



KHRi õppevahend

Moodul 6: turu kaasamine

- Materjalid osalejatele -

Käesolev dokument on ettenähtud Euroopa Komisjoni keskkonnahoidlike riigihangete (KHR) õppevahendi mooduli 6 „*Turu kaasamine*“ juurde. Selles on moodulis esitatud teabele lisaks täiendavaid märkusi, viiteid ja näiteid. Tervikliku vahendipaketi leiata KHRi käsitlevalt Euroopa Komisjoni veebilehelt:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm

Turu kaasamise õigusraamistik

Küsimus: millal saab turgu kaasata?

Vastus: turu kaasamine võib toimuda enne ja pärast ametlikku hankemenetlust ning selle ajal. Enne hankemenetlust kasutatakse seda tavaliselt potentsiaalsete tarnijate ja asjaomaste toodete/teenuste kindlaks tegemiseks ning selleks, et anda tarnijatele võimalus pakkumiskutseks valmistuda, näiteks partnerluste loomise teel. Hankemenetluse jooksul võib avaliku sektori hankija pakkujatega kohtuda, eriti võistleva dialoogi või konkurentsipõhise läbirääkimistega hankemenetluse korral. Pärast hankemenetlust võib pakkujatele pakkuda ülevaadet hankest.

Küsimus: kes peaks osalema turu kaasamises?

Vastus: avaliku sektori hankija poolt peaks turu kaasamises osalema hanketöötajad ja asjakohasel juhul ka lõppkasutajad. KHRi korral võib olla soovitatav ka keskkonna/säästvuse valdkonna töötajate osalemine. Tarnijaid tuleks julgustada kaasama töötajaid, kes hakkavad tegelema lepingu täitmisega, mitte üksnes turundus- või müügitöötajaid. Tavaliselt ei ole juristide osalemine nõutav.

Küsimus: kas turu kaasamise käigus võime pöörduda ainult kindlaksmääratud tarnijate poole?

Vastus: kui turu kaasamine toimub enne ametliku pakkumiskutse väljakuulutamist, siis tohib pöörduda ainult kindlaksmääratud tarnijate poole. Peate siiski vältima nende tarnijate mis tahes ebaõiglasi eeliseid järgnevas pakkumiskutses, see tähendab, et avaliku sektori hankija poolt turu kaasamisel antud teave peab olema kättesaadav koos hankedokumentidega. Teise võimalusena võib kasutada eelteadet turu laialdasemaks teavitamiseks kaasamisest.

Küsimus: kas me tohime tarnijatega ükshaaval kohtuda või nendega telefoni teel konsulteerida?

KHRI õppevahend – moodul 6: turu kaasamine

Vastus: tarnijatega võib ükshaaval kohtuda või neile helistada. Sealjuures tuleb teha märkmeid vestluse sisu kohta. Võrdse kohtlemise tagamiseks tuleb igale tarnijale anda sama palju aega ja avaliku sektori hankija peab andma neile sama teavet.

Küsimus: kas me võime korraldada ühise teabeürituse?

Vastus: ühised teabeüritused võivad olla tõhus turu kaasamise viis ning need võivad ka aidata tarnijatel partnerlusi või konsortsiume moodustada, kui see on vajalik KHRI nõuete täitmiseks. Teisalt tekitavad need mingil määral ka kokkumängu riski ja muid konkurentsitõkkeid. Pakkumiskutse osana tuleks tarnijatelt paluda kinnitust, et nad on kujundanud oma pakkumuse hinna iseseisvalt ega osale mingis konkurentsivastases kokkuleppes teiste tarnijatega.

