

RINGHANGETE

JUHEND



Juhendi on koostanud Stockholmi Keskkonnainstituudi Tallinna Keskus (SEI Tallinn) koos partneritega Interreg Euroopa projekti [CircPro – Smart Circular Procurement](#)¹ („Nutikad ringhanked“) raames, et aidata kaasa ringhangete rakendamisele ja kiirendada ringmajandusele üleminekut.

Projekti CircPro rahastaja on Euroopa Liit (Interreg Euroopa / Euroopa Regionaalarengu Fond). Projektis osales 11 partnerit üheksast Euroopa Liidu liikmesriigist ja Norrast.

Siinne trükis kajastab ainult selle autorite seisukohti ja Interreg Euroopa programm ei vastuta selle eest, kuidas selles sisalduvat teavet võidakse kasutada.

SEI Tallinn, 2021.

¹ www.interregeurope.eu/circpro/

Sisukord

Sissejuhatus	3
1. Ringmajanduse olemus	3
1.1 Ringmajanduse mõiste	3
1.2 Avaliku sektori hangete roll ringmajandusele üleminekul	5
2. Ringhanke mõiste ja lähenemisviisid	6
2.1 Erinevad hangete kontseptsioonid	6
2.2 Ringhanke lähenemisviisid ja tasemed	8
2.2.1 Kasutusele ja tulemusele keskenduvad hanked	10
3. Keskkonnahoidlike ja ringhangete õiguslik raamistik	14
3.1 Euroopa Liidu õigusraamistik	14
3.2 Euroopa Liidu keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriumid	15
3.3 Eesti keskkonnahoidlike riigihangete süsteem	16
3.3.1 Õiguslikud nõuded	16
3.3.2 Hangete korraldamine	17
4. Ringhangete sammsammuline korraldamine	18
4.1 Strateegiline tasand	19
1. SAMP. Organisatsiooni hankestrateegia ja -eesmärkide määramine	19
2. SAMP. Organisatsiooni teadmiste ja oskuste arendamine	20
3. SAMP. Hankekorra koostamine/täiendamine	21
4.2 Hanketasand	22
4. SAMP. Hanke ettevalmistamine – vajaduste määramine	22
5. SAMP. Hanke väärtusahela analüüs	23
6. SAMP. Turu-uuring ja turuosalistega konsulteerimine	24
7. SAMP. Tehniline kirjeldus	26
8. SAMP. Hankemenetluse liigi valimine	27
9. SAMP. Keskkonnahoidlike ja ringsete kriteeriumide määramine	29
10. SAMP. Hankelepingu sõlmimine ja selle täitmine	33

Sissejuhatus

Mis te arvate, kui suur protsent teie tarbitud toodetest ja neis sisalduvatest materjalidest on kuus kuud pärast ostmist ikka veel kasutuses – 50%, 20%, 15%? Õige vastus on, et veelgi vähem. Hinnangute järgi on kõigest 1% tarbekaubast poole aasta pärast endiselt kasutusel. See tähendab, et 99% materjalidest, mida loodusest kaupade tootmiseks saadakse, töödeldakse ja transporditakse, visatakse kuue kuu jooksul minema!² Raske on ette kujutada, kuidas saab sellist pillavat elustiili meie planeedil pikemat aega viljeleda. Mida peaks sellise tarbimis- ja tootmissüsteemi muutmiseks tegema?

Lahendus peitub ringmajanduses ning tarbijate ostuharjumuste muutmises. Kuna avalik sektor on väga suur tarbija, siis annab riigiasutuste ja kohalike omavalitsuste suur ühine ostujõud suurepärase võimaluse olla üleminekul ringmajandusele eeskujuks teistele. Keskkonnahoidlike, sh ringhangete laiem kasutamine avalikus sektoris loob lisaks eeldused innovatsiooniks ning uute toodete/teenuste ja ärimudelite turule toomiseks.

Ringmajanduse põhimõtete süstemaatilist rakendamist hangetes on seni peamiselt takistanud teadmiste ja oskuste vähesus, halduslikud ja õiguslikud tõkked ning hankijate eelarvamused. Selles juhendis antakse ülevaade ringhangetest kui keskkonnahoidlike hangete alaliigist ning tuuakse näpunäiteid ringhangete läbiviimiseks. Käsiraamat on mõeldud eelkõige avaliku sektori otsustajatele ja kõigile neile ametnikele, kes on seotud toodete või teenuste ostmise/hankimisega.

1. Ringmajanduse olemus

1.1 Ringmajanduse mõiste

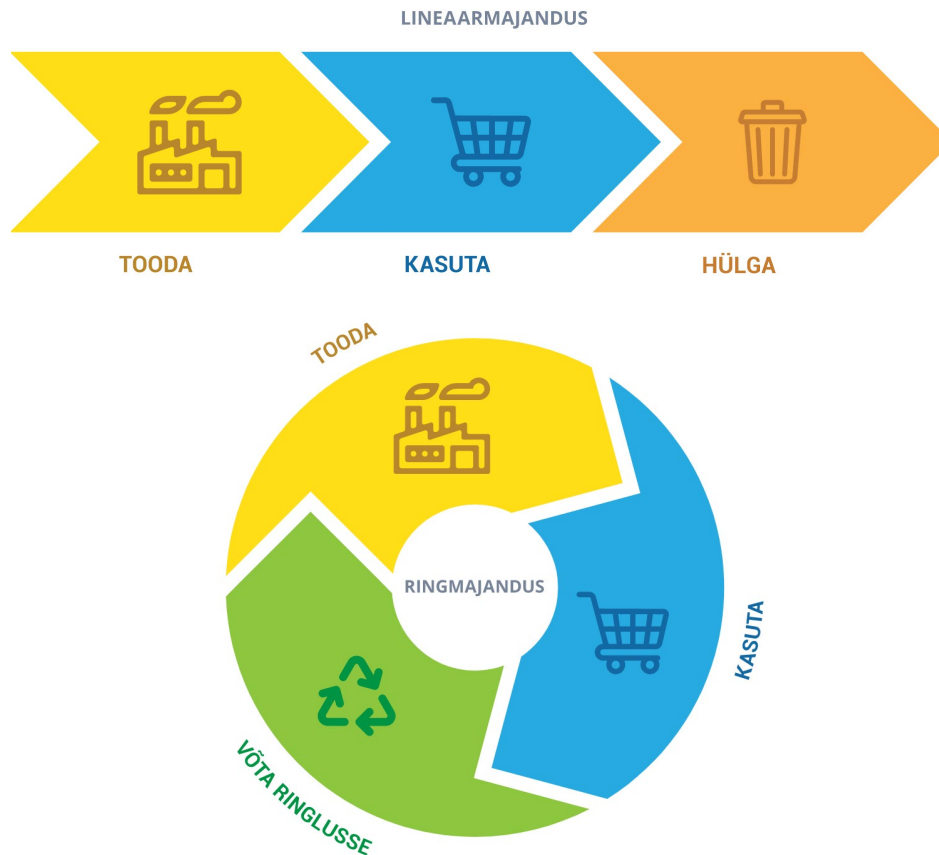
Tänapäeva majanduse eesmärk on toota palju ja odavalt, et tagada pidev majanduse kasv. Toodete jätkusuutlikkus ja pikaajaline kasutus ei sobi senisesse raiskavasse, **nn lineaarsesse ehk tooda-kasuta-hülga-majandusmudelisse**.³ Üha selgemaks on saanud, et selline majandussüsteem ei ole pikemas perspektiivis jätkusuutlik. Vajame nii tarbijatena kui ka ettevõtjatena uut lähenemist ja seda pakub meile **ringmajandus**, kus majandusareng põhineb jätkusuutlikul tarbimisel, uutel innovaatilistel tehnoloogiatel, ringsetel toodetel ja ärimudelitel, mille aluseks on ressursside ja energia tõhusam kasutus, toodete korduskasutamine ja jagamine ning materjalide ringlussevõtt (vt Joonis 1).

Ringmajandus on alternatiiv valitsevale lineaarsele tootmise ja tarbimise majandusmudelile, mis vajab suurt kogust võrdlemisi odavat materjali ja sisendit ning toodab samas palju jäätmeid. Ringmajandus on ennast taastotev süsteem, kus hoitakse tooted, komponendid ja materjalid jätkuvalt nende kõige suurema kasuliku väärtuse juures. Kui kasutada materjale ringsete põhimõtete järgi ja vastutustundlikult, on majanduse areng võimalik ilma meie planeedi piire ohustamata. Selleks peame muutma oma tarbimisharjumusi ja toote-

² The Story of Stuff, Referenced and Annotated Script, https://www.storyofstuff.org/wp-content/uploads/2020/01/StoryofStuff_AnnotatedScript.pdf

³ Braungart, M. ja McDonough, W. 2002. Cradle to Cradle. North Point Press, New York.

/teenusedisaini. Oluline on pikendada toodete kasutusaega ostes ja tarbides ringseid ja kauakestvaid tooteid ning teenuseid, edendada toodete korduskasutust, parandamist ja ümbertöötlemist. Kui toode on viimaks jõudnud oma kasutuse lõppu, tuleb tagada selle maksimaalne väärimine läbi ringlussevõtu, kasutades saadud teist samade või muude toodete tootmiseks.



Joonis 1. Linearmajandus ja ringmajandus.

Ringmajandus ja ringsus

Mõisteid „ringmajandus“ ja „ringsus“ kasutatakse sageli sünonüümidena, kuid samas keskenduvad need mõisted eri tasanditele.

Ringmajandus vaatab majandussüsteemi tervikuna – see on tootmis- ja tarbimissüsteem, kus tooted ja nende komponendid säilitavad oma väärtuse läbi materjalikasutuse kasvu vältimise, korduskasutuse ja materjalivoogude sulgemise.

Määratlusest olenevalt võib ringmajandus sisaldada ka muid majandussüsteemiga seotud aspekte (nt tehnoloogilised, kultuurilised ja sotsiaalsed aspektid).

Ringsus väljendab üldjuhul ringmajanduse rakendamist kitsamas vaates konkreetsete võtete ja lahenduste, tootearenduse ja disaini, ärimudelite jms abil.

Ringmajandus on Euroopa Liidu (EL) kliimapolitika kõrval üks peamisi strateegilisi suundi, mida tuleb arendada ressursitõhusa ja konkurentsivõimelise majandusega Euroopa poole liikumiseks. Nii peaks aastaks 2050 olema ELis saavutatud kliimanetraalsus ja ressursside jätkusuutlik kasutus ning tagatud samas ka piisav majanduskasv.

Euroopa Liidu tasandil tugineb ringse majandusmudeli edendamine Euroopa Komisjoni 2020. aastal vastu võetud [uuele ringmajanduse tegevuskavale](#)⁴, mis on [Euroopa roheline kokkulepe](#)⁵ üks nurgakive. Nii on Euroopa Komisjon näidanud üles põhimõttelist valmisolekut parandada põhjapanevalt Euroopa majanduse ressursitõhusust, kusjuures olulist rolli mängib siin uuele ringmajandusele ülemineku soodustamine. Sellele poliitilisele survele aitavad kaasa mitmete Euroopa riikide küllaltki ambitsioonikad ressursitõhususe ja ringmajanduse programmid ning institutsionaalsed edusammud. Kogu toodete olelusringi hõlmavaid meetmeid sisaldava uue tegevuskava eesmärk on valmistada majandust ette süsinikuneutraalse ja ringse tuleviku jaoks, tugevdada konkurentsivõimet, kaitstes samal ajal keskkonda, ja anda tarbijatele uued õigused.

