures on viidatud konkreetsele kaubamärgile, tootele või on nõutud järgida mingit konkreetset standardit. Ka sel juhul peab pakkujatel olema võimalus pakkuda samaväärseid lahendusi, mis oma omadustelt vastavad toetuse saaja seatud tingimustele.



Samaväärsuse korral järgi neid nõuandeid

Kui viitad tehnilises tingimuses konkreetsele tootele, kaubamärgile, tootmisviisile, standardile, päritolule või muule sellisele, lisa neile juurde sõnastus „või sellega samaväärne“.

Selgita ostudokumentides, mida pead samaväärseks ehk kirjuta lahti, mis on need aspektid, mille alusel hindad samaväärse pakkumuse sobivust. Eelkõige on see võimalik asjade ostu puhul.

Näiteks, kui soovid osta konkreetset toodet, mille tootekirjeldusele oled teinud viite, siis ostumenetluse alusdokumentides on sul võimalik selgitada, millest lähtud samaväärsuse hindamisel, kas kasutusotstarbest, funktsioonidest, materjalist, mõõtudest vms.

Pane tähele, et samaväärsuse klausel tuleb näiteks lisada ka kutsestandardi juurde.



Kindlasti väldi neid olukordi

Ära piira pakkujate võimalusi pakkuda samaväärseid tooteid.

Ära nimeta kaubamärke, standardeid, ostuallikaid, protsesse, patente, tüüpe, päritolusid, tootmisviise jt ilma samaväärsuse märketa.



Peatüki „Teen ostuks ettevalmistusi“ korduma kippuvad küsimused

Kas ma võin sõlmida lepingu pakkujaga, kellelt olen juba saanud eelnevaid töid või ostnud seadmeid, millele soovin lisaseadmeid jne?

Kui oled ostnud eeltöödeks teenust pakkujalt X ja on tõenäoline, et sama ettevõtte võib konkureerida ka järgnevate tööde tegemisel, peab pakumuste küsimisel edastama kogu eeltööde käigus valminud dokumendi või teabe kõigile pakkujatele ja andma kõigile pakkujatele piisavalt aega infoga tutvuda ja oma pakumust esitada.

Lisaseadme korral, kui on mitmeid pakkujaid, pead võimaldama kõikidel pakkuja, kui aga esineb erandi [punkti 9](#) või [punkti 12](#) olukord, saad lähtuda sealsest infost.

Kui tehnilised tingimused on koostatud konkreetse toote näitel või nimetadki konkreetset toodet, pead lubama pakkuja



Kas ma võin osta konkreetset toodet, mille olen juba ise turult välja valinud?	samaväärseid tooteid. Soovitav on kirjeldada, mida pead samaväärseks. Kõige vajalikum on see juhul, kui lepingu peamine ese on asjade ostmine. Näiteks, kui soovid osta konkreetset toodet, mille tootekirjeldusele viitad, siis ostumenetluse alusdokumentides saad selgitada, millest lähtud samaväärsuse hindamisel, kas kasutusotstarbest, funktsioonidest, materjalist, mõõtudest vms.
Kuidas viin ostud läbi, kui asjad, teenused või ehitustööd on koostoitavad?	Kui soovid tellida koostoitavaid asju, teenuseid või ehitustöid eraldi osade kaupa (nt ehitustööde erinevad osad ja etapid), siis järgi iga sellise osa puhul samu reegleid, mida kasutaksid siis, kui telliksid kõiki neid asju, teenuseid või ehitustöid ühe ostuna. Näiteks, kui ostad toole abikõlbliku maksumusega 35 000 eurot km-ta ja laudu abikõlbliku maksumusega 65 000 eurot km-ta, siis võid neid osta eri ostumenetluste tulemusena, kuid kummalgi juhul tuleb ostumenetlus läbi viia riigihangete registris, sest laudade ja toolide maksumus on kokku 100 000 eurot km-ta.
Mida teha, kui ostud tuleb summeerida?	Kui selgub, et ostud on samaliigilised või koostoitavad, siis liida kokku ostude eeldatavad maksumused. Menetlusreeglid vali summeeritud maksumuse alusel. Sa võid siiski soovi korral korraldada ostud eraldi, kuid igale sellise ostule rakenda menetlusreegleid, mis tulenevad kõikide ostude summeeritud maksumusest. Näiteks on sul projektis ette nähtud eelprojekti tellimine summas 7000 eurot ning eriosade projekteerimise projekti tellimine summas 16 000 eurot. Kuna tegemist on samaliigiliste teenustega, siis pead ostud summeerima. Sellisel juhul on sul eeldatav maksumus üle 20 000 euro ja pead läbi viima ostumenetluse. See tähendab, et korraldad ostumenetluse nii eelprojekti tellimiseks kui ka korraldad ostumenetluse eriosade projekti tellimiseks. Mõlemad menetlused võid läbi viia eri aegadel (näiteks ühe viid läbi suvi 2025 ning teise kevad 2026) ning päringud võid saata kas samadele või erinevatele potentsiaalsetele pakujatele.
Millal ei pea teenuseid summeerima?	Kui sa suudad põhjendada, et teenused ei ole sisult sarnased, siis ei ole summeerimine vajalik. Teenuste sisulist ja funktsionaalset eesmärki hindab kõige paremini toetuse saaja ise ning vajaduse korral selgitab rakendusüksusele.
Kui minu projekti tegevustest umbes 50 000 eurot pean tegema	Projekti tegevusi vaadatakse kui ühte tervikut. Ehk et tuleb vaadata, mis on need tegevused, mis projekti jooksul ellu



kevadest ja ülejäänud umbes 50 000 euro eest saan teha alles aasta pärast sügisel, kas siis pean ka ostumenetluse läbi viima?	viiakse. Kui nii esimese aasta kevadised kui ka teise aasta sügiselised tegevused kattuvad, tuleb nende tegevuste eeldatavad maksumused summeerida ning vastavalt sellele valida tegutsemisviis. Kui näiteks näed, et ühe tegevuse puhul on kevadel kulu 50 000 eurot ning sügisel on sama tegevuse kulu 50 000 eurot, siis kokku on see 100 000 eurot ning juba kevadise tegevuse korral pead läbi viima ostumenetluse riigihangete registris.
Kas pean ostumenetluse tegema, kui hoone rekonstrueerimistööd maksavad 19 000 eurot ja omanikujärelevalveteenus 2 000 eurot?	Kuna rekonstrueerimistööd on ehitustööd ning omanikujärelevalveteenus osutamine on teenus, siis kummagi ostu puhul järgid reegleid vastavalt abikõlblikule eeldatavale maksumusele ning ostusid ei liida. Ehitustööd ja omanikujärelevalvet ei ole lubatud koos osta, sest see seab ohtu omanikujärelevalve objektiivsuse.
Vaja on tellida projekteerimis-ehitustöid. Hoone rekonstrueerimistööd maksavad 19 000 eurot ja projekteerimistööd 2 000 eurot. Kas pean tegema ostumenetluse?	Kui sa tellid neid töid koos, nii et ehitaja korraldab ka projekteerimise, siis tuleb neid töid vaadata tervikuna ning ostu eeldatavaks maksumuseks on 21 000 eurot ja pead läbi viima ostumenetluse.
Olen tellinud eelprojekti summas 9000 eurot ning nüüd on vaja tellida põhiprojekt. Selle eeldatav maksumus on 14 000 eurot. Kas pean ostud summeerima? Või kas võin põhiprojekti tellida eelprojekti teinud pakkujalt, kuna põhiprojekti summa on alla 20 000 euro.	Üldjuhul kõik projekteerimiste tellimised tuleb summeerida, siia hulka kuuluvad ka eriosade projekteerimised. Seega antud näite korral pead ostud summeerima ning läbi viima ostumenetluse. Summeerima ei pea põhiprojekti (või muud projekteerimist) eelnevalt tellitud projekteerimisega, kui selle kulusid projektis ei kajastata. Sellisel juhul võid põhiprojekti tellida eelprojekti teinud pakkujalt (eeldusel, et põhiprojekti kulu on alla 20 000 euro).
Kas pean ostumenetluse läbi viima, kui tarkvara litsentsid maksavad umbes 17 000 eurot ja koolituskulud ca 4 000 eurot?	Arvestada tuleb, et mõlema ostu puhul on tegemist teenuse tellimisega. Lisaks on eelduslikult koolitus vajalik just selleks, et osata kasutada litsentse. Viimane aga tähendab, et tõenäoliselt on ka pakkujate ring sama. Seega antud näite puhul on tegemist funktsionaalselt koostoimivate teenustega ning mõlemad teenused tuleb summeerida ja läbi viia ostumenetlus.



3. Koostan hinnapäringu või ostuteate

Siit peatükist leiad teavet, kuidas koostada e-kirja teel saadetak hinnapäring või ostuteade riigihangete registris (edaspidi RHR).

Koosta hinnapäring või ostuteade selgelt ja täpselt, et müüja või teenuse osutaja saaks esitada õige pakkumuse. Pole vahet, kas ostumenetlus toimub e-kirja teel või RHR-is – allpool loetletud elemendid on mõlemal juhul vajalikud, et menetlus oleks läbipaistev ja kontrollitav.

3.1 Kuidas pean hinnapäringu koostama?

Juhis hinnapäringu koostamiseks

1. Kirjelda ostu iseloomustavad andmed, sh nõuded, millele pakkumus peab vastama

Ostumenetluse alusdokumendid sõnasta selgelt, täpselt ja ühemõtteliselt, et sealt selguksid nõuded pakkumusele. Tingimused peavad olema asjakohased ja proportsionaalsed ning arvestama ostu eeldatavat mahtu ja maksumust.

Hinnapäringus kirjelda:

- ostu iseloomustavad andmed (nt funktsionaalsus; kasutusomadused; kogused; tehnilised andmed, sh mõõdud, värv, materjal, kaal, suurus ja vastupidavus; ürituse puhul selle eesmärk, sihtrühm ja osalejate arv; töö/teenuse sisu; mahud jmt lähtuvalt ostetavast asjast või tellitavast teenusest või ehitustööst),
- vajadusel ostuga kaasnevad lisateenused (nt transport, garantii, hooldus, tarvikud ja varuosad).

Numbrilised väärtused kajasta vahemikena, maksimaalsete/minimaalsete nõuetena või määra näitajatele lubatud tolerants.

Näiteks: toote maht 2500 l (+/- 7%) või kõrgus vahemikus 10–12 m, kõrgus maksimaalselt 1,2 m.



Kui koostad ostu tehnilised tingimused konkreetse toote näitel või kui ostumenetluse alusdokumentides nimetad konkreetseid tooteid, kaubamärke, tootmisviise, standardeid vms, siis pead lubama samaväärsete asjade, teenuste või ehitustööde pakkumist. Samaväärsuse kohta vaata täpsemalt [alapunktist 2.5](#).

Näiteks: ehitusprojekti koostamisel tuleb järgida mh standardit EVS 932:2017 või samaväärne.



2. Kirjelda nõuded pakkujatele (vajadusel)

Ostumenetluse korraldamisel võid seada tingimusi, millele pakkujad peavad vastama (nt varasem aastakäive, varasemad tehtud tööd või osutatud teenused, riikliku maksuvõla puudumine vms).