Turu kaasamine – praktilisi näiteid

Turu kaasamise näited

Kavatsustest teatamine Ühendkuningriigis

Eastern Shires Purchasing Organisation (ESPO) korraldas turu kaasamise LED-valgustite hanke jaoks. Nad esitasid rea teateid oma kavatsuste kohta ja avaldasid eelteate, et hinnata huvi valgustusprojekti vastu ja anda projektirühmale ülevaate LED-valgustite turust. Vastanud ettevõtetele saadeti pakkumiskutsed ja nad osalesid tarnijatele korraldatud teabeüritusel. Turu varane kaasamine andis hankerühmale parema ülevaate turul pakutavatest võimalustest. See aitas neil leida kiiresti lahenduse lühema hanketähtajaga. [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Turu teavitamine: tarnijate/hankijate seminar Portugalis

Tarnijate ja hankijate kokku viimiseks korraldasid Cascaisi omavalitsuse nõukogu, Cascaisi Energiaagentuur ning energia ja geoloogia riiklik laboratoorium (LNEG) energiatõhusa valgustuse seminari. Selle põhiteemaks oli LED-tehnoloogia avalike kohtade valgustamiseks, eesmärgiga

- anda potentsiaalsetele tarnijatele teavet hankekavatsustest ja esialgsetest üldnõuetest ning
- täiendada hankija teadmisi avalike kohtade energiatõhusa valgustamise ja LED-valgustite kohta erinevate tarnijate tootesitluste ja sellele järgnenud arutelu abil.

Tarnijad said ka oma tooteid väljapanekul tutvustada. [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Kohtumisüritused hankijaga Šotimaal

Šoti Parlament on korraldanud kohtumisüritusi hankijaga ja töötanud välja paindliku esitlemise või õpikoja vormi, mis võimaldab parlamendi hanketalitusel interaktiivselt tarnijaid teavitada. Sellele andis tõuke arusaam, et varasemad ükshaaval kohtumised olid liiga lühikesed ning ei olnud tarnijale ega hankijale nii kasulikud, kui loodeti. [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Võrgustik Réseau Grand Ouest kohtub ühiselt tarnijatega

Avaliku sektori asutused, mis moodustavad piirkondliku võrgustiku Réseau Grand Ouest (RGO), kohtuvad ühiselt tarnijatega erinevate toote- ja teenusevaldkondade jaoks loodud eritöörühmadena. Need on muuhulgas loodud energeetika, puhastustoodete ja ehituse valdkonnas. Tarnijatega kohtumine võimaldab RGO-l väljendada oma huvi säästvate toodete vastu ja edendada innovatsiooni. RGOga kohtuvatele tarnijatele jagatakse küsimustikud. Mõlema osapoolle omavaheline suhtlemine on tähtis tegur pakkumiskutse eduks. Tarnijad kohtuvad ükshaaval RGO töörühmaga umbes tund kestvaks vestluseks. Nad tutvustavad oma ettevõtet ja vastavad avaliku sektori asutuste küsimustele.

Säästvate tööriivaste hange Kataloonias

Turu kaasamise menetluse eesmärk oli lisada hangetele sotsiaalseid (Barcelona linnanõukogu) ja keskkonnavalaseid (Kataloonia valitsus) kriteeriume ning tutvuda turu valmisolekuga. Turu kaasamine põhines tarnijatega ükshaaval kohtumistel. Tekstiilitootmise eripära tõttu tuli viia läbi

KHRI õppevahend – moodul 6: turu kaasamine

ka konsulteerimisvoorud potentsiaalsete hankijate ja nende tarneahelatega ning samuti erikonsultatsioonid sertifitseerimisasutustega (nagu oeko-tex jm). [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Kohtumine põhitarnijate rühmadega Portugalis

Enne puhastusteenuste hanget tehti potentsiaalsete tarnijatega mitu toimingut, et teavitada neid LIPORi eesmärkidest ja hinnata nende suutlikkust järgmiselt:

- korraldati kohtumisi, et hinnata tarnijate võimet säästlikke kriteeriumeid täita;
- selgitati LIPORi säästva riigihankepoliitika kasulikkust ja mõju;
- töötati välja järelevalvekava lepingu täitmise hindamiseks ja
- otsustati LIPORi edasine tööviis tarnijatega, kes ei täitnud algselt nõudeid.