1.2 Avaliku sektori hangete roll ringmajandusele üleminekul

Just tarbijatel on ringmajanduse edendamisel täita võtmeroll. Ettevõtted saavad pakkuda ringseid tooteid ja teenuseid ainult siis, kui nende järele on nõudlust. Euroopa Liidus moodustab avaliku sektori tarbimine igal aastal keskmiselt umbes 14% SKPst. Lisaks tuleb arvestada, et paljudes sektorites (nt ehitus, jäätmekäitlus) on avalik sektor peamine hankija, mõjutades olulisel määral seda, milliseid tooteid ja teenuseid pakutakse. Seega, kui avaliku sektori organisatsioonid hakkavad eelistama keskkonnahoidlikke ja ringseid tooteid/teenuseid, siis on võimalik turgu olulisel määral mõjutada ning liikuda kiiremini kliimanetraalsuse ja ressursside jätkusuutliku kasutuse suunas. Nii on keskkonnahoidlik ja ringmajanduse põhimõtteid arvesse võttev riigihanke mõjuvõimas tööriist avaliku raha kasutamiseks tõhusal, säästlikul ja strateegilisel moel ning jätkusuutlikuma, sh ringsema majandussüsteemi poole liikumise kiirendamiseks.

Seda on teadvustatud ka Euroopa Liidus, kus nähakse, et riigihanget ei tohiks vaadelda pelgalt kaupade, teenuste või tööde ostmise hankemenetlusena, vaid seda tuleks käsitleda pigem olulise avaliku sektori keskkonnajuhtimise vahendina, mis aitab saavutada ELi strateegilisi (sh keskkonnapoliitilisi) eesmärke. Kuna ringmajandusele ülemineku eeldab uute ringsete toodete ja teenuste loomist, siis on avalikul sektoril läbi ringhangete oluline roll sellistele toodetele ja teenustele nõudluse/turu tekitamisel. Nii peaks avaliku sektori hankijatel olema mitte ainult vabadus, vaid ka kohustus kasutada laiemalt keskkonnahoidlikke ja ringseid hankemenetlusi ja kriteeriume.

Samas tuleb tõdeda, et Eestis praegu pole Euroopa Liidu riigihanke direktiivis pakutud strateegiliste keskkonnahoidlike ja innovatiivsete hangete menetluse võimalusi veel piisavalt kasutatud.

⁴ https://ec.europa.eu/environment/pdf/circular-economy/new_circular_economy_action_plan.pdf

⁵ https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_et

2. Ringhanke mõiste ja lähenemisviisid

Keskkonnahoidlike, sh ringhangete edukaks läbiviimiseks on oluline aru saada seotud mõistetest ja kontseptsioonidest. Samuti tuleks organisatsiooni tasandil selgeks mõelda, millist mõju soovitakse hangetega saavutada. See arusaamine aitab määratleda konkreetse hanke ulatust ning valida sobiv lähenemisviis ehk tase hanke läbiviimiseks ja hankekriteeriumide valimiseks. Igal juhul tuleks keskkonnahoidlikku ja ringhanget vaadelda strateegilises mõistes laiemalt kui lihtsalt konkreetsete toodete ostutellimuse esitamine.

2.1 Erinevad hangete kontseptsioonid

Viimastel kümnenditel on esile kerkinud hulk hankekontseptsioone, mis toetavad jätkusuutlikku tarbimist avalikus sektoris (nt jätkusuutlik hange, keskkonnahoidlik hange, ringhange, innovatsioonihange). Kuigi mõnikord kasutatakse neid hankekontseptsioone sünonüümidena ja neil on palju sarnasusi, siis on neil ka erinevusi.

Jätkusuutlik hange on kõige laiem lähenemisviis. See on kaupade, teenuste või tööde hange, mille kõigis etappides avaliku sektori asutused püüavad saavutada sobivat tasakaalu säästva arengu kolme alussamba – majanduslike, sotsiaalsete ja keskkondlike aspektide – vahel ([DG Environment](#)).⁶ Kulude kokkuvõtte on niigi kõikide riigihangete üks põhilisi eesmärke, kuid jätkusuutlike hangete eesmärk on tagada ka ostude keskkonnahoidlikkus ja sotsiaalsete mõjude arvestamine. Näiteks toidlustuse hankimisel võiks ostetava teenuse puhul lisada hankesse keskkonnahoidlikkuse kriteeriumid, mis eeldavad mahepõllumajanduslike toiduainete pakku- mist ja toidujäätmete tekke vältimise meetmete rakendamist. Toidlustusteenuse sotsiaalset positiivset mõju aitaks suurendada nõue pakkuda õiglase kaubanduse (*fair trade*) toiduaineid ja ka teenuse osutamisel kaasata puuetega ja/või töötuid inimesi.

Keskkonnahoidlikuks hankeks loetakse hanget, mis võtab arvesse keskkonnakaalu- lusi ja -kriteeriume. Selliste hangete puhul ostavad avaliku sektori asutused kaupu, teenuseid ja töid, mille keskkonnamõju on kogu oma olelusringi vältel väiksem kui sama põhi- funktsiooniga kaupadel, teenustel ja töodel, mida muidu hangitaks ([DG Environment](#)).⁷



Joonis 2. Hankekontseptsioonide omavahelised seosed.

⁶ Green and Sustainable Public Procurement, https://ec.europa.eu/environment/gpp/versus_en.htm

⁷ Green and Sustainable Public Procurement, https://ec.europa.eu/environment/gpp/versus_en.htm

Keskkonnahoidlikku hanget võib vaadelda ka jätkusuutliku hankena, eriti kui see võtab arvesse peale keskkonnaaspektide ka sotsiaalseid ja muid kaalutlusi.

Ringhange ehk ringne riigihange on hange, mis keskendub ringsetele toodetele, teenustele ja töödele, millel on pikem eluiga, pikaajaline väärtus ja/või mis panustavad ringsete energia- ja materjalivoogude kujundamisse tarneahelas, selle kaudu vähendades ja parematel juhtudel ka vältides negatiivset keskkonnamõju ning jäätmeteket kogu toote olelusringi jooksul ([Circular PP 2019](#)⁸; [European Commission 2017](#)⁹).

Kuna ringhanked on suunatud keskkonnamõju vähendamisele, on kõik ringhanked ühtlasi ka keskkonnahoidlikud hanked, kuid kõik keskkonnahoidlikud hanked ei pruugi olla ringhanked. Nt keskkonnahoidlikud hanked, mille kriteeriumidega soovitakse kitsalt müra vähendada või bioloogilist mitmekesisust suurendada, ei ole otseselt ringhanked. Samas on raske konkreetset piiri tõmmata, kuna hangetes kasutatakse tihti mitmesuguseid keskkonnakriteeriume ja puudub selge määratlus, millisel juhul on tegu täpselt ringhankega – kas piisab ühest ringsest kriteeriumist või peab kogu hankeprotsess algusest lõpuni järgima ringset lähenemist.

Ringhanked siiski ei pruugi tähendada vaid konkreetsete toodete hankimist, vaid võivad haarata ja mõjutada kogu toote-teenusesüsteemi ning seetõttu olla suunatud täiesti uute ja innovaatiliste lahenduste hankimisele, olles sel juhul ühtlasi innovatsioonihanked.

Innovatsioonihange on hange, millega ostetakse uuenduslikke, uusi ja alles väljaarendamisel olevaid tooteid ja teenuseid. Innovatsioonihanked on avalikus sektoris enam levinud sellistes valdkondades nagu infotehnoloogia arendused, meditsiinitooted või sõjaline varustus.¹⁰ Kuna keskkonna valdkonnas (nt energiatõhusus, alternatiivsed ja taastuvad energiatehnoloogiad, uued toote ja teenuse süsteemid) on samuti ühe rohkem innovatsiooni, siis on paljud innovatsioonihanked seotud ka keskkonnamõju vähendamisega. Sellele aitab kaasa ka ELi majandus- ja keskkonnapoliitika, mis üha rohkem suunab avalikku sektorit soodustama uudsete keskkonnahoidlike toodete ja teenuste turule toomist. Innovatsioonihanked aitavad kaasa uute toodete, toote- ja teenusesüsteemide, koostöö- ja ärimudelite kujundamisele. Nii võivad innovatsioonihanked olla jätkusuutlikud, keskkonnahoidlikud kui ka ringhanked.

Kokkuvõttes võib väita, et keskkonnahoidlikud hanked on tihti määratletud ka kui jätkusuutlikud, kuid üldjuhul on jätkusuutlik hange veidi laiem mõiste, hõlmates lisaks sotsiaalseid aspekte. Ringhange on aga jälle veidi kitsam lähenemine kui keskkonnahoidlik hange, olles suunatud peamiselt ringsete toodete, teenuste ja tööde hankimisele. Kui hangitav toode või teenus on selgelt uudne või uuenduslik, siis on see innovatsioonihange, mis võib olla samal ajal jätkusuutlik, keskkonnahoidlik ja/või ringne.

⁸ State-of-the-art on Circular Procurement Policy in the Baltic Sea Region, <http://circularpp.eu/wp-content/uploads/2019/06/Summary-Report-WP-2.1-State-of-the-art-of-Circular-Procurement-Policy.pdf>

⁹ Public Procurement for a Circular Economy. Good Practice and Guidance, https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Public_procurement_circular_economy_brochure.pdf

¹⁰ Procurement of Innovation and Innovative Procurement – What's the Difference? <https://spendmatters.com/uk/innovation/>

2.2 Ringhanke lähenemisviisid ja tasemed

Ringhanget on võimalik korraldada eri vormides ja valdkondades (nt ehituses, jäätmekäitluses, toidu ja toidlustuse valdkonnas, samuti teatud tooterühmade, näiteks mööblitekstii- lide ostmisel). Ringhanke, nii nagu ka laiemalt keskkonnahoidliku hanke, eesmärk on os- tutegevuse kaudu edendada ringmajandust ja keskkonnahoidu. Peale selle loob ringhange eeldusi innovatsiooniks ning uute toodete/teenuste ja ärimudelite turule toomiseks, andes olulise tõuke ringse majandusmudeli tekkele.

Ringhanke fookus võib olla suunatud väga erinevatele ringsust toetavatele aspektidele: nt toodete paremale kvaliteedile ja pikaajalisele kasutamisele, uutele või uuenduslikele too- detele ja teenustele, ringsete ärimudelite või lausa ringse toote-teenuse süsteemi loomi- sele. Ringhanke fookuse valik sõltub hanke korraldaja (organisatsiooni) hankestrateegiast ja ambitsioonist, eesmärkidest ja prioriteetidest. Seetõttu on oluline, et enne keskkonna- hoidlike, sh ringhangetega alustamist määratleksid avaliku sektori asutused oma ostude ja hangetega seotud strateegilise ambitsiooni (st mida tahetakse keskkonnahoidlike ja ring- sete hangetega saavutada) ja kuidas seda ambitsiooni oma hangetesse lõimida.

Samuti tuleks organisatsiooni tasandil selgeks mõelda, millist mõju soovitakse ringhange- tega saavutada. See arusaamine aitab määratleda konkreetse hanke ulatust ning valida sobiv lähenemisviis ehk tase hanke läbiviimiseks ja hankekriteeriumide valimiseks (vt ka [4. peatükk](#)).

Ringhanget saab läbi viia üldisemas plaanis kolmel tasemel: alates lihtsamast ja väiksema ringsuse mõjuga tootetaseme hangetest kuni keerulisema ja suurema ringsuse mõjuga süs- teemitaseme hangeteni (tasemete kirjelduse aluseks on võetud [CIPRON 2017](#)¹¹) (vt ka Ta- bel 1).

1. Olemasolevate toodete hankimine (toote tase)

Esimese taseme hanked hõlmavad tavaliselt turul juba olemasolevaid ringseid tooteid. Näitena võib siin tuua kontoripaberi, mis on valmistatud ringlusevõetud paberist re- genereeritud kiu baasil. Selle tasandi ringhanked on üldjuhul kõige lihtsamad ja see- tõttu selliste ringhangetega tavaliselt ka alustatakse. Toote taseme hangetes saab ring- sete hankekriteeriumide seadmisel toetuda vastava toote või tooterühma jaoks koos- tatud [Euroopa Liidu keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriumidele](#)¹² või [Euroopa Liidu ökomärgise tooterühmade kriteeriumidele](#)¹³.