Kui sa soovid lisaks ostetavale esemele kontrollida ka pakkujate pädevust ja võimekust, siis kirjelda, mis on need nõuded, millele pakkujad peavad vastama. Seejuures arvesta, et seatavad nõuded peavad olema asjakohased ja proportsionaalsed ostetava asja, teenuse või ehitustöö suhtes.



Kui nõuad meeskonnaliikmelt konkreetse kutsekvalifikatsiooni või pädevustunnistuse olemasolu, siis lisa sellise nõude lõppu alati „või sellega samaväärne“. Selliselt ei ole takistatud osaleda ka nendel isikutel, kes on oma kvalifikatsiooni omandanud väljaspool Eestit.

Näiteks: koolitaja peab omama kutsekvalifikatsiooni vähemalt täiskasvanute koolitaja, tase 6 või sellega samaväärne. Ehitustööde objektijuhil peab olema kutsekvalifikatsioon ehitusinsener, tase 6 või sellega samaväärne. Elektrik peab omama kutsetunnistust elektriinsener, tase 6 või B pädevustunnistust või sellega samaväärne.



Ära nõua pakkujatelt majandustegevuse registri (edaspidi MTR) kannet, sest see on sisult ettevõtja teatamiskohustus teatud tegevusalal majandustegevusega alustamise kohta ega tõenda pakkuja pädevust. Tegemist on informatiivse iseloomuga registriga. Lisaks MSÜS [§ 14 lg 3 p 2](#) kohaselt ei ole välismaisel ettevõtjal, kes alustab teenuste osutamist Eestis ajutiselt, üldse kohustust MTR-i teadet esitada.



Samuti ei või nõuda, et pakkuja spetsialist oleks kantud MTR-i pädevaks isikuks, sest nõutud kutsekvalifikatsioon ja haridus saab olla ka isikul, keda ei ole MTR-i kantud ning ettevõtjal ei ole kohustust kõiki oma pädevaid isikuid MTR-i kanda.

MTR kande asemel on sobilikum nõuda nt pakkujalt varasemat kogemust ning spetsialistilt haridust või kutsekvalifikatsiooni.



Kui ei ole ilmingimata vajalik või oluline kontrollida pakkujate pädevust ja võimekust, siis jäta need nõuded pigem välja.

3. Sätesta hindamiskriteeriumid

Pakkumuste hindamiskriteeriumid kirjelda ostumenetluse alusdokumentides (nt hinnapäringus). Lisaks odavaimale hinnale võid esitada ka teisi hindamiskriteeriume (nt tarneaeg, garantiiaeg, klienditugi vmt), mille alusel hindad saadud pakkumusi. Kriteeriumid peavad olema objektiivsed, mittediskrimineerivad ja konkreetse asja, teenuse või tööga seotud.

Kui lisaks maksumusele hindad ka teisi kriteeriume, siis kirjelda hinnapäringus väga selgelt ja ühemõtteliselt, mida ja kuidas sa mingi kriteeriumi puhul hindad. Hindamine ei tohi olla subjektiivne.

Näiteks: koolitusteenuse tellimisel võid hinnata koolitaja kogemust sarnaste koolituste läbiviimisel või koolituse sisukirjeldust, ajakava, metoodikat, riskianalüüsi, teooria ja praktika osakaalu vmt kirjeldades hindamismetoodikas, mida hindad koolituse sisu, ajakava, metoodika, riskianalüüsi ja/või teooria ja praktika osakaalu puhul ning mida pead sarnaseks kogemuseks, mis koolitajal olema peab.

Näiteks: sinu kontoriruumides toimuvale üritusele toitlustusteenuse (nn catering teenus) tellimisel võid hinnata ürituse eelsele ettevalmistusele ja ürituse järgsele koristusele kuluvat aega või keskkonnahoidlike lahendusi (nt jäätmete sorteerimine, toidu raiskamise vältimine, mahetooraine kasutamine) vmt.



Kindlasti määra juba hinnapäringus kindlaks kriteeriumidele antavad hindepunktid ehk osakaalud ning hindamismetoodika kirjeldus (nt madalaima maksumusega pakkumus saab maksimaalse arvu punkte, teised pakkumused saavad punkte proportsionaalselt vähem ja arvutatakse valemiga: „madalaim väärtus“ / „pakkumuse väärtus“ * „osakaal“; teiste kriteeriumide puhul lähtutakse hindamismetoodikas toodud väärtuspunktidest ja vastavusest kriteeriumi kirjeldusele).

Näiteks: kriteerium 1 („Pakkumuse kogumaksumus“) osakaal on 60 punkti ning kriteeriumi 2 („Lisagarantiid + 3 aastat“) on 40 punkti.

Seega pakkuja, kelle pakkumuse maksumus on kõige madalam (nt 10 000 eurot), saab 60 punkti. Teised saavad proportsionaalselt vähem vastavalt valemile. Nt pakkumus maksumusega 15 000 eurot saab 40 punkti (10 000 eurot / 15 000 eurot * 60) jne.

Pakkuja, kes pakub lisagarantiid + 3 aastat, saab 40 punkti ning pakkuja, kes täiendavat lisagarantiid ei paku, saab 0 punkti. Saadud hindepunktid liidetakse ning edukaks osutub pakkuja, kelle pakkumus saab kõige rohkem punkte.



	 Hindamiskriteeriumid sätesta juba hinnapäringus, et kõik potentsiaalsed pakkujad teaksid, millistel alustel edukas pakkumus valitakse. Kui otsustad eduka pakkumuse valida vaid maksumuse järgi või on maksumus üheks hindamiskriteeriumiks, siis mõtle läbi ja kirjelda hinnapäringus, kas hindad pakkumuste maksumusi koos käibemaksuga või ilma. Valik sõltub sellest, kas sa oled käibemaksukohuslane või mitte ning mis on kogukulu sinu jaoks.
4. Kirjelda läbirääkimiste pidamise võimalust (vajadusel)	Pärast pakkumuste saamist võid pakkujatega läbirääkimisi pidada, kuid tingimusel, et läbirääkimiste võimalus ja tingimused on kirjeldatud ostumenetluse alusdokumentides. Läbirääkimiste tingimustest peab olema aru saada, mille üle võib läbirääkimisi pidada. Läbirääkimiste pidamise kohta vaata peatükki 5. Kui soovid pakkujatega pidada läbirääkimisi, siis kirjelda juba hinnapäringus (või mõnes muus ostu alusdokumendis) läbirääkimiste pidamise kord ja teemad, mille üle võib läbi rääkida ja mille üle mitte. Näiteks: võid ette näha, et räägid läbi pakkumuse maksumuse või selle osamaksumuste, tasumistingimuste ja tööde mahu üle, kuid ei räägi läbi tööde tegemise tähtaja üle. Või nt räägid läbi tööde tegemise tähtaja üle, kuid läbirääkimisi ei pea tasumistingimuste üle.
5. Määra asjade kohtaletoomise või teenuse/ehitustöö tegemise tähtaeg	Too välja hinnapäringus (või mõnes muus ostu alusdokumendis), millal peab ostetav asi olema tarnitud sinu soovitud kohta või millal peab teenus või ehitustöö olema tehtud.
6. Sätesta ostu eest tasumise tingimused	Hinnapäringus või mõnes muus ostu alusdokumendis (nt lepingus) sätesta ostu eest tasumise tingimused (nt kas tasumine toimub ühes või mitmes osas, kas ettemaksu maksad, mitme päeva jooksul arve tasud jms).
7. Sätesta muud olulised tingimused, nt kõrvalkohustused, õiguskaitsevahendid (vajadusel)	Hinnapäringus või mõnes muus ostu alusdokumendis (nt lepingus) võid sätestada nõudeid kõrvalkohustustele (nt ehitustööde puhul võid nõuda pakkujalt ehitustööde tegemise ajaks täitmisaegset tagatist ja/või vara- ja vastutuskindlustust ning garantiiperioodi ajaks garantiiaegset tagatist; ehitusprojekti koostamise tellimisel võid nõuda projekteerijalt vastutuskindlustust jmt).

	Lisaks võid sätestada, milliseid õiguskaitsevahendeid soovid kasutada, kui esineb lepingutingimuste rikkumine (nt võid nõuda leppetrahvi või anda täiendava tähtaja lepingu täitmiseks). Kindlasti kasuta leppetrahvi nõude sõnastamisel pehmemat vormelit, st jätta leppetrahvi nõudmine enda õiguseks, mitte kohustuseks (nt tellijal on õigus nõuda leppetrahvi kuni 0,1% lepingu kogumaksumusest).  Lepingutingimused peavad olema objektiivsed, mittediskrimineerivad ja konkreetse asja, teenuse või tööga seotud.  Ebaoproportsionaalne ja konkurentsi piirav võib olla nt selline lepingutingimus, mille kohaselt aktsepteeritakse ehitustööde lepingutes täitmise- ja/või garantiiaegse tagatisena üksnes krediidasutuse poolt väljastatud garantiikirja või Eesti Vabariigis registreeritud krediidi- või finantseerimisasutuse või kindlustusandja garantiikirja.  Ehituslepingute puhul on soovituslik ning asjakohane küsida tagatisena garantiikirja krediidi- või finantseerimisasutuselt või kindlustusandjalt ning lisaks lubada tagatissumma deponeerimise võimalust.
8. Määra pakkumuste esitamise tähtaeg	Ostumenetluse alusdokumentides määra pakkumuse esitamise tähtaeg (vähemalt kuupäev ja vajadusel kellaaeg), mis on kooskõlas koostatava pakkumuse keerukusega. Piisav pakkumuste esitamise tähtaeg on oluline selleks, et pakkumusi ei peaks koostama kiirustades ja nii, et kõiki riske ei jõuta arvesse võtta, mistõttu tehakse pakkumus kõrgema hinnaga või jäetakse üldse esitamata. Näiteks: olukorras, kus oled ostnud eeltöödeks teenust pakkujalt X ja on tõenäoline, et sama ettevõtte võib konkureerida ka järgnevate tööde tegemisel, pead pakkumuste küsimisel edastama kogu eeltööde käigus valminud dokumendi või saadud info kõigile pakkujatele ja andma kõigile pakkujatele piisavalt aega sellega tutvuda ja oma pakkumust esitada.
9. Nimeta info ja dokumendid, mida pakkuja peab sulle esitama	Ostumenetlus korraldatakse läbipaistvalt ja kontrollitavalt. Saadud pakkumuses peab olema märgitud pakutav asi, teenus või ehitustöö nii koguselises kui ka rahalises mahus koos ja ilma km-ta.



Selleks, et ostumenetlus oleks läbipaistev ja kontrollitav, nimeta hinnapäringus info ja dokumendid, mida soovid, et pakkuja koos pakkumusega esitaks.

Seeläbi tagad, et esitatud pakkumused on omavahel võrreldavad ning pakkumuste vastavuse kontrollimine kehtestatud tingimustele on hõlpsam.



Pakkumuste kontrollimist ja võrdlemist lihtsustab näiteks pakkumuste vastavuse tabel, mille ühes veerus saad esitada enda nõuded ning teises veerus paluda pakkujal nende nõuete täitmist kinnitada ja kirjeldada.



