

GPP Training toolkit

Turu kaasamine



KHRI õppevahend

Moodul 1
Sissejuhatus

Moodul 2
Strateegilised küljed

Moodul 3
Õiguslikud küljed

Moodul 4
Vajaduste hindamine

Moodul 5
Ringhanked

Moodul 6
Turu kaasamine

Mooduli 6 sisu

1. Mida tähendab turu kaasamine ja milleks seda teha?
2. Turu kaasamise õigusraamistik
3. Ettevalmistused turu kaasamiseks
4. Kuidas turgu kaasata?
5. Riskide juhtimine

Mida tähendab turu kaasamine?

Turu kaasamine on protsess, mis toimub enne ja pärast hanget ning selle ajal.

Selle eesmärgid on:

- **teha kindlaks** potentsiaalseid pakkujaid ja/või lahendusi;
- **suurendada turu suutlikkust** nõuet (nõudeid) täita;
- **anda teavet** hanke ja lepingu koostamiseks;
- **aidata tarnijatel** teha tugevaid pakkumusi.



Milleks turgu kaasata?

Turu tõhus kaasamine võib

- muuta ja parandada hanke kavandamise ja haldamise viisi;
- aidata turgu paremini mõista ja saada arukamaks ostjaks;
- suurendada teie usaldusväärsust ja usutavust tarnijate silmis ning saada eelistatud ostjaks;
- luua turul tingimused säästvate ja innovatiivsete lahenduste jaoks.



Turu kaasamise õigusraamistik - EL

Turu kaasamine kuulub Euroopa Liidu riigihangete direktiivide piiresse.

Direktiivi 2014/24/EL artiklis nr 40 märgitakse:

„Enne hankemenetluse käivitamist võivad **avaliku sektori hankijad läbi viia turu-uuringud** eesmärgiga valmistada riigihanget ette ning teavitada ettevõtjaid oma hankeplaanidest ja nõuetest.“



Turu kaasamise õigusraamistik - Eesti

Turu kaasamine on käsitletud ka Eesti Riigihangete seaduses:

§ 10. Turu-uuring ja ettevõtja osalemine riigihanke ettevalmistamisel:
(1) Hankija võib enne riigihanke alustamist hankelepingu eseme täpsemaks piiritlemiseks ja riigihanke ettevalmistamiseks teha turu-uuringu.



Turu kaasamise õigusraamistik

Turu kaasamise õiguslikud asjaolud

- Tuleb läbi viia läbipaistvalt ja mittediskrimineerivalt.
- Turu-uuringu tulemused ei tohi anda ebaõiglase eelise ühegi osalenud tarnija ees
 - Peab olema õiglane, avatud ja läbipaistev.
 - Arutelud protokollida.
 - Rakendada meetmeid aususe tagamiseks, andes sama teavet kõigile tarnijatele.
 - Anda kõigile tarnijatele sama juurdepääs ja kohelda kõiki tarnijaid võrdselt.



Turu kaasamise ettevalmistused

Enne kaasamist määrake kindlaks, mida on vaja

- Hinnake oma vajadusi ja konsulteerige kasutajatega.
- Uurige, mis lahendused on turul juba olemas.
- Kaaluge, milline peaks olema lepingu funktsioon ja täitmine.



Turu kaasamise ettevalmistused

Viige läbi **esialgne turu analüüs**, et selgitada välja, kas turu kaasamine on vajalik ja asjakohane.

- **Küpsus**: kas turg on valmis pakkuma seda, mida on vaja?
- **Teostatavus**: kas turg on tehniliselt võimeline teie nõudeid täitma?
- **Tehniline või tooteuuendus**: kas võib oodata tehnoloogilisi edusamme või toote/teenuse uuendusi?
- **Konkurents ja suutlikkus**: mitu tarnijat pakuvad seda, mida on vaja?
- **Säästvus**: kas tarnijad suudavad pakkuda lahendusi säästvusprobleemidele?