2. Uute või uuenduslike toodete hankimine (tarnija tase)

Teise taseme hanked hõlmavad ringseid tooteid ja teenuseid, mis pole veel turul pikalt olnud või mida hakatakse alles hanke tulemusena välja arendama. Näitena võib siin tuua tekstiilijäätmetest/-jääkidest toodetud vormirõivad või olemasoleva mööbli

¹¹ Circular Public Procurement in the Nordic Countries. TemaNord 2017:512, <https://www.norden.org/en/publication/circular-public-procurement-nordic-countries>

¹² https://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

¹³ <https://keskkonnaagentuur.ee/keskkonnaagentuuri-tegevusvaldkonnad/el-okomargis/el-okomargise-tooteruhmad-ja-kriteeriumid>

osaline korduskasutus uues mööblihankes. Ringhange, mis suunab tarnijat pakkuma tavatoodete asemel sama funktsiooniga uuenduslikke, ringseid lahendusi ja tooteid, sisaldab innovatsioonihanke elemente ja nõuab hankijalt üldjuhul eraldi põhjalikumat turu-uuringut (sh turuosalistega konsulteerimist).

3. Toote-teenuse lahendused ja süsteemid (süsteemi tase)

Selle taseme hanked keskenduvad veelgi süsteemsema muutuse saavutamisele eesmärgiga hankida tavatoodete asemel samu funktsioone pakkuvaid toote-teenuse lahendusi ning uuenduslikke ärimudeleid ja koostöövorme. Selliste n-ö kasutusele või tulemusel keskenduvate hangete (vt ka [peatükk 2.2.1.](#)) aluseks on välja selgitada oma vajadustele vastav funktsioon (st milliseid vajadusi tahetakse hankega rahuldada) ning siis hinnata, et kas seda saab täita traditsioonilise toote ostmise asemel hoopis näiteks vastava teenusega. Toote asemel teenuse ostmise (nt liisimine, rentimine, jagamine, kasutuspõhine maksimine) võib olla oluliselt ringsem, kuna sellisel juhul ei ole vaja toota nii palju tooteid. Süsteemi tasemel muutust loov toote-teenuse hange jätab teenusepakkujale suurema kontrolli kasutatavate toodete ja materjalide üle, mis võimaldab tooteid ressursitõhusamalt toota ja ka kasutada, sh hooldada, parandada ja hõlpsamalt uuesti ringlusse võtta. Nii on teenusepakkujal/tarnijal oluliselt suurem huvi pakkuda teenusena pikaajalist lahendust ja kestvaid toodet. Ka hankijale on tavaliselt selline hange majanduslikult kasulik.

Süsteemi taseme hangete alla või liigitada muuhulgas sellised hanked, mille tulemusel tahetakse osta teatud funktsioone ja teenuseid, mis eeldavad erinevate osaliste koostööl põhinevate lahenduste ja ärimudelite loomist või olemasolu. Selliste hangete eesmärgiks on muuta tootesüsteeme ringsemaks. Näitena võib tuua ühistranspordihanked, millega soetatakse kohapeal toodetud biokütust kasutavaid busse, või soojusenergia hanked, mis toetuvad kohaliku taastuvenergiatootmise koostöövormile/-mudelile.

Tabel 1. Kolm ringsete toodete ja teenuste hankimise taset

Toote tase <hr/> Turul olemasolevad tooted	Tarnija tase <hr/> Uued või uuenduslikud tooted	Süsteemi tase <hr/> Toote-teenuse lahendused ja süsteemid
<p>Keskkonnahoidlikkusse hankesse lisatakse ringsuse kriteeriumid, toetudes nt keskkonnahoidlike hangete juhendites toodud kriteeriumidele või tootegruppide ökomärgise kriteeriumidele.</p> <p>^ Näited</p> <ul style="list-style-type: none"> ringlussevõetud tooret sisaldavad tooted (nt ringlussevõetud paberkiude sisaldav kontoripaber või pehmepaberi tooted); teatud ohtlike aineid mittesisaldavad tooted ja teenused (nt kahjulikke kemikaale mittesisaldav mööbel, teatud kahjulikke kemikaale mittekasutav puhastusteenus); ringsed või korduskasutatavad pakendid (nt ringlussevõetud materjali sisaldavad või lihtsamini ringlussevõetavad pakendid, korduskasutatavad toidukarbid/nõud). 	<p>Tavatoodete asemel hangitakse sama funktsiooniga uuenduslikke ringseid lahendusi ja tooteid.</p> <p>Hankesse lisatakse uuenduslikud ringsuse kriteeriumid (nt korduskasutatavad tooted või ostetavate toodete modulaarsus, hooldus, lihtne ringlussevõtt).</p> <p>^ Näited</p> <ul style="list-style-type: none"> ringlussevõetud materjalidest toodetud uused ehituskomponendid või -materjalid; ringlussevõetud materjalidest tekstiiltooted; lihtsalt hooldatavad ja modulaarse ehitusega seadmed. 	<p>Kasutuse või tulemuse ostmisele keskendunud hanked (nt toote asemel ostetakse sama funktsiooni pakkuvat teenust – liisimine, rentimine, jagatud kasutus, maksmine kasutuse järgi) ning uute äri- ja koostöömudelite arendamisele suunatud hanked (koostööplatvormid ja ärimudelid).</p> <p>^ Näited</p> <ul style="list-style-type: none"> mööbli liisimine selle ostmise asemel; toodete kasutusaega pikendavad lisateenused (tagasivõtt, hooldus, parandamine jm); kohaliku biomassi põhised taastuvenergia tootmissüsteemid.

2.2.1 Kasutusele ja tulemusele keskenduvad hanked

Ringhangete puhul on oluline esmajoones mõelda, millist vajadust tahetakse rahuldada ning kas seda saab traditsioonilise eseme/toote soetamise asemel teha hoopis vastavat funktsiooni pakkuvat teenust ostes.

Tüüpilise lineaarmajanduse loogikale vastava hanke puhul lõppeb tootja/tarnija vastutus müümise hetkel. Toodetele garantii andmine võimaldab mõnevõrra pikendada tootja vastutust. Seejärel kasutavad tarbijad tooteid seni, kuni need on kas tehniliselt või majanduslikult oma väärtuse minetanud. Kui toote majandusväärtus tema funktsionaalse kasutusaja lõppedes on null eurot, siis üldjuhul puuduvad majandusstiimulid toodet või selle koostisosi kvaliteetselt korduskasutada või ringlusse võtta.

Tarbijad valivad toote korduskasutuse tavaliselt ainult siis, kui see on neile majanduslikult otstarbekas. Lisaks tuleb arvestada, et tarbijatele on tootes sisalduva materjali ringlussevõtt ainult harvadel juhtudel majanduslikult tasuv. Klassikalises lineaarmajanduses on aga tarbijale, kellel on vähe teadmisi või võimalusi ringlussevõttu tagada, pandud vastutus toote eest, kui selle funktsionaalne kasutusiga lõppeb.

Ringhanked soodustavad **tootjavastutuse põhimõtte** laiemat rakendamist ja ka vastupidi. Toote asemel teenuse ostmine tekitab olukorra, kus nii hankija kui ka tarnija/tootja on ühiselt vastutavad kasutatava toote väärtuse säilitamise eest. Vastutuse jagamine tekitab tarnijatel/tootjatel ka tegeliku huvi pakkuda kvaliteetseid ja pika kasutusajaga ning seeläbi võimalikult ringseid tooteid. Jäädes toote omanikuks, on tarnijal/tootjal majanduslik huvi oma toote väärtust suurendada. See omakorda motiveerib tarnijat/tootjat kasutama parimal viisil oma teadmisi, et tagada näiteks läbi ringse disaini pakutavate toodete lihtne hooldus ja parandamine, korduskasutus ja muid lahendusi, mis tagavad selliste toodete pikaajalise ja ringse kasutamise ning uute toote-teenuse ärimudelite arendamise.

Kasutusele ja tulemusele keskenduvad hanked eeldavad teistsugust suhet hankija ja tarnija vahel. Eesmärgiks ei ole ainult ühekordse tehingu tegemine, vaid pikaajaline koostöö nii hankija ja tarnija, aga ka kogu tarneahela või teenusesüsteemi osaliste vahel. See eeldab ka avaliku sektori hangete puhul hoopis teistsugust lähenemist, kui seda on senini toodete hankimisel ja ostmisel tehtud.

Üldisemas plaanis võib toote-teenuse mudelid jagada kolmeks tüübiks:

- **tootele keskendunud teenus** (ostetavale tootele lisatakse erinevad teenused),
- **kasutusele keskendunud teenus** (nt liisimine, rentimine, ühiskasutus),
- **tulemusele keskendunud teenus** (tulemuse või funktsiooni pakkumine läbi teenuse, nt kontorivalgustuse pakkumine teenusena).

Enamlevinud toote-teenuse mudelid, mida üha laiemalt kasutatakse ka avaliku sektori hangetes, on järgmised.

Toote ja teenuse kombinatsioon on mudel, kus hange korraldatakse korraga nii tootele kui ka tootega seotud teenusele (nt tootele lisaks hangitakse regulaarset hooldusteenust). Seda mudelit kasutatakse sageli nt ehitusprojektides, milles seotakse projekteerimine, ehitamine ja hooldus üheks hankeks. Selle mudeli puhul on tarnijal kasulik pakkuda kvaliteetset ringset toodet, sest sel juhul väheneb hooldustööde vajadus.

Liisimine – ostja maksab toote eest osade kaupa kogu toote kasutusea jooksul. Liisimist peetakse sageli ekslikult ideaalseks ringmajandust edendavaks mudeliks. Olemuselt on liisinguleping finantstoode, kus on kolm osalist: tarnija/tootja ehk müüja, investor ehk

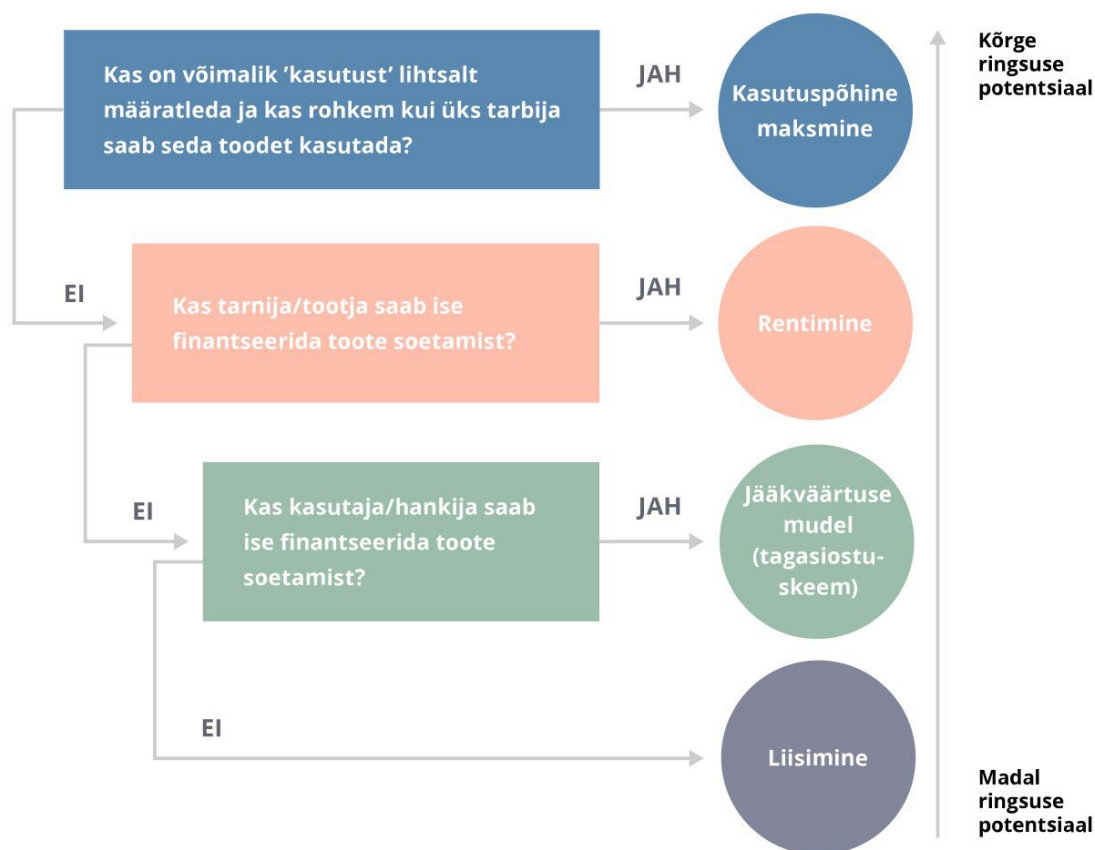
liisinguandja ja kasutaja ehk liisinguvõtja. Enamlevinud liisingulepingute puhul annab tarnija/tootja toote omandi üle investorile. Seejärel sõlmib investor lepingu toote kasutajaga, mille käigus investor võib omandiõigusest loobuda või selle säilitada. Seega puudub otsene suhe tarnija/tootja ja kasutaja vahel, kui pole kokku lepitud teisiti. Kuna omand on antud üle investorile, siis tarnijale/tootjale ei laiene üldjuhul vastutus toote eest. Kui liisingupeerioodi lõppedes on liisitud toote jääkväärtus null eurot, siis maksab kasutaja toote eest lõppkokkuvõttes rohkem kui toote korruga välja ostes, ja tal võib puududa stiimul kasutada toodet ringmajanduse põhimõtteid järgides.