Tee nii

- Kasuta eelpool olevas juhises toodud samme hinnapäringu koostamisel ning kirjelda osalemise tingimused selgelt. Nii tekitab loogilise struktuuri, mis hõlbustab pakkujatel pakkumuse koostamist. Samuti tagad, et esitatud pakkumused on omavahel võrreldavad.
- Sa võid kõik nõuded ja info lisada e-kirja või lisada osa infost e-kirja ning osa eraldi dokumenti, mille lisad e-kirja manusesse. Eraldi dokumendi (nt tehniline/tööde kirjeldus) kasutamine on mõistlik siis, kui ostu kirjeldamiseks on vaja anda palju infot või kirja panna palju nõudeid.
- Kui ostumenetluse tulemusel plaanid sõlmida kirjaliku lepingu, siis saada lepingu projekt pakkujatele juba koos hinnapäringuga.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

3.2 Kuidas pean riigihangete registris ostuteate koostama?

Kui ostu eeldatav abikõlblik maksumus ilma käibemaksuta on 100 000 eurot või sellest suurem, tuleb ostumenetlus viia läbi RHR-is.

Ostumenetluse korraldamisel RHR-is koosta ostuteade eelmises punktis toodud juhise alusel kasutades selleks RHR-is olevaid sobilikke andmevälju. Andmed, mida ei ole võimalik RHR-i keskkonda sisestada, pane kirja eraldi dokumenti, mille saad lisada RHR-i alusdokumentide hulka. Kuidas ostu RHR-is ette valmistada ja sisestada, vaata RHR-i [juhisest](#) toetuse saajatele.



Tee nii

- Täida RHR-is vajalikud andmeväljad. RHR-i andmeväljadele on mh võimalik lisada ostu eesmärk ja lühikirjeldus, eeldatav maksumus, pakkumuste esitamise tähtaeg, nõuded pakkujate pädevusele ja kogemusele, pakkujalt oodatavad dokumendid ning hindamiskriteeriumid. Kui oled ostu alusdokumentides nimetanud mõnd konkreetset kaubamärki, tootmisviisi, päritolu, standardit või muud sellist, siis kasuta kindlasti vastavustingimuste näidistingimust „Samaväärsus“.
- Kirjelda ostu iseloomustavad andmed ja detailsemad nõuded eraldi dokumendis. Lisa see dokument RHR-i alusdokumentide hulka.
- Läbirääkimiste pidamise võimalus ja kord on mõistlik kirjeldada eraldi alusdokumendis ning lisada see RHR-i alusdokumentide hulka.
- Asjade tarnimise, ehitustööde teostamise või teenuste osutamise tähtaeg ning tasumise tingimused sätesta lepingu projektis ja lisa see RHR-i alusdokumentide hulka. Kui sa kirjalikku lepingut ei koosta, siis sätesta see info nt RHR-i üld- või lisaandmetes.



Peatüki „Koostan hinnapäringu või ostuteate“ korduma kippuvad küsimused

Mis on hinnapäring?	Hinnapäringu eesmärk on saada võrdlevad pakkumused ja leida parim võimalik pakkuja. Hinnapäringu osaks on lisaks e-kirjale ka teised toetuse saaja poolt koostatud dokumendid (nt tehniline kirjeldus, lepingu projekt).
Kas hinnapäringu võib teha ka Messenger-is, WhatsApp-is või mõnes muus suhtlusrakenduses?	Ühendmääruse seletuskirja kohaselt on ostumenetluse läbiviimiseks kaks viisi: 1) riigihangete registris ja 2) tavapärane hinnapäringute saatmine ja pakkumuste saamine e-posti vahendusel. Ei soovita hinnapäringute tegemiseks kasutada Messengeri, WhatsAppi ega teisi suhtlusrakendusi, sest sealset infot on e-postiga võrreldes keerulisem säilitada ja vajadusel rakendusüksusele esitada.
Mis on ostuteade?	Ostuteade on teade, mille toetuse saaja koostab ja avaldab RHR-is. Ostuteade on oma olemuselt hinnapäring.



Kas ma pean hinnapäringu koostama, kui minu soovitud asja/teenust/ehitustööd pakub vaid üks ettevõtte?	Kui on objektiivne põhjus, miks ainult üks ettevõtte saab asja, teenust või ehitustööd pakkuda (nt patendikaitse, unikaalse kunstiteose loomine), siis ei pea hinnapäringut koostama ega ostumenetlust korraldama. Toetuse saaja peab põhjendama ja dokumenteerima, miks konkurents puudub ning peab olema valmis esitama tõendid selle kohta (nt turu-uuring, e-kirjad teistelt pakkujatest, kes ei suuda sinu soovitud asja, teenust või ehitustööd pakkuda). Juhud, millal ei pea ostumenetlust korraldama, on nimetatud ühendmääruse § 11 lõikes 10. Vaata lisaks peatükki 1. Kui otselepingu sõlmimise alus ei tule eelmises lõigus viidatud sättest, kuid sul puudub teadmine teiste võimalike pakkujate kohta, siis on mõistlik eelnevalt turgu uurida (nt kasutada Google otsingut või eksperte) ja saata hinnapäring potentsiaalsetele pakkujatele. Vaata täpsemalt alapunktist 2.1.
Kui ostumenetluses osaleb või võib osaleda välisriigi ettevõtja, siis millele tähelepanu pöörata?	Kui teoreetiliselt on võimalik, et pakkumuse võib esitada välisriigist pärit ettevõtja, siis sätesta hinnapäringus või riigihangete registris avaldavates dokumentides nõuded pakkujatele või pakkumusele (nii sisulised kui dokumendinõuded) selliselt, et välisriigi pakkujate asukohta arvestades oleksid need asjakohased. Näiteks tuleb läbi mõelda, milliseid tõendusdokumente on välisriigi ettevõtjatel võimalik esitada vajalike tegevuslubade, pädevustunnistuste ja registreeringute kohta. Niisamuti, kas seadmete ostu puhul on kohane nõuda Eestis asuva tehnilise esinduse olemasolu pakkumuse esitamise hetkel või saab pakkujalt nõuda seadmete hoolduse tagamist lepingu täitmise ajal ka teistsuguse tingimuse kehtestamisega (nt nõudes rikkele reageerimise aega x aja jooksul). Vaata selle kohta täpsemalt alapunktist 2.2.
Millised nõuded pakkujale on ebaoproportsionaalsed ja konkurentsi piiravad?	Ebaoproportsionaalne on näiteks nõue, et pakkujal peab olema varasem meetmespetsiifiline projektijuhtimise kogemus (näiteks struktuurivahendid või Norra programm) või aastakäibe nõue, mis ületab ostu eeldatavat maksumust rohkem kui kahekordselt. Käibenõue peaks näitama pakkuja suutlikkust tellitav töö teostada, kuid samas ei tohi piirata konkurentsi põhjendamatult.
Kas peale maksumuse võin veel midagi hinnata või pean alati kõige odavama pakkumuse valima?	Peale maksumuse võib hinnata mitmeid muid kriteeriume, et tagada parima hinna ja kvaliteedi suhe. Lisaks maksumusele võid sa hinnata nt garantiiaega, sätestades ostudokumentides või hinnapäringus minimaalse garantiiaja, ning anda punkte täiendava garantiiaja eest. Garantiiaeg, mille eest punkte anda, peaks olema ajaliselt piiratud. Asjade ostmisel, mis on nõ riilutooded (nt IT-seadmed, kütus ja kontoritarbed), on sobilik hinnata tarneaega, kui kiire tarne on sinu jaoks oluline. Oluline



	on, et hinnatavad kriteeriumid oleksid seotud ostulepingu esemega ning et need oleksid sätestatud hinnapäringus või mujal ostudokumendis.
Kui üks pakkuja esitab oma pakkumuse maksumuse koos käibemaksuga ja teine pakkuja ilma käibemaksuta, siis kuidas ma neid pakkumusi võrdlen?	Arvesta hinnapäringu koostamisel sellega, mis on kogukulu sinu jaoks (nt kas pakkujate ringis võib olla pakkujaid, kes ei ole käibemaksukohuslased, kas oled ise käibemaksukohuslane või mitte jne). Sätesta hinnapäringus, kas lähtud pakkumuse hindamisel käibemaksuta või käibemaksuga summast.
Kas ma pean pakkujatega läbirääkimisi pidama?	Ei pea. Sõltuvalt ostetavast esemest saad otsustada, kas läbirääkimised on vajalikud või mitte. Kui oled arvamusel, et võib-olla tekib vajadus pakkujatega läbirääkimisi pidada, siis sätesta juba hinnapäringus või mujal ostudokumendis läbirääkimiste pidamise võimalus, mille üle läbi võite rääkida ja kuidas läbirääkimised toimuvad.
Mis on piisav tähtaeg pakkumuste esitamiseks?	Ostumenetluse puhul ei ole ühendmääruses sätestatud pakkumuste esitamise miinimumtähtaega nagu seda on tehtud riigihangete seaduses. Piisavaks tähtajaks saab pidada tähtaega, mis arvestab ostulepingu eset, eelkõige ostu keerukust ja mahtu ning annab pakkujatele piisavalt aega hinnapäringus esitatud teabe analüüsimiseks. Tehniliselt keerukamate ostude puhul tuleks anda rohkem aega. Niisamuti tuleks anda rohkem aega, kui pakkumusega on vaja esitada palju dokumente või peab pakkuja pakkumuse koostamiseks tegema eelnevalt mingeid uuringuid või kui on eeldus, et pakkujad võivad vajada lisaselgitusi.



4. Saadan hinnapäringu või avaldan ostuteate

4.1 Kuidas ja kellele hinnapäringu välja saadan?

Sõltuvalt ostu abikõlblikust maksumusest, tuleb teha kas hinnapäring või läbi viia ostumenetlus [riigihangete registris](#) (edaspidi ka RHR). Ostu eeldatava abikõlbliku maksumuse väljaselgitamise kohta vaata [alapeatükki 2.3](#).



Kui maksumus on vahemikus 20 000 – 99 999,99 eurot km-ta:

- tee kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis hinnapäring vähemalt kahele omavahel sõltumatule ettevõtjale. Kõige paremini sobib selleks e-post;
- kontrolli e-äriregistrist ettevõtjate omavahelist sõltumatust enne hinnapäringu väljasaatmist;
- tee hinnapäring ettevõtjatele, kes tegutsevad samas valdkonnas, milles küsitakse pakkumust;
- veendu, et saadad ettevõtjatele välja sisult samasugused päringud;
- saada hinnapäring ettevõtjatele välja samal ajal ja anna kõigile sama palju aega pakkumuse esitamiseks.