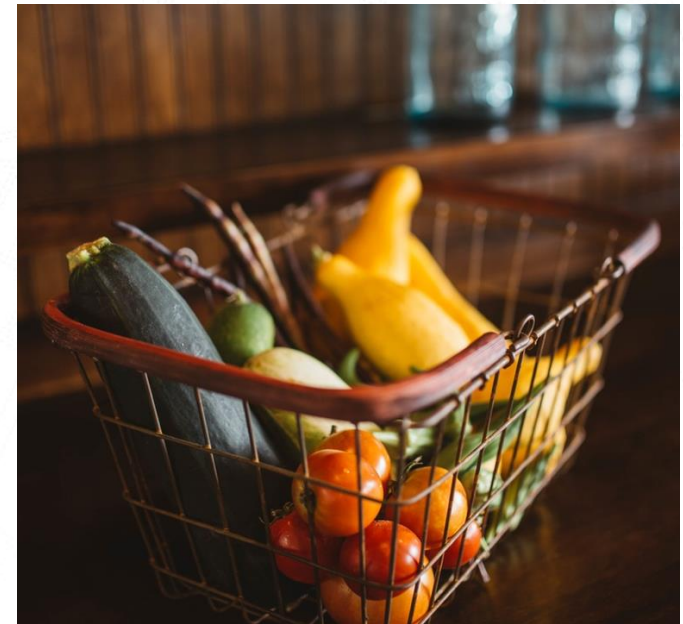
Turu kaasamise ettevalmistused

Juhtumiuuring: Kopenhaageni linnavalitsus (1/2)

On püstitanud poliitilise eesmärgi, et avaliku sektori toitlustamisel kasutatakse 90% mahepõllunduslikke tooteid, sh halal-maheliha ning mitmesuguseid hooajalisi puu- ja köögivilju.

Turu kaasamine hanke ettevalmistamise ja pakkumiskutse etappides:

1. Küsige toitlustajatelt nende vajaduste kohta.
2. Pakkumiskutsele eelnevad kohtumised tarnijatega – mida saab turg pakkuda ja kuidas?
3. Konsulterige toitlustajatega pakkumiskutse koostamise ajal.
4. Tarnijate teabepäev kümme päeva pärast pakkumiskutse avaldamist, et selgitada tehnilist kirjeldust lihtsas sõnastuses.
5. Pärast kohtumist võib turg esitada kirjalikke küsimusi, mis avaldatakse (anonüümselt) koos vastustega kõigile osalejatele.



[Täielik juhtumiuuring](#)

Turu kaasamise ettevalmistused

Juhtumiuuring: Kopenhaageni linnavalitsus (2/2)

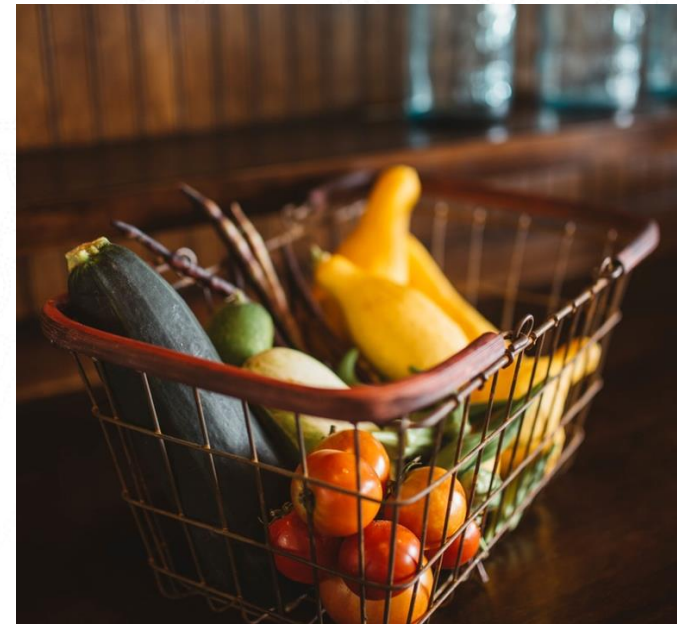
Mitmesugused keskkonnaalased säästuvõimalused (sh kasvuhoonegaaside heite vähenemine) ja nüüd on linnavalitsuse asutustes 88% ulatuses mahetoit.