Puudustest hoolimata on liisimine mitmel puhul ringsuse tagamiseks sobiv mudel – eriti siis, kui jääkväärtus on suurem nullist. Seda tõendab näiteks edukas autode liisimise turg. Ent suurema ringsuse tagamiseks peaks liisinguleping tagama, et tootja või tarnija võtab lepingu lõppedes toote tagasi.

Rentimine – toote omanikuks jääb tarnija/tootja, kes rendib toodet kasutajale. Rentimismudeli puhul astub tootja/tarnija ostja asemel ise investori rolli. See tähendab suutlikkust investeringuga tagada, et ostja osamaksud ei pane tarnija eelarvet liiga suure surve alla. Esialgne investering ongi rentimismudeli kõige keerukam osa, sest igal tarnijal ei pruugi olla ressursse mitme rendilepingu haldamiseks. Seetõttu võib rentimise mudel olla kõige sobivam suhteliselt väikese ostuhinnaga ja suhteliselt lühiajaliselt kasutatavate toodete jaoks.

Jääkväärtuse mudel (tagasiostuskeem) on leping, millega tarnija/tootja ostab kasutajalt toote kindlaksmääratud hinnaga tagasi, kui selle funktsionaalne kasutusiga lõppeb. Selle mudeli rakendamine näitab, et tarnija/tootja väärtustab kasutatud toodet, selle osi või materjale, mistõttu ta soovib hõlbustada nende ringlussevõttu. Jääkväärtuse mudel sobib olukordadesse, kus toote väärtus selle kasutusaja lõppedes on suhteliselt väike. Kuigi hankijate mure, et tarnija lisab jääkväärtuse oma pakkumuses (kõrgemale) müügihinnale, võib olla põhjendatud, pakub see mudel võimalust neile tarnijatele, kes näevad oma toodete tagasiostmises väärtust.

Kasutuspõhine maksmine on sarnane liisingu- ja rendimudelitele. Kasutuskorrapõhise mudeli puhul määrab hinna kasutus- või tarbimismäär, mida peab saama mõõta, nt kilovatt-tundides, kilomeetrites või liikumis-/kasutuskordades. Kasutuskorrapõhist mudelit kasutatakse sageli mitmefunktsiooniliste seadmete (printer/koopiamasin/skanner) hanges, kus pakutav hind esitatakse ühe lehekülje kohta. Samas kui tarnija saab suuremat kasu võimalikult paljude lehekülgede müümisest, siis see ei pruugi ringsust soodustada. Kasutuskorrapõhised mudelid sobivad ringmajandusse eriti hästi olukordades, kus toote kasutajaid on rohkem kui üks.



Joonis 3. Hangetes kasutatavate mudelite ringsuse potentsiaal.

Konkreetses kasutusele või tulemusele keskenduva hanke kriteeriumide väljatöötamisel tasub meeles pidada järgmist:

Rentimine või liisimine ei muuda toodet alati ringseks: ringsus sõltub sellest, mis saab tootest pärast selle kasutamise lõppu.

Kui ostetakse teenust, mis nõuab kasutatava toote tootja/tarnija poolset eelnevat finantseerimist (nt rentimine või kasutuskorrapõhine mudel), võib see osutuda hankijale kallimaks kui toote tavapärase ostmine koos tagasivõtvõimalusega toote kasutuse lõppedes (jääkväärtuse mudel) (vt ka Joonis 3).

3. Keskkonnahoidlike ja ringhangete õiguslik raamistik

Selles peatükis antakse ülevaade keskkonnahoidlike riigihangete poliitikasuundadest ja õiguslikust raamistikust, esmalt Euroopa Liidu tasandil ning seejärel Eesti tasandil.

Avaliku sektori keskkonnahoidliku, sh ringhanke läbiviimist reguleerib üldine riigihangete poliitiline ja õiguslik raamistik. Seetõttu on keskkonnahoiu ja ringmajanduse põhimõtete edendamiseks oluline, et avaliku sektori hankijad orienteeruvad õigusaktidega kehtestatud nõuetes ning oskavad kasutada hankedokumentides keskkonnakaalutlusi/-kriteeriume nii, et see ei tekitaks hilisemaid õiguslikke komplikatsioone. Eestis on keskkonnahoidlike hangete vähese kasutamise üks põhjuseid just hankijate ebapiisav teadmine, kuidas õiguslikult pädevalt keskkonnahoidlikke hankeid läbi viia.

3.1 Euroopa Liidu õigusraamistik

Keskkonnahoidlike riigihangete, sh ringhangete õigusliku raamistiku moodustavad riigihankeid käsitlevad Euroopa Liidu direktiivid. Hankedirektiivid võimaldavad avaliku sektori organisatsioonidel lisada hangetesse keskkonnakaalutlusi. Keskkonnaaspekte võib arvesse võtta nii hanke kavandamisel turu-uuringut tehes kui ka hankemenetluse vältel ja lepingu täitmise ajal. Hankijatel aitavad keskkonna seisukohast eelistatavaid pakkumusi kindlaks teha näiteks toote või teenuse olelusringi kogumaksumuse hindamine, keskkonnasäästliku tootmisprotsessi kasutamise nõue ja pakkumuste hindamisel keskkonnakriteeriumide kasutamine.

ELi tasandil käsitleb Euroopa Komisjon keskkonnahoidlike riigihangetena hankeid, mis vastavad keskkonnahoidlike riigihangete ühistele põhikriteeriumidele ([Euroopa Komisjoni teatis „Keskkonnahoidlikud riigihanked“](#), COM(2008) 400).¹⁴

Riigihangete (sh keskkonnahoidlike riigihangete) põhilise õigusliku raamistiku sätestab [Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2014/24/EL riigihangete kohta](#).¹⁵ Direktiiv võimaldab muuhulgas:

- seada riigihankes soovitatavate tööde, asjade ja teenuste olelusringi arvestavaid kriteeriume;
- sõlmida hankeleping majanduslikult soodsaima pakkumuse esitajaga (võttes aluseks parima hinna ja kvaliteedi suhte, hinna või kulutasuvuse, nt olelusringi kulude põhjal). Selgelt tuuakse välja tõik, et kõige odavam hind ei pruugi olla ainus hanke võitja väljavalimise kriteerium. Keskkonnanäitajad võivad olla osa mitmest õiguslikult siduvast kriteeriumist.

¹⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0400>

¹⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>

[Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2014/25/EL](#)¹⁶, millega käsitletakse vee-, energeetika-, transpordi- ja postiteenuste sektoris tegutsevate organisatsioonide riigihankeid, lubab samuti kasutada hanke tehnilises kirjelduses keskkonnanõudeid, sh ökomärgiste tingimusi ning sõlmida riigihanke tulemusena lepingu majanduslikult soodsaima pakkumuse esitajaga.

Euroopa Komisjoni teatise [„Kuidas rakendada riigihanked kogu Euroopa teenistusse“](#) (COM (2017) 572)¹⁷ üks peamisi eesmärgi on muu hulgas võtta laiemalt kasutusele innovatsiooni, keskkonnanõu ja sotsiaalsed kriteeriumid ning muuta avaliku sektori hankijad pädevamaks. Teatistes esitatakse riigihankestrateegia, mis sisaldab üldist poliitilist raamistikku koos suuniste ja soovitustega.

Keskkonnahoidliku riigihanke korraldamise võimalusi ELi nõudeid arvesse võttes on põhjalikult kirjeldatud Euroopa Komisjoni käsiraamatus [„Keskkonnahoidlik ostmine. Keskkonnahoidlike riigihangete käsiraamat“](#) (2016).¹⁸ Käsiraamatust leiab juhiseid, kuidas hankesse lisada Euroopa Liidu õigusliku raamistiku keskkonnakaalutlusi ning avaliku sektori, sh ehituse, toidu ja toitlustuse, maanteesõidukite ning energiat kasutavate toodete keskkonnahoidlike riigihangete näiteid.

3.2 Euroopa Liidu keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriumid

Keskkonnahoidlike nõuete lisamise hõlbustamiseks riigihanke dokumentidesse on Euroopa Komisjon välja töötanud [Euroopa Liidu keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriumid tooterühmadele](#).¹⁹ ELi ühised kriteeriumid loodi eesmärgiga saavutada hea tasakaal keskkonnategevuse tulemuslikkuse, kulukaalutluste, ELi hõlmava turu kättesaadavuse ja kontrollimise lihtsuse vahel. Vastavalt hanke vajadustele ja ambitsioonikuse tasemele võivad hankijad lisada oma hankedokumentidesse kas kõik või ainult osa kriteeriumide nõudeid.

Keskkonnahoidlike riigihangete kriteeriume saab rakendada taotlejate valikukriteeriumidena, hankelepingu eseme tehnilise kirjeldusena, pakkumuste hindamise kriteeriumidena ja lepingu täitmise tingimustena. Kriteeriumid jagunevad põhi- ja lisakriteeriumideks.

1. **Põhikriteeriumid** võimaldavad keskkonnahoidlikku riigihanget hõlpsalt rakendada, keskendudes toote keskkonnatoime põhiaspektidele ja ettevõtete halduskulude vähendamisele.
2. **Rangemad lisakriteeriumid** võtavad arvesse rohkem keskkonnaaspekte või paremat keskkonnatoimet ning need on mõeldud hankijatele, kes soovivad saavutada suuremat keskkonnahoidu ja innovatsiooni.

Põhi- ja lisakriteeriumid on sõnastatud selliselt, et soovi korral saab hankija neid minimaalse kohendamise (osaliselt või täielikult) lisada hankedokumentidesse. Kuigi ELi soovituslikud kriteeriumid keskenduvad eelkõige n-ö esimese taseme ehk turul juba

¹⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=celex%3A32014L0025>

¹⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=COM%3A2017%3A572%3AFIN>

¹⁸ https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook_et.pdf

¹⁹ http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

olemasolevatele ringsetele toodetele ja teenustele, siis tuleks hankijal enne hanketeate avaldamist üle vaadata, kas turul on kättesaadavad vastavad keskkonnahoidlikud tooted ja teenused.