Kui maksumus on 100 000 eurot km-ta või rohkem:

- tuleb ostumenetlus läbi viia riigihangete registris, valides hanke menetlusliigiks *toetuse saaja ost*. Kuidas ennast RHR-is kasutajaks registreerida ning kuidas käib toetuse saaja ostu sisestamine ja läbiviimine, vaata [RHR kasutajajuhendist](#);
- veendu, et ostuteade ehk hanketeade toetuse saaja ostu kohta on RHR-is avaldatud ja kõigile avalikult nähtav. Ei ole lubatud läbi viia toetuse saaja ostu RHR-i vahendusel nii, et hanketeadet ei avalikusta;
- lae RHR-i üles kõik ostuga seotud alusdokumendid (näiteks lähteülesanne, lepinguprojekt jms) ja avalikusta need koos hanketeatega;
- määra RHR-is hanke üldandmete lehel pakkumuste esitamise aeg ja märgi hanketeatesse, et pakkumused tuleb esitada RHR-is elektrooniliselt;
- võid soovi korral pärast hanketeate avaldamist teavitada ettevõtjaid, et teed toetuse saaja ostu RHR-is, ja paluda neid ostu tingimustega tutvuma.

RHR-i kasutajatoe kontakte ja tööaega vaata [siit](#).



Kindlasti tutvu ka toetuse andmise tingimustega ja taotluse rahuldamise otsusega, sest nendes võib olla kehtestatud teistsuguseid või täiendavaid nõudeid ostude tegemiseks.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

4.2 Kuidas hinnapäringut muudan ja täiendan ning pakkuja küsimustele vastan?

Sõltumata sellest, kas oled saatnud hinnapäringu välja e-kirjaga või avaldanud ostuteate RHR-is, pead kohtlema potentsiaalseid pakkujaid ja pakkumuse koostamisest huvitatud ettevõtjaid võrdselt ning ühte moodi.



Kui ettevõtjad küsivad kavandatava ostu või ostu alusdokumentide kohta küsimusi, siis:

- veendu, et antavad vastused ja jagatav info ei oleks omavahel ega ostu alusdokumentidega vastuolus. Ebaselged vastused rikuvad pakkuja võrdse kohtlemise nõuet ja tekitavad segadust;
- kui selgub, et on vaja jagada olulist infot, mis ei sisaldu ostu alusdokumentides või on suisa vastuolus ostu alusdokumentidega, siis on tähtis, et annad selgelt teada ostu tingimuste muutmisest;
- pead vastused ja jagatava teabe andma kõigile isikutele samal ajal, samas mahus ja detailsuses;
- pead saatma vastused küsimustele kõikidele isikutele, kellele saatsid hinnapäringu või kes on ennast registreerinud ostu juurde RHR-is. Kui päringus küsitakse ärisaladusega seotud infot, pead hindama, kas selle info avaldamine on võimalik või mitte;
- soovitatav on vastata küsimustele aegsasti, et pakkujatel oleks pakkumuste koostamisel võimalik selgitusega arvestada.



Pane tähele, kui teed toetuse saaja ostu riigihangete registris!

Kui korraldad toetuse saaja ostu RHR-is, siis hoia kogu ostumenetlusega seotud teabevahetus samas keskkonnas, sh huvitatud isikute küsimustele vastamine, ostu kohta lisateabe jagamine ja pakkumuste vastuvõtmine ning avamine.

Ei ole lubatud anda infot ostu kohta pakkujatele väljaspool RHR-i või valikuliselt ühele või mõnele pakkujale.



Kui selgub, et algselt ettenähtud tingimusi või kirjeldusi on vaja muuta või täiendada, siis:

- tee seda enne pakkumuste esitamist, sest pärast pakkumuste esitamise aja möödumist ei ole seda enam lubatud teha;
- e-kirja teel tehtud hinnapäringute korral saada teavitus tingimuse muutmise kohta kõikidele isikutele, kellele hinnapäringugi saatsid;
- kui korraldad ostumenetlust RHR-is, siis lae üles info muudatuse kohta nii, et see oleks kõikidele näha ja teada;
- veendu, et muudatuse tegemisel ei tekiks ostu alusdokumentidesse ja tingimustesse vastuolusid;
- vajaduse korral pikenda pakkumuste esitamise tähtaega. Selleks muuda ära pakkumuste esitamise tähtaeg RHR-is või kui saatsid hinnapäringu välja e-kirja teel, siis saada teavitus tähtaja pikendamise kohta kõigile isikutele, kellele hinnapäringu saatsid.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

4.3 Mida tähendab huvide konflikt ja kas pean seda ennetama?

Ostude tegemisel ja ostumenetluse läbiviimisel peab hoiduma huvide konfliktist.



Huvide konflikt on olukord, kus toetuse saajal või tema nimel tegutseval isikul, sealhulgas

- töötajal,
- juhatuse liikmel
- või muul pädeval esindajal (näiteks projektijuhil), kes on kaasatud ostumenetluse ettevalmistamisse või korraldamisse või kes võib muul moel mõjutada selle ostumenetluse tulemust, on finantsalaseid, majanduslikke või muid isiklikke huvisid, mida võib käsitleda tema erapooletust ja sõltumatust kahjustavatena.



Konkurentsi kahjustava huvide konflikti olukorra tõttu võidakse ostu maksumusest kogu toetuse osa tagasi nõuda.



Kindlasti väldi neid olukordi:

- kus saadad hinnapäringu sulle kuuluvale ettevõttele või ettevõttele, mille juhatuses või nõukogus oled;
- kus saadad hinnapäringu ettevõttele, mille juhatuses on mõni toetuse saaja juhatuse liige või töötaja;
- kus oled muul moel mõjutatud isiklikust huvist (esitad hinnapäringu abikaasale, elukaaslasele või lähisugulasele (vanemale, lapsele või õele-vennale), neile kuuluvale ettevõttele või ettevõttele, kelle juhtorganis nad on). Muudelt sugulastelt ja hõimlastelt, neile kuuluvatelt ettevõtetelt või ettevõtetelt, kelle juhtorganis nad on, pakkumuse küsimise korral, pead huvide konflikti puudumist rakendusüksuse nõudmisel põhjendama.



Mida panna tähele, kui ostu abikõlblik maksumus on vahemikus 20 000 – 99 999,99 eurot km-ta?

- Enne kui hinnapäringu välja saadad, mõtle läbi, kes on hinnapäringu saaja omanikud, juhatuse liikmed, võimalikud projektijuhid jms, ning et need isikud ei oleks sinu ettevõttes sarnastes positsioonides või muul viisil seotud, nagu eespool kirjeldatud.
- Vajadusel korral saad tutvuda e-äriregistris oleva teabega.
- Kui kahtled, kas seos on olemas, siis konsulteeeri rakendusüksusega, enne kui hinnapäringu välja saadad.
- Kindlasti loe läbi ka toetuse andmise tingimused ja taotluse rahuldamise otsus ning vaata üle, kas nendes dokumentides on kehtestatud täiendavaid tingimusi.



Mida panna tähele, kui ostu abikõlblik maksumus on 100 000 eurot km-ta või rohkem?

- Kui viid läbi toetuse saaja ostu RHR-is, ei saa välistada, et mõni seotud isik esitab pakkumuse. Küll aga tasub taolise olukorra peale mõelda ja soovi korral ostu alusdokumentides öelda, et seotud isikuga lepingut ei sõlmita. Nii saavad huvitatud isikud arvestada sellega oma pakkumuse koostamisel, näiteks projektimeeskonna komplekteerimisel.
- Vajadusel saab seotud isik ennast taandada juba ostumenetluse ettevalmistamisel ja keegi teine võtta toetuse saaja juures ostu ettevalmistamise ning läbiviimise ülesande enda kanda.



Peatüki „Saadan hinnapäringu või avaldan ostuteate“ korduma kippuvad küsimused

Miks teha hinnapäringud päringu valdkonnas tegutsevatele ettevõtetele?

Kui küsid hinnapakkumusi ettevõtelt, kes tegutsevad ostu valdkonnas, kasutate konkurentsi efektiivselt ära ja sõlmid lepingu parima võimaliku hinna ja kvaliteedi suhte alusel. Juhul kui hinnapäringud on tehtud ettevõtetele, kes ei tegutse üldse ostu valdkonnas, tekib rakendusüksusel küsimus, kas tegemist on ikka reaalsete pakkumustega ja tekitatud ei ole kunstlikku konkurentsiolukorda.

Ettevõtete tegevusvaldkondadega saad tutvuda näiteks e-äriregistris ja ettevõtete veebilehtedel.

Kes on omavahel sõltumatud ettevõtted?

Omavahel sõltumatud ettevõtted on teineteisega konkureerivad ja nende esitatavad pakkumused on üksteisest sõltumatud.

Omavahel sõltumatud ei ole ettevõtted, kellel on sama omanikering või kellel juhtorganid kattuvad.

Ettevõtete omavahelist sõltumatust on võimalik enne hinnapäringute tegemist kontrollida e-äriregistrist.

Mis saab siis, kui mõni pakkuja ei asu Eestis?

Ka välispakkujal on võimalik esitada oma pakkumust riigihangete registri kaudu. Riigihangete registris saab valida kahe keelevaliku vahel: eesti keel ja inglise keel. Registri kasutajajuhendid pakkuja jaoks on olemas, eesti, [inglise](#) ja [vene keeles](#). Juhendid on kättesaadavad [RTK veebis](#).



	Välisriigi kodanikud saavad riigihangete registrisse siseneda kasutajatunnuse ja parooliga. Registreerimisprotsess on lahti selgitatud pakkujatele ettenähtud kasutajajuhendites.
Korraldan ostumenetlust RHR-is, aga üks pakkuja saatis oma pakkumuse mulle e-posti teel. Mida selle pakkumusega teha?	Ühendmääruse § 11 lg 6 p-i 5 järgi, kui ostumenetlus viiakse läbi riigihangete registris, peab pakkumused võtma vastu ja avama riigihangete registris. See tähendab, et pakkumusi, mis on sulle saadetud e-postiga, ei saa ostumenetluses arvesse võtta ja tuleb jätta tähelepanuta. Juhul, kui pakkumuste esitamise tähtajani on veel aega, võid sellise pakkumuse esitajale vastata, et võtad vastu ainult pakkumusi, mis on esitatud riigihangete registris, ning suunatagi teda sisestama oma pakkumust RHR-is.
Mis on piisav pakkumuste esitamise tähtaeg?	Pakkumuste esitamise tähtaeg peab olema proportsionaalne ostu kohta koostatavate pakkumuste aja suhtes. See tähendab, et mida keerulisem on pakkumuse kokkupanek ja mida mahukamad on nõutud dokumendid, seda pikem peab olema ka pakkumuse koostamiseks ja esitamiseks antud aeg. Näiteks on kaheksa päeva liiga lühike aeg, et teha ehitusobjektiga seotud pakkumust. Rakendusüksus võib sinult küsida selgitust, kuidas on pakkumuste esitamise tähtaeg olnud proportsionaalne.
Millal pean pakkumuste esitamise tähtaega pikendama?	Kui võimalikud pakkujad annavad sulle märku, et aeg pakkumuste koostamisel on liiga lühike, siis tasub tähtaega pikendada kui vähegi võimalik. Põhjendamatult lühike pakkumuste esitamise tähtaeg võib kaasa tuua ostumenetluse nurjumise. Juhul, kui muudad oluliselt ostu alusdokumente kas riigihangete registris või ka e-kirjadega tehtud päringute korral, siis soovitame samuti pakkumuste esitamise tähtaega pikendada. Nii saavad pakkumuse koostamisest huvitatud ettevõtted võtta muudetud infot arvesse oma pakkumuste kokkupanemisel ja kohandamisel.
Millal pean muutma ostu alusdokumente?	E-kirja teel tehtud hinnapäringus või riigihangete registris avaldatud ostumenetluse dokumentides olevaid tingimusi ei või muuta pärast pakkumuste esitamise tähtaega ega kalduda neist kõrvale prima pakkumuse valimisel. Seega juhul, kui võimalike pakkujate päringutele ja küsimustele vastamisel näed, et tegelikult ei ole kõik ette nähtud tingimused vajalikud või on sul kasulik hoopis osta teistsuguste omadustega asja või teenust, siis pead ostu tingimusi muutma enne, kui pakkumuste esitamise tähtaeg jõuab kätte. Sealjuures pead tagama