Tarnijate kaasamist ja nendega päris algusest dialoogi astumist peeti väga tähtsaks mitte ainult selleks, et saada teada, kuidas on tarnijad valmis vastama ja konkureerima aina suuremate nõuetega ja keerukamate menetluste pärast, vaid ka teabe kogumiseks alternatiivsete lahenduste turul leidumise kohta.

Turu kaasamine nõudlusel põhineva innovatsiooni toetuseks

[HAPPI projekt](#) kasutas turu kaasamiseks täiesti erinevat lähenemisviisi. Tehnilisest kirjeldusest alustamise asemel kaaluti mitmeid innovatiivseid lahendusi tingimuseks, et need aitaksid kaasa tervena vananemisele. Nelja kuu jooksul (2013. aasta septembrist 2014. aasta jaanuari lõpuni) osales turu teabepäevadel üle 500 inimese ja veebiplatvormil esitati 150 innovatiivset lahendust. Esitatud lahenduste põhjal valiti hankemenetlus, ülesehitus, etapid ja tehnilised kirjeldused.

Võistlev dialoog Norra elektrilise praami hankes

Norra üldkasutatavate teede direktoraat tahtis hankida uue praami, mis oleks käigusolevast 15–20% energiatõhusam. Kaheetapilise hankemenetluse jooksul alustas direktoraat võistlevat dialoogi, et uurida energiatõhusate praamide innovatiivseid lahendusi. Praamioperaatorite, konstrueerimisbüroode ja laevaehitustehaste koostöös koostati võitjaks kuulutatud pakkumus elektrimootoriga praami kohta, mis võimaldas aastas vähendada kütusekulusid 70% ja CO₂ heidet 89%. [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Taani lõunapiirkond – tarnijate kaasamine hankemenetluse ajal ja pärast seda

Taani lõunapiirkond koostas strateegia hankemenetluse jaoks – dialoog ja tarnetsüklid. Dialoog turuga on lisatud tsükli igasse ossa, sest see võimaldab sügavamalt mõista turu võimalusi ja piiranguid. Tarnijate teavitamise ning küsimustele vastamise üritustel rõhutati täpsete ja asjakohaste pakkumuste koostamise tähtsust. See tagab pidevalt head suhted turuga ja hanketöötajad täiustavad oskusi edaspidi pakkumuste koostamiseks. [Lugege täielikku juhtumiuuringut.](#)

Kõik juhtumiuuringud pärinevad võrgustiku SPP Regions turu kaasamise parimate tavade projekti aruandest: <http://sppregions.eu/resources/publications/>.

Turu kaasamise lisasuunised

Järgmised suunised võivad aidata otsustada, millal tuleks turgu kaasata ja kas konkreetse hanke korral on ressursside kasutamine asjakohane (Cornwalli nõukogu, Ühendkuningriik).

Põhjendus

Avaliku sektori asutused on suured ja keerulised organisatsioonid, mis sõlmivad tohutult palju erinevaid lepinguid eri valdkondades alates ehitusest ja sotsiaalhoolekandest kuni transpordini. Need lepingud on märkimisväärselt erinevad muuhulgas oma keerukuse, väärtuse ja innovatsiooni potentsiaali poolest

Ehkki on teada, et turu kaasamine on paljudel juhtudel hädavajalik tõhusa hanke saavutamiseks, ei peeta seda siiski alati vajalikuks ja vahel võib ka turu-uuring olla piisav. Lisaks ei saa enne ja pärast hankementlust ning selle ajal kasutatavaid tarnijate kaasamise erinevaid meetodeid igat liiki lepingu või turu korral rakendada.