Laialdane dialoog turuga andis muuhulgas järgmisi tulemusi:

- toodete pakkumise ja tarne uuendused;
- hangitud toiduained on rohkem säästvad;
- suhted tarnijatega paranesid.

Omandatud õppetunnid:

- turu kaasamine vähendas uuenduslike hangete riski jääda pakkumisteta;
- võttis palju aega, kuid parandas teadmisi turust – realistlikud, kuid uuenduslikud tehnilised kirjeldused, mis tõmbasid konkurente ligi.



[Täielik juhtumiuuring](#)

Kuidas turgu kaasata?

Turu kaasamine hanke erinevates etappides

ENNE HANGET	PAKKUMISKUTSE AJAL	PÄRAST PAKKUMISKUTSET
<ul style="list-style-type: none">• Avaldage eelteade ja edastage hankekava• Külastage messe• Külastage nn ostjaga kohtumise üritust• Väljastage teabenõue• Korraldage üritus, kus tarnijad saaksid esitleda pakutavaid lahendusi• Kohtuge tööstusharu asutustega• Kohtuge põhitarnijate rühmaga• Uurige turu olukorda• Tehke pakkumiskutse eelne teabeüritus• Tööstusharu õpikojad	<ul style="list-style-type: none">• Teavitage vastuse esitanud tarnijaid• Teavitage finalistide hulka valitud tarnijaid• Korraldage küsimustele vastamise üritus või saatke kõigi küsimuste ja vastuste loetelu kõigile tarnijatele	<ul style="list-style-type: none">• Teatage tarnijatele, kes osutus edukaks• Andke tarnijatele ülevaade toimunust• Leping ja tarnija haldamine• Strateegiline tarnija haldamine• Hoidke turuteadlikkust ja jälgige konkurentide pakutavat

Kuidas turgu kaasata?

Enne hanget – 1

- **Veebiuuring ja -analüüs:** uurige turgu veebivahendite ja -allikate abil.
- **Konsulterige teiste avaliku sektori asutustega:** uurige, mida teised ostavad (ja rahustage riskikartlikke otsustajaid!)
- **Avaldage eelteade:** turu teavitamiseks konsulterimisest.
- **Tarnijate ja turu-uuringute küsimustikud:** kasulik ja vähe aega võttev meetod kiiresti andmete saamiseks.
- **Huvi väljendamine:** kasutatakse tarnijate eelregistreerimiseks, kuid ka turu suutlikkuse hindamiseks.



Kuidas turgu kaasata?

Enne hanget – 2

- **Edastage hankekava:** andke tarnijatele eelnevalt teada saabuvast võimalusest lepingut sõlmida.
- **Messid:** külastage asjakohaseid messe, et suurendada teadlikkust potentsiaalsetest võimalustest.
- **Hankija/tarnija kohtumised:** üritused potentsiaalsete hankijate ja tarnijate kohtumiseks.
- **Lahenduste esitlused:** tarnijate võimalus esitleda lahendusi teie vajadustele.



Kuidas turgu kaasata?

Enne hanget – 3

- **Kohtumine tööstusharu asutustega:** arutage oma vajadusi tööstusharu esindajatega, kes saaksid pakkuda võimalikke lahendusi.
- **Kohtumine põhitarnijate rühmadega:** arutage teie vajadusi ning võimaldage tarnijatel esitada küsimusi ja pakkuda võimalikke lahendusi.
- **Teabepäevad tarnijatele:** enne hanketeate avaldamist korraldage pakkumiskutse eelne tarnijate teavitamine.
- **Edendage tarnijate omavahelist suhtlemist:** korraldage või julgustage kohtumisi potentsiaalsete tarnijate vahel.