Kuna kriteeriumide rakendamine on vabatahtlik, mida avaliku sektori organisatsioonid saavad kasutada oma tarbimisest tuleneva keskkonnajalajälje vähendamiseks, siis pöörab Euroopa Komisjon palju tähelepanu abistavate materjalide väljatöötamisele ja uuendamisele. Nii vaadatakse keskkonnahoidlikud kriteeriumid teatud ajavahemiku järel üle ning uuendatakse iga tooterühma valdkonnas. Lisaks kogutakse pidevalt liikmesriikidelt häid näiteid keskkonnahoidlike riigihangete kohta ning avaldatakse [ELi keskkonnahoidlike riigihangete portaalis](#).²⁰ Samuti on välja töötatud ja eesti keelde tõlgitud põhjalikud [keskkonnahoidlike riigihangete koolitusmaterjalid](#).²¹ nii keskkonnahoidlike hangete kohta üldiselt (strateegiline ja õigusraamistik, vajaduste hindamine, seos ringmajandusega, turu kaasamine jne) kui ka tooterühmade kohta. Hankespetsialistid saavad neid juhendmaterjale kasutada hankedokumentide ettevalmistamisel.

3.3 Eesti keskkonnahoidlike riigihangete süsteem

3.3.1 Õiguslikud nõuded

Eesti on ELi riigihangete direktiivide sätteid üle võtnud [riigihangete seadusega](#).²² Selle seadusega on kehtestatud riigihanke korraldamise reeglid, riigihankega seotud isikute õigused ja kohustused, riikliku järelevalve ja haldusjärelevalve tegemise, vaidlustuste lahendamise kord ning vastutus nõuete rikkumise eest.

Vastavalt riigihangete seadusele (§ 2 lõige 2) tuleb riigihangete planeerimisel ja korraldamisel arvestada ka keskkonnasäästlike lahendustega. Keskkonnahoidlike tingimusi saab kasutada kõikides riigihanke etappides – need saab lisada nii kvalifitseerimistingimustesse, vastavustingimustesse (sh hankelepingu eseme tehnilisse kirjeldusse), hindamiskriteeriumidesse kui ka hankelepingu tingimustesse.

Keskkonnahoidliku riigihanke õiguslik määratlus sisaldub keskkonnaministri määrmuses „[Hankelepingu esemeks olevate toodete ja teenuste keskkonnahoidlikud kriteeriumid ja nende kohta riigihanke alusdokumentides kehtestavad tingimused](#)“²³. Määruse kohaselt on keskkonnahoidlik riigihanke menetlus, mille abil ostetakse asju ja tellitakse teenuseid, millel on nende olelusringi jooksul väiksem keskkonnamõju võrreldes muul juhul hangitavate, sama esmaülesandega asjade ja teenustega.

Riigihangete seaduse ja nimetatud keskkonnaministri määrmusega on tehtud keskkonnahoidlike kriteeriumide rakendamine hankemenetlustes kohustuslikuks viie tootegrupi puhul:

- maantesõidukid,

²⁰ https://ec.europa.eu/environment/gpp/case_group_en.htm

²¹ https://ec.europa.eu/environment/gpp/toolkit_en.htm

²² RT I, 1.07.2017, <https://www.riigiteataja.ee/akt/113032019145?leiaKehtiv>

²³ RT I, 2.07.2021, <https://www.riigiteataja.ee/akt/102072021013>

- mööbel,
- puhastustooted ja -teenused,
- kontori IT-seadmed,
- koopia- ja joonestuspaber.

Edaspidi on kavas keskkonnahoidlikud riigihanked teha kohustuslikuks ka muudes tootegruppides.

Lisaks kehtivad avaliku sektori hoonetele [energiatõhususe miinimumnõuded](#)²⁴, mis on kehtestatud riigi tasandil ELi metoodika alusel (nõue tuleneb ELi energiatõhususe direktiivist). Alates 2019. aastast peavad kõik uued avaliku sektori asutuste omandis ja kasutuses olevad hooned olema liginullenergiahooned. Energiatõhususe direktiiviga on kehtestatud ka avaliku sektori hoonete rekonstrueerimisele energiatõhususe miinimumnõuded.

3.3.2 Hangete korraldamine

Peamine riigihangete eest vastutav asutus Eestis on rahandusministeerium (riigihangete ja riigiabi osakond). Rahandusministeerium kujundab riigihankepoliitikat ja vastutab valdkonna õigusloome eest.

Keskkonnahoidlike riigihangete poliitika väljatöötamise ja rakendamise eest vastutab keskkonnaministeerium. Keskkonnahoidlike riigihangete poliitika hõlmab ka ringhankeid. Keskkonnaministeeriumi ülesanne on luua tugisüsteem keskkonnahoidlike riigihangete rakendamiseks Eestis.

Rahandusministeeriumi hankimisega seotud ülesannete hulka kuuluvad ka statistiliste andmete kogumine ja töötlemine ning Euroopa Komisjoniga teabe vahetamine. Rahandusministeerium korraldab avaliku sektori hankijatele regulaarseid riigihangete koolitusi ning nõustab pakkujaid riigihankeõiguse tõlgendamisel. Lisaks teeb rahandusministeerium süstemaatilist järelevalvet hankijate üle. Riigihangetega seotud vaidluste kohtuväline lahendamise toimub rahandusministeeriumi juures asuva sõltumatu riigihangete vaidlustuskomisjoni (VAKO) kaudu.

Rahandusministeerium peab üleval [riigihangete registrit](#)²⁵, mis on veebipõhine töökeskkond hankijatele hangete korraldamiseks ja pakkujatele neis osalemiseks. Registri kaudu on võimalik kõigil huvilistel saada infot avaldatud hangete, sõlmitud lepingute ja esitatud vaidlustuste kohta.

Hanke keskkonnahoidlikkuse määrab riigihangete registrisse hanget sisestades hankija ise, lisades ka täpsema selgituse hanke keskkonnahoidliku osa kohta. Riigihangete registris on keskkonnahoiu kriteeriumid nelja tooterühma kohta (koopiapaber, kontori IT-seadmed, mööbel, puhastusvahendid ja -teenused), mida hankijad saavad hangetesse hõlpsasti lisada. Lisaks saavad hankijad lisada enda sõnastatud keskkonnakriteeriume. Hankeregistri kaudu toimub ka seire keskkonnahoidlike hangete üle.

²⁴ RT I, 7.07.2020, 11, <https://www.riigiteataja.ee/akt/107072020011?leiaKehtiv>

²⁵ <https://riigihanked.riik.ee>

4. Ringhangete sammsammuline korraldamine

Selles peatükis antakse avaliku sektori otsustajatele ja hankijatele juhiseid keskkonnahoidliku, sh ringhanke ettevalmistamiseks ja läbiviimiseks.²⁶

Ringhanget, nii nagu mistahes muud hanget, võib vaadelda sammsammulise protsessina, mille kulg sõltub hanke eesmärgist, ulatusest ja soovitatavatest tulemustest. Üldisemas plaanis võib ringhanke korraldamisel eristada kümmet sammu ehk etappi. Need sammud pole alati üksteisele järgnevad, vaid pigem moodustavad tsüklilise protsessi (vt Joonis 4). Eri-nevad sammud nõuavad mitmesuguste valikute tegemist, mille puhul tuleb silmas pidada eelkõige organisatsiooni vajadusi ja ambitsioone, aga ka rahalisi võimalusi.

Keskkonnahoidliku, sh ringhanke läbiviimise samme saab kirjeldada ka kolmele olulisele küsimusele vastamise järgi: miks, kuidas, mida?

Ringhanke ettevalmistamise ja läbiviimise sammud võib jagada kaheks:

- 1. Strateegiline tasand**, mille sammud (1–3) on suunatud eelkõige organisatsiooni hankestrateegia ja vastavate protseduuride kujundajatele ning otsusetegijatele. Keskkonnahoidlikud, sh ringhanked peaks tuginema organisatsiooni visioonile ja tegevuspõhimõtetele. Seetõttu on oluline, et luuakse strateegiline ja korralduslik alus keskkonnahoidlike, sh ringhangete rakendamiseks avalikus organisatsioonis.
- 2. Hanke tasand**, mille sammud (4–10) on suunatud eelkõige hankijatele. Konkreetse hanke läbiviimine eeldab vastavaid ettevalmistusi ja muid spetsiifilisi tegevusi, mis sõltuvad juba hangitavast tootest või teenusest.

²⁶ Juhiste aluseks on Hollandi ringhangete juhend (<https://elearning.ikwilcirculairinkopen.nl>), Euroopa Liidu direktiivid 2014/24 ja 2014/25 ning Euroopa Komisoni juhend „Public Procurement for a Circular Economy. Good Practice and Guidance“ (https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/CP_European_Commission_Brochure_webversion_small.pdf)



Joonis 4. Ringhanke sammud kahel tasandil ja kolme lähenemisviisi puhul.

Järgmistes alapeatükkides kirjeldatakse lähemalt ringhangete kahte peamist tasandit ja kümmet sammu.

4.1 Strateegiline tasand

1. SAMM. Organisatsiooni hankestrateegia ja -eesmärkide määratlemine

Jätkusuutliku arengu eesmärkide saavutamiseks, sh rohepöördesse panustamiseks peaks iga avaliku sektori organisatsioon määratlema ka enda jaoks asjakohased eesmärgid ja põhimõtted, kuhu poole liikuda ja mida oma tegevuses tuleb järgida.

Muuhulgas peaks ka keskkonnahoidlike, sh ringhangete edukaks läbiviimiseks organisatsioon enda jaoks lahti mõtestama, mida tahetakse hangetega saavutada (nt panustada keskkonnahoiu ja ringmajanduse põhimõtete levimisse hanketegevuse kaudu, edendada uute keskkonnahoidlike toodete ja ärimudelite väljatöötamist, mõjutada hangetega tarnijate keskkonnahoidlikkust ja ressursitõhusust, pakkuda võimalusi hanketegevuse kaudu uute roheliste töökohtade tekkeks).

Seejärel tuleks kokku leppida ja kirja panna organisatsiooni hangete alane strateegiline ambitsioon – prioriteedid/suunad ja eesmärgid, mida organisatsioon oma hangete kaudu tahab saavutada (nt millistele toote- ja teenusevaldkondadele organisatsioon

keskkonnahoiu mõttes tahab tähelepanu pöörata, tulemuseesmärgid, mida tahetakse saavutada). Need annavad organisatsioonile ja ka kõikide tasandite töötajatele (sh hankijatele) selge arusaama ja tegevussihid keskkonnahoidlike, sh ringhangete edukaks läbiviimiseks. Strateegiline ambitsioon aitab määratleda iga üksiku hanke eesmärgi ja valida kohane ringhanke lähenemisviisi (mis sõltub sellest, mida hankega tahetakse saavutada).

Oluline on, et organisatsiooni keskkonnajuhtimine ja asjakohased strateegilised dokumendid kajastaks ka hankeid. Hankealased sihid ja eesmärgid võivad olla kokku lepitud näiteks organisatsiooni jätkusuutlikkuse või keskkonnapoliitika dokumendis, keskkonnahoidlike hangete strateegias või tegevuskavas. Hankealase ambitsiooni sõnastamisel võiks arvesse võtta ka riiklikke keskkonnahoiu, sh keskkonnahoidlike hankeid ja ringmajandust puudutavaid poliitikasuundi.

Hankealased eesmärgid võiksid olla püstitatud järgmistel tasanditel:

- **üldeesmärk** – keskkonnahoidlike või ringhangete mahu või osakaalu määramine (nt 50% hangetest peavad olema aastaks x keskkonnahoidlikud/ringhanked). Siinjuures tuleks ka määratleda, kuidas seda eesmärki mõõdetakse – kas hanke menetluste arvu järgi või rahalise väärtuse põhjal (eelistatud oleks esimene lähenemine);
- **toote- või teenusepõhised eesmärgid** – eraldi võib kehtestada prioriteetsete toodete või teenustega seotud eesmärgid (nt aastaks x peavad kõik haridusastutuste toitlustuse hanked sisaldama kokkulepitud keskkonnakriteeriume);
- **tegevustega seotud eesmärgid** – võib kehtestada konkreetsete hankeid toetavate tegevuste planeerimiseks ja läbiviimiseks (nt aastaks x töötatakse välja organisatsiooni kõiki tasandeid hõlmav keskkonnahoidlike hangete kord/juhis või aastaks x korraldatakse kolm keskkonnahoidlike/ringhangete koolitust).