Lähenemisviis

Järgmises kriteeriumide loetelus püütakse kokkuvõtlikult esitada muutujad, mis mõjutavad seda, mis liiki turu kaasamine võiks olla asjakohane. Kõrvutades seda võimalike turu kaasamise toimingute täieliku loeteluga saab loodetavasti koostada mudeli, mis aitaks ennetavalt suunata iga lepingu korral hanke juhti asjakohase turu kaasamise strateegia suunas.

Turu kaasamise kriteeriumid

Kui keeruline on toode/teenus?

Kui lepingu nõuded on keerulised, võib olla raske seda turu jaoks kirjalikes hankedokumentides sõnastada. Seetõttu võib olla väga kasulik selgitada nõudeid isiklikul kokkusaamisel, aidates tagada tehnilise kirjelduse, innovatsiooni ja konkurentsi nõuete järgimise.

Kui keeruline on turg?

Kas turul on monopol, ideaalne konkurents või midagi vahepealset? See võib mõjutada ühe, kahe või paljude kaasamise kasulikkust ja seda, mis liiki kaasamine võiks olla kõige tulemuslikum.

Kui väljakujunenud on turg?

Kui konkreettsel turul ei ole paljud tarnijad harjunud riigihangetes pakkumusi tegema ja neile ei pakuta piisavalt abi, võib see märkimisväärselt konkurentsi mõjutada. Eriti VKEdel võib olla raskusi riigihangete korral pakkumuste esitamisel ja nad võivad vajada individuaalset abi nii enne hankementlust kui ka selle ajal.

Kui palju on ruumi innovatsiooniks?

Turu kaasamine on väga tähtis, kui hankes püütakse mingil moel innovatiivsust saavutada. Vastastikune suhtlemine turuga võimaldab hanke juhil hinnata oodatava innovatiivsustasemega seotud riske ja võimalusi. Hanke-eelset kindlakäelist turu kaasamist saab paljudel juhtudel kasutada aeganõudva ja ressursimahuka hankemenetluse (nt konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus või võistlev dialoog) vältimiseks, kuigi vahel on neid tõenäoliselt siiski vaja.

Kui palju saab hanke eesmärkide kaudu täita poliitilisi eesmärke (nt sotsiaalne väärtus)?

Kui seoses innovatsiooniga on hanke eesmärgi kaudu vaja täita uusi või täiendavaid poliitilisi nõudeid (nt sotsiaalne väärtus), siis on väga tähtis sellest turule korralikult teatada ja pakkuda abi, kui vaja.

KHRI õppevahend – moodul 6: turu kaasamine

Mis on lepingu väärtus?

Teatavad turu kaasamise viisid võivad olla aeganõudvad ja ressursimahukad. Turu kaasamise lähenemisviisi pikaajalise edu jaoks on hädavajalik tagada, et ressursside eraldamine oleks põhjendatud.

Milline on hankija ja tarnija teadmiste tase?

Kui hankija tunneb tarnitavat kaupa/teenust väga hästi, siis võib olla vajalik üksnes ühesuunaline teavitamine. Kui tarnijatel ja turul üldiselt on selle kauba/teenuse kohta rohkem teadmisi, siis on tõenäoliselt vaja kahe-suunalist suhtlemist.

Dokument avaldati: märts 2019

Autor: John Watt, ICLEI – kohalikud omavalitsused keskkonnasäästvuse teenistuses

Euroopa Komisjoni jaoks töötas vahendipaketi välja ICLEI – kohalikud omavalitsused keskkonnasäästvuse teenistuses

Omanik, toimetaja: Euroopa Komisjon, keskkonna peadirektoraat, 2019

Vastutuse välistamine: käesolev vahendipakett on komisjoni talituste suunav dokument ja seda ei saa kuidagi sellele institutsioonile siduvaks pidada. Euroopa Komisjon ega ükski komisjoni nimel tegutsev isik ei vastuta käesolevas dokumendis oleva teabe võimaliku kasutamise eest.