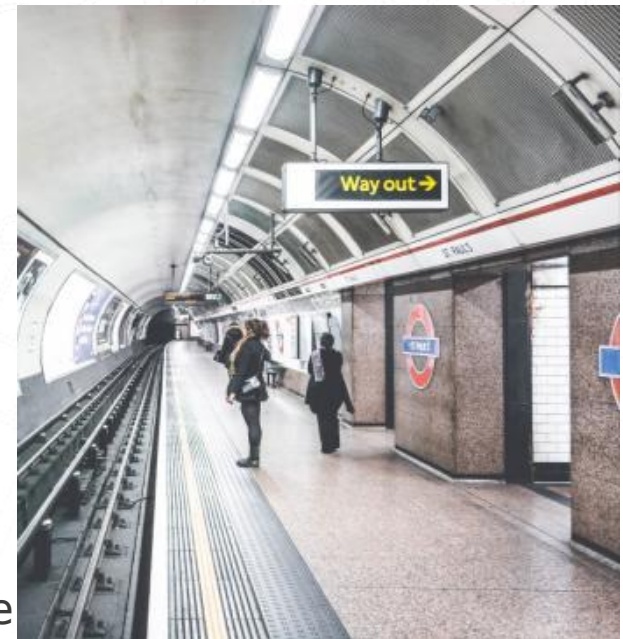
Kuidas turgu kaasata?

Juhtumiuuring: „Transport for London“ (1/2)

2015. aastal oli „Transport for London“ (TfL) eesmärk vähendada Londoni metroovõrgu valgustamise olelusringi kulusid.

Turu varase kaasamise eesmärk on arendada konkurentsi ja hoogustada innovatsiooni valgustusturul kogu Euroopas.

- Turu-uuringu lühivoldik, mis saadeti valdkonna ajakirjadele jne
- Esitleti Euroopa suurimatel valgustialastel konverentsidel
- Veebipõhiste pakumuste esitamise võimaluste arendamine ja kasutamine
- Turu-uuringute jagamine, et koguda teavet tootjate suutlikkuse, innovatiivsete tehnoloogiate ja kogemuste kohta
- Tarnijate teabeürituse „Suppliers morning“ korraldamine, kus osales üle 70 tootja, tarnija ja Euroopa Valgustitööstuse Assotsiatsiooni esindaja



[Täielik juhtumiuuring](#)

Kuidas turgu kaasata?

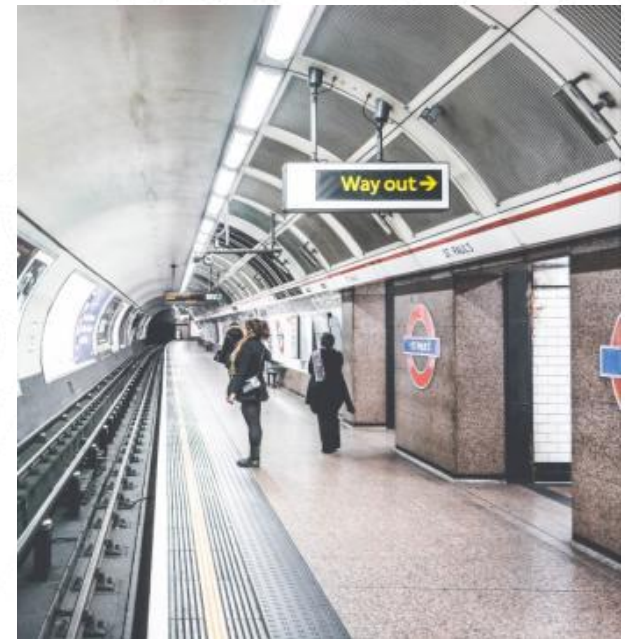
Juhtumiuuring: „Transport for London“ (2/2)

Turu kaasamine aitab TfLi koguda teavet ligikaudu **300 erineva innovatiivse valgustustehnoloogia** kohta 75 tarnijalt.

- Esialgsed tulemused viitavad 25% säästule kogu olelusringi kuludest ja energiatarbimise olulisele vähenemisele.
- Turu kaasamine tekitab uuendusi, mis arenevad edasi lepinguetapi tootevärskenduse kaudu.