Ambitsiooni elluviimiseks ja eesmärkide täitmiseks on vaja eraldada ka vahendid. Strateegia ja püstitatud eesmärkide elluviimise edukuse hindamiseks tuleb teha korrapäraselt seiret. See võimaldab sihtide poole liikumist ja eesmärkide täitmist hinnata ning vajadusel neid täiendada või korrigeerida.

Kui organisatsioon alles alustab keskkonnahoidlike hangete süsteemi rakendamist, siis on soovitatav moodustada selleks eraldi töörühm, kuhu võiks kaasata organisatsiooni erinevate tasandite spetsialiste, sh hangete ja ostudega tegelevaid võtmetöötajaid. Töörühm määratleb organisatsiooni hankealase ambitsiooni, panustab eesmärkide sõnastamisse ja prioriteetsete toote- ja teenuserühmade valikusse ning aitab muul viisil välja töötada või täiendada keskkonnahoidlike hangete süsteemi ja korda.

2. SAMM. Organisatsiooni teadmiste ja oskuste arendamine

Keskkonnahoidlike ja ringhankeid on üldjuhul keerulisem läbi viia kui tavalisi hankeid. Selliste uudsete hangete edukaks rakendamiseks peavad töötajatel olema sobivad praktilised oskused, teadmised ja juurdepääs teabele. Lisaks tuleb arvestada, et keskkonnahoidlikud hanked ei puuduta ainult hankespetsialiste, vaid organisatsiooni tervikuna, kuna tooteid ja teenuseid kasutab kogu organisatsioon. Peale selle on suuremates avaliku sektori organisatsioonides hangete läbiviimine jagunenud erinevate ametite ja struktuuriüksuste

vahel. Oluline on, et kõik asjakohased töötajad ja üksused oleksid haaratud ühtsesse keskkonnahoidlike hangete süsteemi, teaksid organisatsiooni vastavaid eesmärke ja põhimõtteid ning kasutaksid kokkulepituid keskkonnahoiume ja ringsuse kriteeriume.

Ringhangete ühtlustatud alustel läbiviimine eeldab, et organisatsioon on välja töötanud ja paika pannud organisatsioonisisese keskkonnahoidlike hangete süsteemi ja korra (vt ka [3. samm](#)) ning taganud, et kõik asjakohased töötajad on piisavalt pädevad selliste hangete korraldamiseks. See eeldab omakorda hangetega seotud võtmetöötajate teadmiste suurendamist ja koolitamist. Seega tuleks hinnata töötajate koolitusvajadust ning tagada vajalike koolituste läbiviimine. Peale koolituste aitab hankespetsialiste ka organisatsioonisiseste hankejuhiste olemasolu.

Lisaks võiks läbi mõelda, kuidas organisatsioonisiselt panna töötajaid kaasa mõtlema keskkonnahoidlike toodete ja teenuste tarbimisest tuleneva positiivse mõju peale. Sellised otsused nagu keskkonnahoidlike tööautode või ringse mööbli hankimine või üleminek mahetoidule asutuse sööklas võivad olulisel määral aidata kujundada töötajate keskkonnateadlikkust ja igapäevast käitumist ning parandada ka organisatsiooni mainet.

Keskkonnahoidlike ja ringhangete alast teavet (sh koolituste kohta) saab näiteks järgmistest allikatest:

- keskkonnahoidlike hangete infopäevad ja koolitused Keskkonnaministeeriumi keskkonnahoidlike riigihangete kodulehel: <https://envir.ee/ringmajandus/ringmajandus/keskkonnahoidlikud-riigihanked>.
- GPP Training Toolkit (2019). https://ec.europa.eu/environment/gpp/toolkit_en.htm (sisaldab eestikeelseid ettekandeid).
- Keskkonnahoidlik ostmine. Keskkonnahoidlike riigihangete käsiraamat (2016). https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook_2016_et.pdf.
- Innovatsioonihangete juhend (EAS 2016). https://issuu.com/eas-estonia/docs/eas_innohangete_juhend_final

3. SAMM. Hankekorra koostamine/täiendamine

Keskkonnahoidlike, sh ringhangete edukaks läbiviimiseks tuleb selgelt määratleda organisatsioonisiselt vastutusosalad ning töötada välja hankemenetluse dokumenteeritud kord või juhised. Keskkonnahoidlike ja ringsete toodete hankimisega seotud menetlused integreeritakse üldjuhul organisatsiooni olemasolevasse hankekorda. Hankekorras peaks olema välja toodud vähemalt: kes, millise menetluse järgi ja millistes valdkondades (toote- ja teenuserühmad) keskkonnahoidlike, sh ringhankeid läbi viib; kuidas toimub organisatsiooni tasandil keskkonnahoidlike, sh ringhangete üle arvestuse pidamine ning viited kriteeriumidele või vastavatele juhenditele. Hangete korralduse kirjeldamisel, sh hankekorra koostamisel tuleks lähtuda organisatsiooni keskkonnahoidlike või ringhangete ambitsioonist, prioriteetidest ja eesmärkidest. Lisaks tuleks määratleda need toote- ja teenuserühmad, kus keskkonnahoidlike, sh ringhankeid soovitakse esmajoones rakendada.

Esmalt tuleks aga teha olemasoleva hankesüsteemi analüüs, et välja selgitada ostude ja hangetega seotud isikud organisatsioonis ning hetkel kehtivad hankemenetluse (sh kriteeriumide valiku) põhimõtted.

Seega võiks keskkonnahoidlike hangete süsteemi, sh hankekorra koostamisele või täiendamisele eelneeda järgmised sammud.

- Olemasoleva hankesüsteemi analüüs, et välja selgitada, kes ja millisel tasandil ostude ja hangetega tegeleb ning kuidas ja mille alusel on siiani toimunud hankemenetlus (sh kriteeriumide valik).
- Keskkonnahoidlike ja ringhangete määratlemine. Tegu pole mitte niivõrd üldmõiste defineerimisega, vaid pigem tuleks organisatsiooni tasandil kokku leppida, millist hanget lugeda keskkonnahoidlikuks või ringhankeks (näiteks: keskkonnahoidlikuks hankeks loetakse sellist hanget, mis sisaldab kvalifitseerimistingimustes, tehnilises kirjelduses, hindamiskriteeriumides ja/või hankelepingus vähemalt ühte keskkonnakriteeriumi/-tingimust; hankedokumendid sisaldavad kõiki kokkulepituid kohustuslikke keskkonnakriteeriume/-tingimusi). Keskkonnahoidliku, sh ringhanke määratlus (st keskkonnatingimuste arv hankedokumentides) võib olla toote- või teenusekategoriates erinev. Keskkonnahoidliku, sh ringhanke täpne ja selge määratlus aitab hankespetsialistidel hankeid ette valmistada ja ka nende üle arvestust pidada.
- Prioriteetsete toote- ja teenuserühmade määratlemine, kus keskkonnahoidlikke, sh ringhankeid tuleb läbi viia (sh tuua välja toote- ja teenuserühmad, kus sellised hanked on kohustuslikud ja kus rakendada põhimõtteid vastavalt võimalusele). Prioriteetvaldkondade määratlemisel võib lähtuda järgmistest kaalutlustest:
 - hangete maht ja kaasneva võimaliku keskkonnamõju suurus,
 - tarnijate, st turul olevate pakkujate olemasolu,
 - majanduskaalutlused,
 - turu mõjutamise potentsiaal,
 - poliitilised prioriteedid ja õigusaktide nõuded.
- Prioriteetvaldkondades (valitud toote- ja teenuserühmades) näidiskriteeriumide valik või väljatöötamine. Oluline on määratleda ka see, millise hanketaseme (toode, tarnija, süsteem, vt [peatükk 2.2](#)) lähenemist tuleks nendes valdkondades kasutada.
- Vajaduse korral keskkonnahoidlike, sh ringsete kriteeriumide ning paika pandud hankemenetluse toimimise testimine valitud hangetes.
- Hankekorra koostamine või täiendamine ja vajaduse korral valitud toote- ja teenuserühmades hankejuhendite koostamine.

Keskkonnahoidlike, sh ringhangete põhimõtteid ja samme sisaldav hankekord ja vastavad juhendid tuleb teatavaks teha kõikidele asjakohastele töötajatele.

4.2 Hanketasand

4. SAMM. Hanke ettevalmistamine – vajaduste määratlemine

Hanke ettevalmistamisel tuleb toetuda organisatsiooni hankealastele sihtidele ja eesmärkidele (sh keskkonnahoiu ja ringmajanduse põhimõtetele) (vt [1. samm](#)) ning veenduda, kas

soovitatav toode või teenus kuulub prioriteetvaldkonda, mille puhul on kokku lepitud keskkonnahoidliku või ringhanke korraldamine (vt [3. samm](#)). Kui eelnevalt on välja töötatud ka hangete keskkonnahoidlikud või ringsed kriteeriumid ja tingimused, siis saab need aluseks võtta hankedokumentide koostamisel.

Iga hanke või ostu ettevalmistamisel tuleks esimese asjana välja selgitada huvitatud osaliste (toote või teenuse tarbija) vajadused ja ootused. Oluline on veenduda, et ostetavat toodet on ikka vaja. Eesmärk ei peaks olema osta ostmise pärast. Keskkonnahoidlike, sh ringhangete eesmärk ei ole ainult kokkulepitud kriteeriumide alusel tooteid ja teenuseid hankida, vaid ka mõjutada ja edendada keskkonnahoidlike ja ringsete toodete ja teenuste turgu. Seetõttu tuleks toodete ja teenuste hankimisel jätta võimalus liikuda keskkonnanohi/ringsuse mõttes teise ja kolmanda taseme hangete suunas (vt [peatükk 2.2](#)). Lisaks aitab kasutajate vajaduste ja ootustega arvestamine luua õigeid tingimusi, et veenda kasutajaid hangitud tooteid pikaajaliselt kasutama.

Seega tuleks vajaduse hindamisel selgitada välja, millist funktsiooni soovitakse tootega täita. Näiteks, kas kontoritoolide ülesande täitmiseks sobivad ainult uued toolid või sobivad ka sama funktsiooni pakkuvad kasutatud toolid? Kas kontori valgustamiseks on vaja osta konkreetseid valgusteid või piisab hoopis teenusest, mis tagab nõutud valgustuse kontoris? Kas on võimalik hangitavat toodet jagada/kasutada ka teiste organisatsiooni osakondadega?

Hangitava toote või teenuse funktsioonist lähtuv mõtlemine aitab leida rohkem võimalusi ringsete lahenduste kasutamiseks. Suurema ringsuse poole liikumisel võib oluliselt parema tulemuse anda toote ostmise asemel vajamineva funktsiooni hankimine teenusena (vt ka [peatükk 2.2.1](#)). Alati ei ole vaja osta tooteid enda omandisse.

Organisatsiooni vajaduste analüüsimisel võib hinnata ka hangitava toote või teenuse olelusringi mõju, et tuvastada toote või teenuse keskkonna- ja sotsiaal-majanduslikud riskid ning võimalused.

Eelarve kavandamine kuulub samuti hanke ettevalmistamise hulka. Peab arvestama, et võrreldes lineaarmajanduse toodete ja teenustega võib ringsete toodete ja teenuste hind olla kõrgem, kuid nende kogu olelusringi maksumus (nii kasutus- kui kasutuselt kõrvaldamise kulud jms) on sageli väiksem ning sotsiaal-majanduslik tulu suurem. Seetõttu on kasulik keskkonnahoidlikus ja ringhankes kulude arvestamisel kasutada olelusringi põhiste lähenemist (vt ka [9. samm](#)).