	võimalikele pakkujaatele mõistliku aja muudetud tingimustel pakkumuse esitamiseks.
Kui teen hanget RHR-is, siis kas pean jälgima riigihangete seadust?	Kui sa ei ole hankija riigihangete seaduse §-ide 5 ja 6 tähenduses, ega partner projektis, kus toetuse saaja (juhtpartner) on hankija riigihangete seaduse tähenduses, siis sa ei pea jälgima riigihangete seadust. Sellisel juhul pead järgima ühendmääruse §-is 11 kehtestatud ostumenetluse reegleid toetuse andmise tingimustes ja taotluse rahuldamise otsuses ettenähtud erisustega.
Mida teha siis, kui pakkujal ei ole võimalik pakkumust digiallkirjastada?	Saad ise otsustada, kas nõuad hinnapäringus või ostuteates, et pakkujad digiallkirjastaksid oma pakkumused või mitte. Soovitame läbi mõelda, millist eesmärki täidab digiallkirjastamise nõue, või on tegemist vaid üleliigse vorminõudega, millel ei ole mingit olulist tähendust sinu jaoks.
Kui kogemata edastan hinnapäringu vaid ühele pakkujale, siis kui pikk on lubatud ajavahemik, kui võin selle edastada ka teisele?	Rusikareegel on, et pakkujaatele peab saatma hinnapäringud välja samal ajal ja andma neile sama palju aega oma pakkumuste koostamiseks. Juhul, kui oled unustanud hinnapäringu välja saata teisele pakkujale, siis üldjuhul võid seda teha veel ka järgmisel päeval. Vajaduse korral pikenda pakkumuste esitamise tähtaega, et ükski pakkuja ei oleks eeliseisus pakkumuste esitamiseks antud aja osas.
Kas ma ei võigi küsida hinnapakumust firmalt, kellega meil on väljakujunenud väga hea koostöö ja kes juba teab minu vajadusi?	Varasem koostöö või olemasolevad teenuslepped ei kujuta veel huvide konflikti olukorda. Küll aga ei tohi selle ettevõtte esindajatega eelnevalt arutada ja kooskõlastada kavandatava lepingu tingimusi või sisu. Esiteks võib see anda sellele ettevõttele eelise teiste hinnapakumuse esitajate ees. Teiseks võivad taolise konsultatsiooni tulemusena muutuda tulevase lepingu tingimused nii, et need on seda ettevõtet liigselt soosivad. Oluline on, et hinnapäringus kirjeldad oma vajadusi piisavalt täpselt nii, et kõik pakkujad teaksid, mida ja kuidas pakkuda. Juhul, kui tegemist on aga sinuga samas kontsernis oleva ettevõttega või ettevõttega, kelle osanik või juhtorganism oled, siis on juba tegemist huvide konflikti olukorraga, mida ei tohi olla.



5. Võrdlen ja hindan saadud pakkumusi

Siit peatükist saad teada, kuidas tähtaegselt saabunud pakkumusi võrreldes ja hinnates leida edukas pakkuja.



Pane tähele!

- Kui viid ostumenetlust läbi riigihangete registris, on sulle oluliseks abimaterjaliks [juhise toetuse saajatele](#).
- RHR-i kasutajatoe kontakte ja tööaega vaata [siit](#).

Esmalt kontrolli, kas saabunud pakkumused vastavad ostumenetluse hinnapäringus seatud tingimustele (hinnapäringu koostamisest oli juttu [peatükis 3](#)).



Lühidalt pea silmas:

1. kas esitatud pakkumuses on kogu hinnapäringus küsitud teave;
2. kas pakkumuse esemele (asja, teenuse vms) esitatud nõuded on täidetud;
3. kui hinnapäringus on esitatud nõuded ka pakkuja suutlikkuse kohta, kontrolli, kas pakkuja vastab seatud nõuetele;
4. milline eelnevatele nõuetele vastav pakkumus on seatud hinnakriteeriumite kohaselt edukaim.



Juba loodud nõuetest ei saa loobuda!

Pakkumuste kontrollimise etapis ei saa enam loobuda hinnapäringus seatud nõuetest ning edukas pakkuja peab kõigile neile nõuetele vastama.



Eduka pakkuja valimisel lähtu vaid varasemalt seatud nõuetest!

Pakkumuse kontrollimise etapis ei saa tagantjärele lisada uusi tingimusi ega hinnata pakkumusi muudetud kriteeriumide alusel.

See tähendab, et ei tohi eelistada pakkujat tingimuste põhjal, mida algselt oluliseks ei pidanud.



Ostumenetluse läbiviija peab hilisema kontrolli käigus suutma selgitada, kuidas menetluses tulemini jõuti. Soovitatav on vormistada hindamise ja kontrolli kohta memo vms dokument.

Juhis pakkumuste hindamiseks ning võrdlemiseks

1. Kontrolli kõiki tähtaegselt saabunud pakkumusi	 Kontrolli ainult tähtaegselt laekunud pakkumusi! Tasub läbi vaadata siiski kõiki tähtaegselt saabunud pakkumused ka juhul, kui pakkumuste võrdlemise käigus tundub, et oled juba sobiva teenuse/kauba leidnud ega pea vajalikuks kõiki (nt kallimaid) pakkumusi läbi vaadata. Miks tasub kontrollida kõiki pakkumusi? Vaata ka sellekohast KKK-s esitatud selgitust. Näiteks: kui oled leidnud juba sobiva pakkumuse, mis vastab kõigile tingimustele ning on majanduslikult soodsam (nt oli hindamiskriteeriumiks vaid maksumus), ei pea ülejäänud pakkumusi läbi töötama, kuid seda võiks siiski teha. Pakkujad on üldjuhul oma valdkonna spetsialistid ning esitatud pakkumused võivad sisaldada sulle olulist teavet (nt on kirjeldatud teenuse puhul vajalikke lisatöid või asja ostmisel olulisi asjaga kaasnevaid lisavõimalusi), mida sa pole osanud ostumenetluses tingimustena seada, kuid lisavõimalused tunduvad täiesti asjakohased ja ka vajalikud. Võib tekkida äratundmine, et arukas oleks korraldada uus ostumenetlus uute tingimustega ning anda kõigile pakkujatele võimalus esitada pakkumus teistel tingimustel.
2. Kontrolli pakkumusi ja pakkujaid lähtuvalt hinnapäringus seatud tingimustest	Pakkumuste kontrollimisel võrdle hinnapäringus seatud tingimusi ning pakkumuses esitatud infot. Kui oled hinnapäringus märkinud, et pakkumuses tuleb esitada konkreetseid dokumente, jälgi pakkumuse kontrollimisel, et nõutud dokumendid oleksid kindlasti ka esitatud. Näiteks: kui oled nõudnud projektijuhi haridust tõendava diplomi esitamist või seadme tootelehte, siis veendu, et pakkuja on selle juba koos pakkumusega esitanud. Kui seadsid tingimusi ostetavale asjale/teenusele vms, peab pakkumus sisaldama täielikku infot, mille alusel kontrollida pakkumuse vastavust nõuetele.

	Näiteks: kui asjale seati nõue “võimsus vähemalt 15 kW”, siis konkreetne info peab olema pakkumuses esitatud. Samuti tuleb toimida juhul, kui seadsid tingimusi nt pakkuja võimekuse kohta. Ka sel juhul peab pakkumuses leidma tõendust, et pakkuja temale seatud tingimustele täielikult vastab. Näiteks: oled seadnud tingimuse, et pakkujal peab olema eelnev sarnaste asjade müümise kogemus vähemalt summas 20 000 eurot. Sel juhul peab pakkumuses olema esitatud info varasema lepingu ja selle maksumuse kohta. Pakkumuste kontrollimisel on oluline mitte eeldada või oletada (ka juhul, kui pakkuja on tuttav või üldteada ning on olemas teadmine, et tegelikkuses pakkujal on vajalik võimekus olemas), vaid alati kontrollida pakkumuses toodud infot.  Pakkumuste kontrollimisel tuleb lähtuda ainult pakkumuses esitatud infost. Mõned hinnapäringus seatud tingimused võivad olla sellised, mille puhul piisab pakkuja kinnitusest, et ta nõudele vastab / ei vasta (nt kinnitab pakkuja, et suudab tarnida toote hiljemalt 15. detsembriks). Sellisel juhul ongi pakkumuses esitatud kinnitus piisav ning täiendavat infot esitada pole vaja.
3. Pakkumuste kontrollimisel ära loobu juba hinnapäringus seatud tingimustest ning ära mõtle välja uusi tingimusi	Kui pakkumusi võrreldes selgub, et mitu pakkumust vastab ostumenetluses seatud nõuetele, kuid sisu poolest teistest parem pakkumus pole hindamiskriteeriumite järgi parim, pead jääma siiski varasemalt seatud tingimuste hindamise juurde. St et sa ei saa hinnata ega eelistada sisu, mida pole hinnapäringus tingimuseks seadnud. Näiteks: kirjeldab üks pakkuja lisavõimalusi, mida pole ostumenetluses tingimustena seatud, kuid lisavõimalused tunduvad täiesti asjakohased ja ka vajalikud. Sel juhul ei saa eelistada nn sisukamat pakkumust ja täiendavaid võimalusi, vaid lähtuda tuleb varasemalt seatud nõuete hindamisest. Kui lisatingimused tunduvad vajalikud, tuleks korraldada uus ostumenetlus uute tingimustega ning anda kõigile pakkujatele võimalus esitada pakkumus uutel tingimustel.
4. Pea võimalusel ja vajadusel läbirääkimisi	Pärast pakkumuste saamist võid pidada pakkujatega läbirääkimisi juhul, kui läbirääkimiste võimalus ja tingimused on kirjeldatud ostumenetluse alusdokumentides (vt juhise alapunkti 3.1.4). Läbirääkimiste tingimustest peab olema aru saada, mille üle toetuse saaja võib läbirääkimisi pidada.