TfLi õppetunnid:

- ärge kartke varakult turgu kaasata. Tööstusel on teavet, mida saab kasutada teie ärilise põhjenduse tugevdamiseks;
- hõlmake paljusid ja laialdaselt. Kaasake võimalikult palju tootjaid ja tarnijaid ning julgustage turul konkurentsi nii palju, kui saate.



[Täielik juhtumiuuring](#)

Kuidas turgu kaasata?

Hankemenetluse ajal

- Pärast hanketeate avaldamist saate korraldada teabeüritusi
 - tarnijatega, kes on huvitatud pakkumuse tegemisest;
 - tarnijatega, kes on end registreerinud või huvi väljendanud;
 - finalistide hulka valitud tarnijatega.
- Tähtis on järgida võrdse kohtlemise põhimõtet ja tagada, et kõik tarnijad saavad sama teavet.



Kuidas turgu kaasata?

Hankejärgne ülevaade tarnijatele

- Teatage tarnijatele põhjus(ed), miks nende pakkumus ei osutunud edukaks.
- Käsitlege tarnijate mureküsimusi.
- Paluge tagasisidet menetluse kohta.
- Tehke eduka tarnijaga võitnud pakkumuse läbivaatus.
- Meenutage tarnijatele, et säästvusnõuete ja tehniliste kirjelduste ületamine pakkumuses on igati soovitatav ja teretulnud.



Riskide juhtimine

Mõistke turu kaasamisega seotud riske

- Ebaõiglane eelispositsioon ühele tarnijale
- Eelistamise süüdistused
- Kaasamise viis, mis seab ühe tarnijarühma ebasoodsasse olukorda
- Tehnilise kirjelduse või nõuete kujundamine ühele potentsiaalsele tarnijale või lahendusele soodsalt
- Tarnija intellektuaalomandi õiguste või kaubanduslikult tundliku teabe kaitseta jätmine



Riskide juhtimine

Lihtsad meetmed riskide juhtimiseks

- Olge õiglane, avatud ja läbipaistev.
- Kavandage, kuidas ja millal te turgu kaasate.
- Tehke protsess kõigile tarnijatele selgeks ja hallake ootusi.
- Kohelge kõiki tarnijaid võrdselt, ärge diskrimineerige.
- Jagage sama teavet kõigi tarnijatega.
- Protokollige oma kohtumisi.
- Tehke tarnijatele selgeks, mida turu kaasamise protsessis jagatakse ja mida mitte.

Kokkuvõte

Turu kaasamine võib tunduda hüppena pimedusse ja avalik sektor on loomulikult pigem riskikartlik, kuid kasud võivad olla märkimisväärsed, kui protsess suudab turgu kujundada pakkuma uusi lahendusi, mis tõeliselt vastavad kasutajate vajadustele.

Arvestage piisavalt aega kogu protsessile!

Turu kaasamine ja hankijate panustamine on mõttekas ainult siis, kui reaalselt saadud tulemusi ka hanke protsessis ära kasutatakse!

Lisamaterjalid

[Turu kaasamise parimate tavade aruanne](#) (2018)

[Procura+ käsiraamat](#)
(3. väljaanne, 2016)

[Keskkonnahoidlik ostmine](#)
(3. väljaanne, 2016)

KHRI tugiteenus

KHRI teemal abi saamiseks võtke ühendust ELi tasuta [tugiteenusega](#)



Kontakt:

Sandra Oisalu (Balti Keskkonnafoorum)
Sandra.oisalu@bef.ee

Kai Klein (Balti Keskkonnafoorum)
kai.klein@bef.ee

The training programme was delivered under Contract Nr. 090202/2021/860799/SER/ENV.B1 between the European Commission and ICLEI – Local Governments for Sustainability

Toolkit developed for the European Commission by ICLEI – Local Governments for Sustainability

Module Author: ICLEI – Local Governments for Sustainability

Owner, Editor: European Commission, DG Environment, 2019

Photos: courtesy of Pixabay.com under Creative Commons CCO

Disclaimer: This toolkit is an indicative document of the Commission services and cannot be considered binding to this institution in any way. Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the Commission is responsible for the use that might be made of the information in this document.