5. SAMM. Hanke väärtusahela analüüs

Keskkonnahoidlike hangete ja eelkõige ringhangete puhul on oluline mõista hangitava toote või teenuse väärtusahelat (st eri tasanditel toodet või teenust vääringdavate tegevustega seotud partnerid), sh keda ja kuidas oleks võimalik kavandatavasse hankesse kaasata, et soovitud ringsust saavutada.

Keskkonnahoidlike, sh ringhangete puhul ei peaks piirduma ainult võimalike tootjate ja tarnijate kaasamisega, vaid ka teistega, kes aitavad materjaliringi sulgeda või aeglasemaks teha (nt parandus- ja korduskasutusorganisatsioonid, jagamismajanduse platvormid, disainerid,

ehitiste puhul arhitektid, insenerid jt valdkonna eksperdid). See on asjakohane just teise ja kolmanda taseme hangete puhul, kus eesmärgiks on hanke tulemusel saada uudseid ja süsteemitasandi tooteid ja teenuseid (vt ka [peatükk 2.2](#)). Esimese tasandi toodete (turul olemasolevad tooted, mille jaoks on olemas selged keskkonnahoidlikud kriteeriumid ja tingimused) hankimise puhul pole detailne väärtusahela ja turu uuring nii oluline.

Seega oleks uuenduslike toodete ja teenuste hankimisel mõistlik kindlaks teha siiani hangitud sarnaste toodete ja teenuste väärtusahel ning hinnata selles osalejate valmisolekut pakkuja ringsemaid tooteid ja teenuseid. Lisaks tuleks välja selgitada uue soovitava keskkonnahoidliku toote või teenuse arendamisega seotud muud ettevõtted ja organisatsioonid. See annab ettekujutuse olemasolevast turust, tarnijatest jt partneritest ning nende ringmajanduslikust võimekusest ja aitab paika panna konkreetse hanke ambitsiooni.

Niisiis aitab väärtusahela analüüs välja selgitada turul olevaid pakkujaid ja teisi, kelle poole juba konkreetsemate küsimustega pöörduda (vt [6. samm](#)). Nii võib hanke väärtusahela analüüs olla ka üks osa turu-uuringust.

6. SAMM. Turu-uuring ja turuosalistega konsulteerimine

Selleks, et saada kinnitust organisatsiooni hankeambitsioonidele ja turu suutlikkusele püstitatavaid nõudeid (sh kriteeriume ja tingimusi) täita, on oluline õppida turgu paremini tundma ning kaasata turul tegutsevad partnerid juba hanke ettevalmistamise võimalikult varases etapis. Uudsete või keerukate hanketingimuste puhul võib hankija kahelda võimalike pakkujate olemasolus või tarnijate/teenuseosutajate suutlikkuses ülesannet täita. Seega tuleks keskkonnahoidliku hanke ja ringhanke puhul vajadusel analüüsida olemasolevat ja prognoosida tulevast olukorda turul. Keskkonnahoidlikke kriteeriume ja tingimusi aitab välja töötada teadmine turul tegutsevatest tarnijatest, teenuseosutajatest ja teistest partneritest, saada olevatest toodetest ja hinnatasemetest.

Hankija võib peale turu-uuringu ka turuosalistega konsulteerida ehk pidada tehnilist dialoogi kogumaks teavet, mida saab kasutada hankelepingu eseme tehnilise kirjelduse koostamisel. Seda tingimusel, et selline teabe hankimine ei ole konkurentsi piirava mõjuga.

Turu-uuring ja turuosalistega konsulteerimine/dialoog peaksid olema tavalised sammud uudsete keskkonnahoidlike ja ringsete toodete/teenuste hankimisel. Et hoida võimalike pakkujate huvi ringhankes osalemise vastu, tuleb nendega konsulteerida avatult ja läbi- paistvalt. Igasuguse hankemenetluse edukuse määrab lõppkokkuvõttes see, kuidas turg küsimise peale reageerib.

Turu-uuring aitab:

- koguda teavet konkreetsete toodete/teenuste turu ja toimimise kohta, sh turul tegutsevate tarnijate, teenuseosutajate ja muude partnerite kohta;
- saada teada, millised lahendused (tooted, teenused, ärimudelid ja süsteemid) on olemas;
- eelseisvast hankest teavitamisega suurendada oma usaldusväärset tarnijate silmis ning luua nendega konstruktiivseid suhteid;

- turuosaliste kaasamisega luua võimalike toodete ja teenuste arendamise jaoks vajalikud turutingimused.

Turu-uuringus ja eriti turuosalistega konsulteerimisel saab hankija turuosalistele muuhulgas selgitada oma ambitsioone ja vajadusi ning ringsete toodete/teenuste määratlust. See tagab, et sõna „keskkonnahoidlik“ või „ringne“ ja hankega plaanitud eesmärgid mõistetakse ühtemoodi.

Turuosaliste dialoogi kutses tuleb sõnastada selle eesmärgid. Turuosalistele esitatavate nõudmiste alusel peavad nad olema suutelised hindama oma võimalikku panust hankesse.

Konsulteerimise võimalikud eesmärgid on:

- saada teavet turul olevate võimaluste ja lahenduste kohta;
- hinnata kavandatud hanke teostatavust;
- innustada turul tegutsejaid oma jõud ühendama turu suutlikkuse suurendamiseks;
- aidata tarnijatel teha pädevaid pakkumusi.

Konsulteerimine peab tagama vastastikuse teabevahetuse. Hankija teavitab oma ambitsioonidest turul tegutsejaid – see huvitab ka neid. Kuna tuleks eeldada, et toote tarnijal või teenuseosutajal on toote/teenuste väljatöötamise oskusteave, peaks hankija kirjeldama oma ambitsioone, eesmärgid ja lõpptarbijate vajadusi ning jätma küsimuse, millist toodet pakkuda või teenust osutada, tarnija/teenuseosutaja lahendada. Hankija võib küsida ettevõtjalt infot selle kohta, milliseid keskkonnahoidlikke ja ringseid tooteid või teenuseid on turul olemas ja mis neid stimuleeriks hankes osalema. Avatud hoiak võimaldab hankijal neist aruteludest võimalikult palju kasu saada. Hankija peab konsulteerima läbipaistvalt ja mittediskrimineerivalt. Saadud teadmiste põhjal saab kokku panna lõpliku hankekuutse.

Olenevalt eesmärkidest võib konsulteerida mitmel viisil. Konsultatsiooni vormi valik peaks olema kooskõlas turuosaliste eeldatava panusega ja lepingu suurusega. Üldjoontes võib konsultatsioonid jagada kolmeks:

- **teabepäringu või eelpäringu esitamine** – kirjeldatakse hankija vajadusi ja hanke eesmärgid, nt kavatsust korraldada kõnealuste teenuste osutamiseks tulevikus hankemenetlus; palutakse pakkujatel anda teavet ja vastuseid küsimustele, mis hankija on päringus esitanud. Küsimused võivad käsitleda näiteks pakkuja oskusi ja teadmisi, vahendeid, tooteid ja teenuseid ning suutlikkust rahuldada hankija ja lõpptarbijate vajadusi, kvaliteedi tagamist ja hinnataset.
- **üks ühele arutelud** – individuaalsed arutelud turul tegutsejatega;
- **rühmaarutelu** – avatud kohtumine, kus turul osalejad saavad rääkida oma ootustest ja osaleda arutelus.

Konsultatsiooni vormi valik sõltub hankija eesmärkidest – kas soovetakse lihtsalt koguda teavet või innustada ka osalejaid oma jõud ühendama tugevama pakkumise tegemiseks. Oluline on selgelt eristada hankedokumente ja konsultatsiooni käigus kogutud andmeid, sh

teabepäringut. Seetõttu peaks konsultatsioon ja teabepäring olema määratletud sellisena, et välistada selle hankedokumentidena tõlgendamise võimalus. Samuti peaks ettevõtjatele jätma võimaluse lahendusi välja pakkuda – nt päring ei pea käsitlema asjaolusid, mida käsitlevad hankedokumendid.

Teave, mida hankija võib konsultatsiooni, sh eelpäringuga küsida, on järgmine:

- kas keskkonnahoidlikku või ringset toodet või teenust, millest hankija on huvitatud, turul pakutakse;
- kui palju sellise teenuse osutajaid turul tegutseb;
- kas on uusi, uuenduslikke või alternatiivseid lahendusi (sh võttes arvesse uudseid lähenemisi soovitud funktsiooni saavutamiseks);
- kas kõnealuse teenuse osutamisel on olemas väljakujunenud turg ja kas hanke menetluse korraldamiseks on piisavalt pakkujaid;
- milline on hinnatase;
- turu suutlikkus hankija nõudeid ja vajadusi täita;
- kõnealuse toote pakumise või teenuse ostmisega seotud võimalikud ohud ja probleemid;
- võimaliku tarnija/teenuseosutaja teadmised lepingupartnerina.

Konsultatsioonide tulemuste kohta tuleks koostada kokkuvõte ja teha see hankedokumentatsiooni lisana kõigile kättesaadavaks.

Kui tahetakse välja töötada täiesti uutset lahendust, mida turul pole veel olemas, siis võib mõelda sobivate pikaajaliste arenduspartnerite otsimisele, kellega hiljem liikuda edasi innovatsioonipartnerlusel põhinevasse hankemenetlusse (vt [8. samm](#)).

7. SAMM. Tehniline kirjeldus

Tehniline kirjeldus on hankija vajaduste ehk hankelepingu eseme detailne kirjeldus. Selles on määratletud, mida hankija soovib osta või tellida ja mida pakkuja peab pakkuma. Pärast vajaduste määratlemist, vajadusel ka väärtusahela ja turu uuringut ning turuosalistega konsulteerimist, saab lõplikult otsustada hanke eseme üle (st millist toodet või teenust hakatakse hankima) ning koostada hankelepingu eseme tehniline kirjeldus (nt toote/teenuse tehnilised parameetrid või hoopis lahenduse funktsiooni ja omaduste kirjeldus).

Hanke edukus sõltub sellest, kui selgelt ja täpselt hankija on oma nõudmised tehnilisse kirjeldusse pannud. Tehniline kirjeldus võib olla lihtne või keerukas, sõltuvalt hankija vajadustest ja hankelepingu esemest, sh ringhanke tasemest (vt ka [peatükk 2.2](#)). Kui soovitakse hankida turul juba olemasolevaid (n-õ ringhanke esimese taseme) tooteid või teenuseid, mille jaoks on organisatsioonisiselt koostatud kriteeriumid või juhised, siis saab tehnilise kirjelduse koostamisel nendele toetuda.

Samas, kui eesmärk on hankida konkreetse toote asemel hoopis soovitud funktsiooni (vt ka [peatükk 2.2.1](#)), siis tuleks toote tehniliste parameetrite asemel kirjeldada soovitud tulemust, kasutusomadusi või muid funktsiooni kirjeldavaid nõudeid (n-õ funktsionaalsed nõuded).

Vajaduse ja soovitud funktsiooni kirjeldus avab võimalusi uuenduslikele ja sageli suuremat ringsust sisaldavatele lahendustele. Näiteks, otsides asutusele keskkonnahoidlikku ja tervislikku kontorit, võib seda väljendada klassikaliste tehniliste tingimuste kaudu (nt kontor põrandapinnaga 2500 m², kus on tagatud tingimused X, Y ja Z), aga samas võib keskkonnahoiu seisukohast parema tulemuse anda hoopis kontori funktsionaalsete omaduste kirjeldus (nt ruumilahendus, kus on tagatud keskkonnahoidlik ja tervislik töökeskkond 500 töötaja jaoks).

Silmas tuleks pidada, et määratleda võib lõpliku tulemuse, kuid mitte selle saavutamise viisi. See jätab ruumi loominguks ja uuenduslikele lahendustele. Soovitud funktsiooni täitmiseks saavad pakkujad lisada pakkumusse kõige uuemaid keskkonnahoiu lahendusi ja kasutada kliendi vajaduste rahuldamiseks loovust.