	Näiteks: võid ette näha, et räägid läbi pakkumuse maksumuse või selle osamaksumuste ja tasumistingimuste üle, kuid ei räägi läbi tööde tegemise tähtaja üle. Näiteks: oled dokumentides märkinud, et läbirääkimised on võimalikud osalise tarne ja sellest lähtuvalt osalise tasumise üle. Näiteks: ehituse ostumenetluses on läbiräägitav sillutuskivide stiil ja värv või seinaplaatide suurus ja stiil / akende ja uste värv / põrandakatte värv, materjal jne.  Läbirääkimiste pidamisel tuleb kõiki pakkujaid kohelda võrdselt ehk läbi tuleb rääkida kõigi pakkumuse esitanud pakkujatega! Läbirääkimiste pidamiseks võta ühendust kõigi pakkujatega ning selgita/tutvusta, mis tingimuste üle läbirääkimised toimuvad ja mis on see, mida pakkujad peavad täiendavalt selgitama või lisama ning määra uus tähtaeg muudetud ehk kohandatud pakkumuse esitamiseks. Kohandatud ehk muudetud pakkumuste kontroll toimub sarnaselt kui esialgse pakkumuse kontrollimine.  Kui viid ostumenetlust läbi RHR-is, tuleb läbirääkimiste pidamiseks kasutada sealset keskkonda. Vt RHR-is läbirääkimiste pidamise kohta dokumendist juhis toetuse saajatele.
5. Küsin vajadusel lisaküsimusi	Kui pakkumuste kontrollimisel tekib pakkumuse kohta küsimusi või ebaselgusi, võid pakkujalt küsida lisaselgitusi. Kõiki pakkujaid tuleb kohelda võrdselt ning selgituste esitamise võimalus tuleb seetõttu anda kõigile pakkujatele, kelle pakkumuse osas küsimusi on tekkinud. Küsimuste esitamise ning küsimuste/vastuste kirjavahetus säilita hilisema kontrolli jaoks (vaata peatükk 7). Selgitustega ei tohi juba esitatud pakkumust sisuliselt muuta. Näiteks: mis on pakkumuse sisuline muutmine? Sisuliselt pakkumuse muutmine on näiteks olukord, kus pakkuja pakub toodet/teenust x, kuid hilisemalt selgitades asendab või soovib seda asendada teise tootega/teenusega. Ehk selgituste teel võib juba esitatud pakkumust täpsustada, kuid mitte muuta. Vaata rohkem näiteid KKK-st.

6. Parima hinnapakumuse valimisel lähtu kehtestatud hindamiskriteeriumitest	Pakkumuste hindamisel kehtib sarnane põhimõte kui pakkumuste sisulisel kontrollimisel: hindamisel tuleb lähtuda varasemalt hinnapäringus seatud tingimustest ning uusi hindamiskriteeriume enam seada ei saa. Pakkumusi hinnatakse vaid juba kehtestatud hindamiskriteeriumite alusel. Hindamiskriteeriumite seadmise kohta vaata juhise alapunktis 3.1.3 toodud selgitusi. Näiteks: hindamiskriteeriumiks oli seatud üksnes pakkumuse maksumus. Seadme tarneaegs oli määratud 2 kuud. Pakkuja X pakub seadme tarneaega 1 nädal (võrreldes teiste pakkujatega, kes pakuvad tarneaega 2 kuud nagu oli nõutud hinnapäringus), kuid maksumuselt pole pakkumus odavam. Kui tarnekiirust ei seatud hindamiskriteeriumina, ei saa eelistada kiiremat tarnet pakkuvat pakkujat isegi juhul, kui selgub, et kiirem tarne oleks mugavam või suisa vajalik. Näiteks: hindamiskriteeriumiks oli seatud seadme maksumus ning nõuded kehtestati seadme tehniliste omaduste kohta. Pakkuja Y pakub lisaks sobivale seadmele ka tarnet ja paigaldamist ning jäätmete utiliseerimist või lühikoolitust seadme kasutamise kohta, kuid maksumuselt pole pakkumus odavam. Pakkumuste kontrollimisel leiad, et kõik pakutud lisavõimalused on sulle vajalikud, kuid sa pole nimetatud tingimusi hinnapäringus kohustuslikena märkinud ning seetõttu pole ka teised pakkujad lisavõimalusi oma pakkumustes kajastanud. Kuna hindamiskriteeriumiks oli märgitud vaid maksumus, tuleb edukaks pakkujaks valida kõigile algsetele tingimustele vastav odavam pakkumus.
7. Tunnista pakkumus vastavaks või lükka pakkumus tagasi	Kui sa pakkumuste kontrollimisel pole kindel, kas pakkumus vastab nõuetele, võib seda aktsepteerida/ vastuvõetavaks tunnistada ainult siis, kui pakkujalt saadud täpsustus annab selge vastuse ja pakkumuse sisu ei muutu. Kui pakkumus ei vasta seatud nõuetele või kui ka selgituste teel pole pakkumus üheselt selge, tuleb pakkumus tagasi lükata. Kui viisid ostumenetluse läbi e-kirja teel, pole mitte-edukaks osutunud pakkujate teavitamine kohustuslik, kuid selguse mõttes tasuks siiski menetluse tulemustest teavitada kõiki pakkujaid.



	Kui viid ostumenetlust läbi RHR-is, tuleb menetluse lõpetamiseks kasutada sealset keskkonda. Hankelepingu sõlmimise teade tuleb RHR-is esitada ka juhul, kui ostumenetlus ei lõppe lepingu sõlmimisega, vaid mõnel muul põhjusel, nt menetlus tunnistatakse kehtetuks, ühtegi pakkumust ei esitatud või kõik pakkumused lükatakse tagasi. Viimasel juhul liigub teade avaldumisel menetlus „lõpetatud lepinguta“ seisundisse.  Vt juhis toetuse saajatele.
--	---



Peatüki „Võrdlen ja hindan saadud pakkumusi“ korduma kippuvad küsimused

Millised on pakkumuse selgitamise või täpsustamise olukorrad?	Näiteks: oled hinnapäringus öelnud, et soovid osta kirjutuslaudu, mille kõrgus on elektriliselt reguleeritav. Pakkumuses on kirjeldatud pakutavate laudade erinevaid mõõte ja omadusi ning öeldud, et kirjutuslaua kõrgust saab reguleerida, kuid ei ole aru saada, kas kõrguse muutmine toimub elektriliselt või manuaalselt. Sellisel juhul võid paluda pakkujal täpsustada esitatud andmeid. Näiteks: oled hinnapäringus seadnud nõuded meeskonnaliikme töökogemuse kohta, kuid pakkumuses esitatud CVst ei ilmne üheselt, millises projektis või töösuhtes nõutud töökogemus on omandatud. Sellisel juhul võid paluda pakkujal täpsustada esitatud andmeid.
Millised on pakkumuste lubamatu muutmise olukorrad?	Olukorda illustreerivaid näiteid saaks tuua palju. Kokkuvõtvalt on oluline eristada selgitust ja uut teavet: • esitatud teavet ei tohi muuta - seda saab vaid selgitada • uut teavet võrreldes pakkumuses esitatuga ei tohi esitada. Sisuliselt pakkumuse muutmine on olukorras, kus pakkuja pakub toodet/teenust x, kuid hilisemalt selgitades asendab selle teise tootega/teenusega. Näiteks: oled hinnapäringus soovinud pädevat meeskonnaliiget. Pakkumust kontrollides selgub, et esitatud meeskonnaliige ei vasta seatud tingimustele ning pakkuja soovib selle asendada teise isikuga.



	Näiteks: on pakkumuse raames palutud esitada maksumustabelis kulud ridade kaupa ning pakkuja on jätnud osa infot esitamata. Näiteks: pakkumuses tuleb esitada eelnevad kokkulepped koolitusruumide kasutamiseks koolitusruumi omanikuga. Hindamisel selgub, et nõutud dokumendid/kokkulepped on esitamata. Kui nõutud dokument/info on jäänud pakkumuses esitamata, siis selle hilisem esitamine on pakkumuse lubamatu sisuline muutmine.
Kuidas valida edukas pakkumus, kui ma unustasin hinnapäringus hindamiskriteeriumid sätestada?	Pakkumuste hindamiskriteeriumid tuleb kirjeldada ostumenetluse alusdokumentides (nt hinnapäringus) et kõik potentsiaalsed pakkujad teaksid, millistel alustel edukas pakkumus valitakse. Vt ka juhise alapunktis 3.1.4 toodud selgitusi. Kui hinnapäringus jäid ekslikult hindamiskriteeriumid seadmata, siis üldjuhul on hindamise aluseks maksumus. Kui ka pakkujad lähtusid pakkumuste esitamisel maksumusest, siis uut ostumenetlust läbi viia ei ole vaja.  Selline tõlgendamine on siiski lubatud vaid juhul kui hindamiskriteeriumiks on ainult maksumus!
Kas ma võin läbirääkimisi pidada, kui ma ei ole hinnapäringus või muus ostudokumentis seda võimalust ette näinud?	Ei. Läbirääkimiste pidamise võimalus tuleb ette näha juba hinnapäringus või muus ostudokumentis. Kui vajadus läbirääkimiste järele tekib, kuid läbirääkimiste pidamise võimalust pole hinnapäringus või ostudokumentides ette nähtud, tuleks korraldada uus ostumenetlus, kus läbirääkimiste võimalus on kirjeldatud. Kirjas peab olema, mille üle võib läbi rääkida. Näiteks võid ette näha, et kui pakkumuste maksumus ületab sinu eelarve, on võimalik läbi rääkida mahtude vähendamise, garantii lühendamise jms osas. Vajadusel kirjelda tingimusi, mille üle sa läbi rääkida ei soovi (näiteks tööde teostamise tähtaeg, mida projekti tingimustest tulenevalt muuta ei saa).



6. Sõlmin eduka pakkujaga lepingu

Siit peatükist leiad teavet, millele pöörata tähelepanu enne ja pärast lepingu sõlmimist ning mida teha siis, kui lepingut on vaja muuta.

6.1 Mida pean teadma huvide konfliktist enne lepingu sõlmimist?



Pane tähele!

Huvide konflikti vältimine on oluline igas ostumenetluse etapis, sh:

- turu-uurimisel
- ostumenetluse dokumentide koostamisel
- hinnapäringute saatmisel
- pakkumuste kontrollimisel
- lepingu sõlmimisel, täitmisel ja muutmisel

Toetuse saaja ei tohi olla seotud ühegi pakkujaga viisil, mis kahjustab või võib hakata kahjustama konkurentsi. Lisaks perekondlikele sidemetele pead välistama ka majandusliku seotuse (nt toetuse saaja ja pakkuja omavahelised seosed omandisuhete või juhtorganite tasandil).

Huvide konflikti kohta vaata ka [alapunktist 2.2](#) ja [alapunktist 4.3](#).



Tee nii

- Veendu enne lepingu sõlmimist, et sinul kui toetuse saajal või sinu kui toetuse saaja nimel tegutseval isikul, kes oli kaasatud ostumenetluse ettevalmistamisse, korraldamisse ja otsuste tegemisse, puuduvad finantsalased, majanduslikud või muud isiklikud huvid eduka pakkuja, sh tema juhatuse liikmete, omanike, tegelike kasusaajate, alltöövõtjate suhtes.
- Kui sinu ja eduka pakkuja vahel esineb huvide konflikti olukord, siis ei saa lepingut sõlmida. Sellises olukorras tuleb korraldada uus ostumenetlus võttes kasutusele [alapunktis 4.3](#) toodud soovitused.

**Kindlasti väldi neid olukordi, kus:**

- toetuse saaja juhatuse liige sõlmib ostumenetluse tulemusel lepingu talle kuuluva äriühinguga;
- ostumenetlust läbi viiv toetuse saaja töötaja esitab hinnapäringu ja sõlmib lepingu talle kuuluva ettevõttega või ettevõttega, mille juhatuses ta on;
- lepingu sõlmib küll toetuse saaja juhatuse liige, kuid ostumenetluse on läbi viinud (st esitanud hinnapäringud, hinnanud esitatud pakkumusi ja valinud välja eduka pakkumuse jms) toetuse saaja töötaja, kes on ühtlasi väljavalitud pakkumuse teinud ettevõtte juhatuse liikme abikaasa;
- leping sõlmitakse elukaaslasega, abikaasaga või lähisugulastega (isiku vanemate, laste või õdede-vendadega), neile kuuluvate ettevõtetega või ettevõtetega, kelle juhtorganiks nad on;
- leping sõlmitakse ettevõttega, kelle alltöövõtja lepingu täitmisel on seotud toetuse saaja või tema nimel tegutseva isikuga.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

6.2 Mida pean jälgima lepingu sõlmimisel?

Ostumenetluse tulemusel sõlmi leping ostumenetluse alusdokumentides ette nähtud tingimustel ja vastavuses väljavalitud pakkumusega.

**Pane tähele!**

Leping on tehing kahe või enama isiku (lepingupooled) vahel, millega lepingupool kohustub või lepingupooled kohustuvad midagi tegema või tegemata jätma.

Leping sõlmitakse, kui :

- 1) pakkumus on esitatud ja sellele on antud nõustumus või
- 2) pooled on vahetanud tahteavaldusi ning kokkulepe on selgelt saavutatud.

See tähendab, et lepingu sõlmimine ei ole mitte üksnes kirjaliku lepingu sõlmimine poolte vahel, vaid lepingu sõlmimiseks saab pidada ka esitatud pakkumuse aktsepteerimist, tellimuse vormistamist, arve esitamist, e-kirja teel vastavate tahteavalduste vahetamist või muude kokkulepete tegemist.



Tee nii

- Veendu, et lepingut sõlmides ei erine ükski lepingutingimus ostumenetluse alusdokumentides (st hinnapäringus või riigihangete registris avaldatud dokumentides) olnud sama küsimust reguleerinud tingimusest. Näiteks ei tohi muuta töö tegemise tähtaegu või tasumise tingimusi.
- Kui ostumenetluse alusdokumentide osaks oli lepingu projekt, siis veendu, et sõlmitud leping on sellega sisu poolest identne (v.a läbirääkimiste tulemusel muudetud tingimused).
- Kui selgub, et lepingut ei ole enam võimalik esialgsetel tingimustel sõlmida, siis tuleb saata uus hinnapäring või algatada riigihangete registris uus ostumenetlus uutel tingimustel.



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

6.3 Mida pean jälgima lepingu?

Lepingu täitmisel järgi lepingus kokkulepitud tingimusi.



Pane tähele!

Ostulepingu muutmisega on tegemist alati, kui ostulepingu mõni tingimus saab esialgsest erineva sisu või lisanduvad uued tingimused või mõni esialgne tingimus kaob.

Lepingu muutmise võib toimuda ka ilma eraldi kirjaliku kokkuleppeta, kui poolte tegevusest või dokumentidest (nt e-kirjadest) saab muudatuse selgelt tuletada.

Näiteks kui ostulepingut asub täitma uus isik, on tegu ettevõtja asendamisega, isegi kui selle kohta ei ole allkirjastatud kokkulepet. Sama kehtib ka siis, kui lepingu täitmine toimub vaikival või suulisel kokkuleppel oluliselt laiemas mahus, kui algselt kokku lepidi. Selliseid muudatusi võivad kinnitada kaudsed tõendid, nagu maksed uuele lepingupoolele või suurem tasu.



Järgi lepingus kokkulepitud tingimusi

- **Ostulepingu ese.** Kontrolli, kas kätte saadud kaup, teenus või ehitustöö vastab lepingule ja pakkumusele.
- **Täitmise tähtaeg.** Jälgi, et asjad tarnitakse ja antakse üle või teenused osutatakse või ehitustööd tehakse tähtaegselt.
- **Hind.** Veendu, et lepingu täitja esitatud arvel kajastatud summa vastab kokkulepitule.
- **Maksetingimused.** Pea kinni lepingus sätestatud maksetähtaegadest. Kui on kokku lepitud osamaksetes, siis jälgi nende tähtaegu ja summasid. Kui lepingus puudus ettemaksu tegemise võimalus, siis ei saa ettemaksu teha.
- **Garantii.** Kui oled nõudnud ostetud asjale või tellitud teenusele või ehitustööle garantiid, siis veendu, et garantii on olemas ja vastab sinu kehtestatud tingimustele.
- **Muud kõrvalkohustused.** Kui oled nõudnud täitjalt täiendavaid dokumente, näiteks ehitustööde tegemise perioodiks tagatist või kindlustust, siis veendu, et need on olemas ja nende sisu vastab sinu kehtestatud tingimustele. Dokumentide õigeaegne nõudmata jätmine võib olla toetuse saaja kohustuste rikkumine.
- **Arved ja aktid.** Kontrolli lepingu täitja esitatud arvete ja aktide vastavust lepingutingimustele (nt üleantava töö/teenuse sisu, maksetähtajad, tasu suurus ja osamaksed).
- **Õiguskaitsevahendid.** Jälgi ise ning nõua lepingupoolelt lepingutingimuste täitmist. Ka dokumentide (nt tagatise/garantiikirja) õigeaegne esitamata jätmine täitja poolt on lepingu rikkumine. Vajadusel kasuta õiguskaitsevahendid (nt leppetrahv, täiendava tähtaja andmine vmt).



Vaata ka peatüki lõpus olevat [KKK-d](#).

6.4 Kas sõlmitud lepingut võib muuta?

Alati ei lähe asjad nii nagu lepingus kokkulepitud sai. Selleks puhuks on ühendmääruse [§ 11 lõikes 9](#) sätestatud alused, millal võid sõlmitud lepingut muuta.

Millal võib sõlmitud lepingut muuta?

Algselt kokkulepitud asjade, teenuste või ehitustööde ära jätmine või uute asjade, teenuste või ehitustööde lisamine lepingusse on lepingu muutmine. Pead

1. Ei muudeta lepingu üldist olemust, näiteks lepingu eset, ja muudatuse väärtus kokku ei ületa 20 protsenti lepingu algsest maksumusest või ei pikene lepingu algne täitmistähtaeg kokku rohkem kui 20 protsenti

veenduma, kas lepingut on võimalik muuta, kui tekib vajadus algset mahtu või maksumust suurendada või vähendada.

Asendustööde korral on võimalik muudatuse väärtust arvestada, kas:

- asendustööde maksumuse hinnavahe kaudu või
- summeerides ära jäetud tööde ja lisandunud tööde maksumused.



Kui asendustööd ei ole samaväärsed, tuleb asendustööde muudatuse väärtuse arvutamisel ära jäänud töö ja lisandunud töö maksumused kokku liita.

Tööde samaväärsuse kaalumisel hinda asendatava materjali/töö olemust, maksumust ja pakujate ringi.

Muudatuse väärtuse arvutamine hinnavahena võiks olla sobilik juhtudel, kus muudatuse mõju on väike, nt üks seinavärv asendatakse teise värviga, üks puitparkett asendatakse teise puitparketiga, tavaline kipsplaat asendatakse veekindla kipsplaadi vastu, paekivist põrandaplaat mõõtudega 600x600x60mm asendatakse õhemaga 600x600x40mm jms.

Näiteks: ehitusprojektis ettenähtud kanalisatsioonitorustik asendatakse väiksema läbimõõduga torustikuga. Seejuures toru materjal ei muutu. Muudatuse väärtus on ära jääva ja asemele tuleva torustiku maksumuste hinnavahe. Nt kui ehitusprojektis ettenähtud torustiku maksumus oli 3000 eurot ja asemele tuleva torustiku maksumus on 2000 eurot, siis muudatuse väärtus on 1000 eurot.



Samaväärseks muudatuseks ei ole nt puitakna vahetamine plastakna vastu või monoliitbetoonist konstruktsioonide asendamine monteerivate elementidega.

Näiteks: teede ehitusel asendatakse kivitparkett asfaltkattega. Tegemist on erineva materjaliga, mille paigaldamine nõuab erinevaid töövõtteid, masinaid ja oskusi. Seega kui ära jääva töö maksumus on 15 000 eurot ning asemele tuleva töö maksumus on 10 000 eurot, siis muudatuse väärtus on 25 000 eurot.



	 Tellija reservi kasutamine on samuti lepingu muutmine, mille puhul tuleb järgida ühendmääruse § 11 lõiget 9 ning eespool kirjeldatud asendustööde muudatuse väärtuse arvutamise loogikat. Vaata selle kohta ka KKK-d.
2. Muudatuse ulatus, sisu ja kohaldamistingimused on ostumenetluse alusdokumentides ette nähtud	See tähendab, et ostumenetluse alusdokumendid peavad sisaldama üksikasjalikke reegleid lepingu muutmiseks, mis annab kõikidele pakkujatele võrdse ja kindla raamistiku, millega nad saavad ning peavad arvestama oma pakkumuste esitamisel. Näiteks: sõnastus „Pooltel on õigus lepingut muuta” on väga üldine ning ei sisalda muudatuse ulatuse, sisu või kohaldamistingimuste kohta mingit informatsiooni. Kirjelda lepingus võimalikult täpselt need olukorrad (nn kohaldamistingimused), millal oled valmis lepingut muutma. Näiteks: juhul, kui projekteerimise käigus tehtavate mõõdistuste käigus tegelikud tööde mahud suurenevad või vähenevad (kohaldamistingimused), suurendatakse või vähendatakse tööde mahtu (muudatuse sisu) suurenenud või vähenenud protsent ulatuses (muudatuse ulatus). Näiteks: kui temperatuur langeb alla 0 kraadi (kohaldamistingimused), siis peatub haljastustööde tegemise aeg (sisu) ajaks, mil temperatuur oli alla 0 kraadi (ulatus).
3. Samalt ettevõtjalt ostetakse täiendavaid asju, teenuseid või ehitustöid, mille järele on toetuse saajal tekkinud vajadus ja mida ostumenetluse alusdokumendid ei sisaldanud, juhul kui ettevõtja vahetamine põhjustaks toetuse saajale olulist ebamugavust või märkimisväärseid lisakulusid ega oleks majanduslikel või tehnilistel põhjustel võimalik	Lepingupartnerilt on võimalik osta täiendavaid asju, teenuseid või ehitustöid ehk teha nn lisatellimusi. Lisatellimus võib tähendada kas: 1) lepingu eseme hulga suurendamist (näiteks ostetakse tellitud asju rohkem kui algselt plaanis) või 2) laiendamist (näiteks esialgsetele teenustele tellitakse lisaks muid teenuseid). Näiteks: leping sõlmiti koristusteenuse tellimiseks kontori siseruumides. Toetuse saajal tekib vajadus tellida lumekoristusteenust kontorihoone ees.



	Näiteks: perearstikeskuse ruumide ehitamisel ilmneb vajadus täiendava heliisolatsiooni lisamiseks mõnedesse kabinettidesse. Näiteks: ostetud CNC puurpingile on juurde vaja osta lisaseade, mis aitab kiirendada tööriistade vahetamist.  Pane tähele, et lisatellimused peavad olema seotud lepingu esemeks olevate asjade, teenuste või ehitustöödega.  Ole valmis põhjendama, miks töövõtja vahetamine põhjustaks olulist ebamugavust või märkimisväärseid lisakulusid ning millised majanduslikud või tehnilised põhjused takistavad lepingupoole vahetamist.
4. Muudatuse põhjustavad toetuse saajale ettenägematud või vääramatust jõust tingitud asjaolud	Ettenägematu asjaolu on midagi, mida ei saanud toetuse saaja mõistlikult ette näha hinnapäringu koostamisel ja lepingu sõlmimisel. See on ootamatu olukord, mis tekib pärast lepingu sõlmimist ja mida toetuse saaja ega töövõtja ei saanud ette prognoosida ega oma tegevusega vältida. Näiteks: kui ehitusleping on sõlmitud ja tööde käigus avastatakse maa seest seni teadmata arheoloogilised leiud, mis nõuavad tööde peatamist ja ümberkorraldamist, siis see võib olla ettenägematu asjaolu.  Tavapärased ilmastikutingimused ja ostumenetluse ettevalmistamise ajal teadaolevad piirangud ei anna alust lepingu muutmiseks selle punkti alusel.  Pane tähele, et eriolukorrad, sõjad, viirused ja piirangud ei tähenda automaatselt vääramatut jõudu ja ettenägematuid asjaolusid. Piirangud ja eriolukorrad peavad otseselt lepingu täitmist mõjutama.
5. Muudatuse tingivad toetuse saajast tulenevad asjaolud, mille tulemusel ei muutu lepinguliste kohustuste vahetust ettevõtja kasuks	Näiteks: toetuse saajal puudub vaba pind tellitud kauba vastuvõtmiseks, millest tulenevalt töövõtja ei saa tarnida kaupa või ehitustöid pole võimalik teostada ruumide hõivatuse tõttu, millest tulenevalt töövõtja ei saa teha ehitustöid ettenähtust pikema aja jooksul.



Tee nii

- Fikseeri muudatused kirjalikult lepingu lisas, tööde üleandmise-vastuvõtmise aktis, e-kirjavahetuses või muus sulle sobilikus kirjalikus vormis.
- Too selgelt välja muudatuse sisu, ulatus ja muudatuse tinginud asjaolud.
- Too välja, millise ühendmääruse [§ 11 lõike 9](#) punkti alusel hindasid muudatuse lubatavaks.



Peatüki „Sõlmin eduka pakkujaga lepingu“ korduma kippuvad küsimused

Kas lepingu sõlmimine oma töötaja ettevõttega on igal juhul keelatud?	Soovitame oma töötaja ettevõttega lepingut mitte sõlmida, sest see võib kujutada endast potentsiaalset huvide konflikti.
Kui viisin läbi ostumenetluse, kuid unustasin pakkujatele edastada lepingu projekti, siis kas võin sõlmida kirjaliku lepingu?	Jah, võid küll. Kuid pane tähele, et leping ei sisaldaks ebamõistlikke tingimusi (nt lepingu eseme suhtes ebaproportsionaalne leppetrahvi suurus). Lisaks vaata üle, et varem hinnapäringus või mujal ostudokumendis esitatud tingimused ja nõuded (nt täitmise tähtaeg) või läbirääkimiste käigus täpsustunud tingimused saaksid lepingusse muutmata kujul.
Kas lepinguks võib olla ka hinnapakkumus? Kas sellisel juhul peab hinnapakkumus olema allkirjastatud mõlema osapoole poolt?	Leping ei pea olema kirjalikult sõlmitud, vaid lepingu sõlmimiseks saab pidada ka esitatud pakkumuse aktsepteerimist, tellimuse vormistamist, arve esitamist või e-kirja teel vastavate tahteavalduste vahetamist. Kui lepinguks on hinnapakkumus, arve vmt kirjalik dokument, siis see ei pea olema allkirjastatud.
Kui lepingu sõlmimisel selgub, et hinnapäringus sätestatud tööde teostamise tähtaega ei ole võimalik enam järgida, siis kas ma võin seda muuta?	Kui hinnapäringus või mujal ostudokumendis (nt lepingu projektis) oli kirjas konkreetne asjade tarnimise, teenuse osutamise või ehitustööde tegemise tähtaeg ning lepingu sõlmimine on mingil põhjusel veninud ja selle tähtaja järgimine ei ole enam võimalik, siis ei või seda tähtaega muuta. Sellises olukorras tuleb saata uus hinnapäring või algatada riigihangete registris uus ostumenetlus uutel tingimustel.



Mida teha, kui tööde maksumuseks sõlmitud lepingus oli 19 000 eurot, kuid pärast tööde tegemist esitas töövõtja arve, mis oli üle 20 000 euro?

Tööde maksumuse suurenemise taga võib olla mitmeid põhjuseid, nt tuli teha lisa- või muudatustöid, töö osutus kallimaks või soovib töövõtja lihtsalt rohkem raha saada. Palu töövõtjal selgitada, miks erineb arve summa kokkulepitud maksumusest. Veendu, et tarnitud asi või teostatud teenus või ehitustöö vastaks lepingus kokkulepitud tingimustele. Kui maksumuse suurenemise põhjuseks on lisa- või muudatustööde tegemine või töö osutus kallimaks, siis on tegemist lepingu muutmise, millele tuleb leida sobiv alus ühendmääruse [§ 11 lõike 9](#) hulgast. Kuidas käituda lepingu muutmisel, vaata [alapunkti 6.4](#).

Mida pean teadma tellija reservi kasutamise kohta?

Reservi kasutamise puhul on tegemist igal juhul lepingu muutmise, sh ka juhul, kui reservi kasutamine on detailselt määratud. Seega lepingu reserv võib olla käsitletav lepingu muutmise ühendmääruse [§ 11 lg 9 p 2](#) alusel, kui reservi reguleerivad sätted, st ulatus, sisu ja kohaldamistingimused on ostudokumentides (nt lepingus) selgelt, täpselt ja ühemõtteliselt ette nähtud. Juhul, kui lepingus ei ole detailselt sätestatud reservi kasutamist, siis saab reservi kasutada mõne teise ühendmääruse [§ 11 lõikes 9](#) viidatud punkti (nt p 1) alusel. Detailseks reservi kasutamise kirjelduseks ei saa pidada näiteks sellist sõnastust – „Lepingus on ettenägematuteks lisatöödeks ette nähtud reserv 10%“.



7. Kokkupuude rakendusüksuse ja audiitoritega

Pärast ostumenetluse läbiviimist on rakendusüksusele esmalt vaja esitada järgnevad dokumendid (v.a kindlasummalise makse puhul):

- hinnapäring (e-kirjad), sh lähteülesanne jt hinnapäringu manuses olnud dokumendid
- pakkumused (koos e-kirjadega)
- leping.

Lepingu sõlmimine ei ole mitte üksnes kirjaliku lepingu sõlmimine poolte vahel, vaid lepingu sõlmimiseks saab pidada ka esitatud pakkumuse aktsepteerimist, tellimuse vormistamist, arve esitamist või e-kirja teel vastavate tahteavalduste vahetamist.



Pane tähele

Pärast rakendusüksuse poolt kohustuslike dokumentide läbivaatamist ja kinnitamist, on oluline siiski säilitada kõik ostumenetluse läbiviimisega seotud dokumendid. Ka pärast projekti lõppu on rakendusüksusel ja auditeerivatel asutustel õigus küsida ja kontrollida ostumenetlusega seotud dokumente.



Säilita:

- väljasaadetud hinnapäringud (e-kirjade originaalid koos manustega)
- saadud pakkumused (e-kirjade originaalid koos manustega)
- ettevõtjate esitatud selgitustaotlused ja neile saadetud vastused
- ettevõtjatega peetud läbirääkimised (nt e-kirjavahetused ja läbirääkimiste protokollid)
- arved, aktid, maksekorraldused, tellimuste kinnitused, üritusel osalejate nimekirjad jmt



Ostumenetlust puudutavat dokumentatsiooni, sealhulgas elektrooniliselt või paberkandjal toimunud kirjavahetust pakkuja ja toetuse saaja vahel ning teisi ostumenetluse tõendeid, pead säilitama perioodi 2021–2027 Euroopa Liidu ühtekuuluvus- ja siseturvalisuspoliitika fondide rakendamise seadus [§-s 18](#) sätestatud dokumentide säilitamistähtaja lõpuni.



Pane tähele

- Viies ostumenetlust läbi riigihangete registris, on võimalik sinna koheselt lisada ka vaatlejaid, nt rakendusüksuse töötajaid. Olles lisanud oma projekti koordinaatori vaatlejaks, ei tähenda see automaatselt, et koostatud dokumentatsioon üle vaadatakse. Toetuse saaja ostu eelnõustamise või eelkontrolli võimalikkuse kohta uuri oma projekti koordinaatorilt. Seega iga kord kui oled lisamas registris kedagi vaatlejaks, suhtle oma projekti koordinaatoriga üle, et millal ja milliseid toiminguid on rakendusüksuse esindajatel võimalik ja vajalik teha.
- Üldjuhul toimub ostumenetluse kontroll/läbivaatus alles kuludokumentide esitamise käigus.



Rakendusüksus on toetuse saajale partneriks, seega kui sul tekib küsimusi, võta julgelt ühendust oma projekti koordinaatoriga.



Peatüki „Kokkupuude rakendusüksuse ja audiitoritega“ korduma kippuvad küsimused

Riigihangete registris on ette valmistatud ostumenetlus viitenumbri nr 111111. Kas on võimalik rakendusüksuse (RÜ) poolset eelnõustamist enne ostu avaldamist?



Ostumenetluse eelnõustamise võimalikkus on rakendusüksustel erinev, seega küsi lisa oma projekti koordinaatorilt!

Mida kontrollib rakendusüksus (RÜ) esitatud maksetaotluse juures?

Kui esitatakse maksetaotlus, siis on RÜ ülesanne üle vaadata järgmised asjaolud:

- kas valitud on õige menetlusliik;
- kas nõuded pakkumusele ja pakkujatele on asjakohased ja proportsionaalsed;
- kas pakkumuste esitamise tähtaeg on mõistlik;
- kas leping on sõlmitud hinnapäringus ja pakkumuses nimetatud tingimustel;
- kas leping on täidetud vastavalt nõuetele;
- kui lepingut on muudetud, siis kas muudatus on lubatav.



Kuidas toimub ostumenetluse kontroll kindlasummalise makse puhul?

Kindlasummalise makse puhul kontrollib rakendusüksus otsuses oleva lubaduse täitmist, nt fotod soetustest, üleandmise-vastuvõtmise akt jne. Ostumenetluse täitmise kontrolli (sh huvide konflikti puudumist) kindlasummalise makse puhul ei teostata.