Tehniline kirjeldus võib sisaldada muuhulgas ka keskkonnahoiu või ringsuse kriteeriume ja nõudeid (vt [9. samm](#)).

8. SAMM. Hankemenetluse liigi valimine

Hanke eseme kindlaks määramise ja tehnilise kirjelduse koostamise järel tuleks valida sobiv hankemenetluse liik. Hankemenetluse valik sõltub ostetavate asjade, toodete või tellitavate teenuste iseloomust. Mida täpsemalt hankija hankelepingu eseme määratleb, seda kergem on eduka pakkuja valik. Seega, lihtsamate ja täpselt määratletavate hankelepingu esemete puhul, kus ka pakkumuste hindamine ei ole töömahukas, on hankija jaoks kõige lihtsam korraldada avatud hankemenetlus. Mida raskem on soovivat lahendust leida (nt uuenduslike ringsete toodete ja teenuste hankimisel), seda rohkem tööd nõuab hankemenetlus ja sellisel juhul on ilmselt otstarbekas pakkujate arvu piirata, tingimusel, et sobivaid taotlejaid on piisavalt.

Enim levinud hankemenetluse liigid on järgmised.

1. Avatud hankemenetlus on avalik kutse esitada pakkumisi üheetapilises menetluses. Pakkumuse võib esitada iga huvitatud ettevõtja. Avatud hankemenetlus sobib turul juba olemasolevate keskkonnahoidlike ja ringsete toodete ja teenuste (n-ö esimese taseme) hankimiseks, mille jaoks on olemas juba eelnevalt määratletud selged ja lihtsad kriteeriumid.

Samas on ka uuenduslike toodete ja teenuste (nt teise taseme ringhangete) puhul võimalik kasutada avatud hankemenetlust. Kuna selle eelduseks on see, et hankija teab enda vajadusi ning pakkumuste esitamiseks ja vastavuse hindamiseks koostatakse tehniline kirjeldus, tuleks enne uute ja innovatiivsete lahenduste hankimist avatud hankemenetluse kaudu läbi viia kommertskasutusele eelnev hange ehk hankijal peab olemas olema lahenduse idee ja kavand, mille põhjal avatud hankemenetlus korraldada ja hanketingimused kehtestada. Avatud hankemenetluses on läbirääkimiste pidamine keelatud.

2. Piiratud hankemenetlus sobib väiksemate hankelepingute jaoks, millega võib osalema kutsuda kolm kuni viis pakkujat. See menetlus võimaldab hankijal eelnevalt välja valida mitu pakkujat, näiteks nende varasema ringsete toodete/teenuste kogemuse

alusel. Piiratud hankemenetlus sobib hästi hankelepingu sõlmimiseks, kus tegemist on mahuka hankelepingu esemega, tehniline kirjeldus on küllalt keeruline ning seetõttu võib pakkumuste hindamine olla väga töömahukas ning nõuda palju aega.

Piiratud hankemenetlus toimub kahes etapis – esmalt toimub hankes osalejate valikuetaap ja seejärel pakkumuste hindamise etapp. Pakkumusi esitama kutsutud ettevõtjate arvu võib piirata, hinnates näiteks taotlejate keskkonna-/ringmajanduse alast võimekust. Selline menetlus sobib siis, kui võimalikke pakkujaid on palju. Piiratud hankemenetluses on läbirääkimiste pidamine keelatud.

3. **Võistlev dialoog** on hankemenetlus, mis on eelkõige ette nähtud kasutamiseks suurte ja keerukate avaliku ja erasektori koostööprojektide puhul (*public private partnership* – PPP, *public finance initiative* – PFI), kus hankija ei ole enne hanke algust objektiivselt võimeline kindlaks määrama oma vajadusi rahuldavaid tehnilisi lahendusi ega piisava täpsusega määratlema hankega seotud asjaolusid ja projekti rahalist külge. Võistleva dialoogi korral võib iga huvitatud isik esitada hankemenetluses osalemise taotluse. Hankija peab objektiivsete ja mittediskrimineerivate kriteeriumide alusel kindlaks määratud taotlejatega läbirääkimisi, et välja selgitada üks või mitu kasutusomaduste ja funktsionaalsete nõuete poolest kõige enam tema vajaduste rahuldamiseks sobivat lahendust.

Dialoogi eesmärk on tuvastada ja määratleda hankija vajadusi kõige paremini rahuldavad võimalused. Seda menetlust võib avaliku sektori hankija kasutada suurte ja keerukate ostude korral, mis nõuavad olemasolevate lahenduste, ülesehituste või uuenduste kohendamist.

Võistlev dialoog võib toimuda järjestikuste etappidena, et hanketeates sätestatud pakkumuste hindamise kriteeriume kohaldades vähendada dialoogietapis arutatavate lahenduste arvu.

4. **Konkurentsipõhine läbirääkimistega hankemenetlus** on menetlus, kus hankija peab pakkujatega esitatud pakkumuste alusel läbirääkimisi, et vajaduse korral kohendada neid hanketeates ja -dokumentides seatud nõuetele, et saavutada parem pakkumus ja valida välja edukas pakkumus. Pakkumuse võivad esitada ainult need ettevõtjad, kellele hankija teeb esitatud teabe hindamise põhjal vastava ettepaneku. Seda menetlust võib avaliku sektori hankija kasutada ostude korral, mis nõuavad olemasolevate lahenduste, ülesehituste või uuenduste kohendamist. Läbirääkimistega hankemenetlus on vabam kui avatud või piiratud hankemenetlus, aga ka vähem läbipaistev. Riigihankeseaduses on ette antud tingimused, millal võib seda hankemenetlust kasutada.
5. **Innovatsioonipartnerlus** on hanke erimenetlus, millega luuakse pikaajaline partnerlus täiesti uue toote, teenuse või lahenduse väljatöötamiseks ja selle hilisemaks soetamiseks tingimusel, et sellise innovatiivse toote saab tarnida või teenuse osutada kokkulepitud kvaliteedi ja hinnaga ilma, et soetuseks oleks vaja eraldi hankemenetlust. Seega võib uudsete ja turul puuduvate keskkonnahoidlike ja ringsete toodete ja

teenuste hankimiseks luua innovatsioonipartnerluse ühe või mitme partneriga (vt ka [Innovatsioonihangete juhend](#)²⁷).

Innovatsioonipartnerlus toimub tavaliselt kolmes etapis:

- a. **Valikuetapp** – osalemistaotluse esitanud organisatsioonide oskuste ja võimete alusel valib hankija välja vähemalt ühe sobiva partneri. Innovatsioonipartnerluse hankeleping sõlmitakse seejärel parima hinna ja kvaliteedi suhtega pakkumuse alusel. See etapp sarnaneb piiratud hankemenetlusega.
- b. **Teadus- ja arendustegevuse etapp** – partneri(te) ja avaliku sektori hankijaga koostöös luuakse uus lahendus. Selle etapi saab omakorda jagada osadeks, kus hinnatakse kontseptsioone, arendatakse prototüüpe ja/või katsetatakse nende toimivust. Hankija võib pärast iga osa vähendada partnerite arvu üksikute hankelepingute lõpetamise teel vastavalt varem paika pandud kriteeriumidele.
- c. **Kommertsetapp** – partneri(te) lõpptulemuste esitamine.

Läbirääkimiste pidamine esialgsete pakkumuste üle aitab hankijal hinnata pakkujate võimeid ja samas pakkujatel paremini mõista hankija vajadusi. Seepärast püüdkе hankijana alati luua suhe turuosalistega, isegi väiksemate hankeprojektide puhul. Kui dialoogivoorud on liiga suur koorem või kui pole võimalik neid teha (avatud menetluse korral), tuleks turuosalistega konsulteerida enne hanget (vt ka [6. samm](#)). Sellega saavutatud üksteisemõistmisest võidab kogu ülejäänud menetlus.

Soovitused

- Valige lepingu suurusele vastav menetlus.
- Varuge alati aega turu osaliste ja teiste osapoolte kaasamiseks, et turgu ja võimalikke pakkujaid tundma õppida ja võimaldada neil mõista hanke eesmärke.
- Vältige tarbetult mahukast menetlusest tingitud turuosaliste suuri kulutusi. Suure hankeprojekti puhul võib kaaluda võimalust maksta turuosalistele hankemenetluses osalemise eest tasu.

9. SAMM. Keskkonnahoidlike ja ringsete kriteeriumide määratlemine

Hankelepingu eseme määratlemise ja tehnilise kirjelduse koostamisel tuleks hankekutses ja -dokumentides määratleda ka asjakohased keskkonnahoiu/ringsusega seotud kriteeriumid. Kriteeriume saab sõnastada **valikukriteeriumidena, miinimumnõuetena tehnilises kirjelduses ja/või hindamiskriteeriumidena**. Keskkonna- või ringsuse tingimusi saab kehtestada ka hankelepingu klauslites. Hankija peab arvestama, et ta peab olema suuteline kontrollima, kas keskkonna- ja ringseid kriteeriume/tingimusi ka hankelepingu täitmisel järgitakse.

Valikukriteeriumeid rakendatakse kvalifitseerimise nõuetena taotlejate ja pakkujate valimiseks. Miinimumnõuded on tehnilised tingimused, millele hangitavad tooted või teenused

²⁷ EAS 2016, https://issuu.com/eas-estonia/docs/eas_innohangete_juhend_final

peavad vastama. Hindamiskriteeriume kasutatakse pakkumuste hindamiseks ja/või järjes-
tamiseks.

Euroopa Liit on välja töötanud soovituslikud keskkonnahoidlikud kriteeriumid mitmesu-
gustele tooterühmadele. Need on leitavad [Euroopa Liidu keskkonnahoidlike hangete kodu-
lehel](#)²⁸, kus on kriteeriumid saadaval ka eesti keeles.

Valikukriteeriumid

Pakkuja vastavus kehtestatud valikukriteeriumidele (kvalifitseerimisnõuetele) annab han-
kijale teatava kindluse, et teenuseosutaja on suuteline tarnima soovitud toodet või osu-
tama teenust. Lisaks on keskkonnahoidlike, sh ringhangete valikukriteeriumide üks ees-
märke hinnata pakkujate vastavust õigusaktide (sh keskkonnaalaste õigusaktide) nõuetele.
Näiteks on võimalik kõrvaldada pakkujad, kes on rikkunud keskkonnaseadusi või kelle
keskkonnakäitumises on teisi suuri puudusi. Samas tuleks jätta pakkujale võimaluse end
parandada ja seetõttu ei saa kõrvaldamise periood olla pikem kui kolm aastat. Keskkon-
nanõuete rikkumist võib kasutada ka pakkujaga lepingu sõlmimisest keeldumise, põhjen-
damatult madala hinnaga pakkumuse tagasilükkamise või alltöövõtja väljavahetamise
nõudmise alusena.

Seega seisneb pakkujate valimine nende hindamises hanketeates määratletud kõrvalda-
mise aluste ja kvalifitseerimistingimuste põhjal. Kvalifitseerimisnõuded võib hankija sä-
testada pakkuja kompetentsi kindlakstegemiseks, mis on vajalik hankelepingu täitmise
jaoks: pakkujate olukorda käsitlevad kriteeriumid (kohustuslikud või vabatahtlikud kõr-
valdamise alused); sobivus ja võimekus hankeeset pakkuda; majandus- ja finantsseis; teh-
niline ja kutsealane pädevus ja suutlikkus.

Näiteks keskkonnahoidlike ja ringhangete pakkujate valikukriteeriumidena saab arvesse
võtta järgmisi kaalutlusi:

- hankelepingu täitmiseks piisava inimressursi ja tehniliste vahendite olemasolu;
- kogemused ja viited eelmistele töödele;
- pakkumuses osalejate haridus ja kutsekvalifikatsioon;
- keskkonnajuhtimissüsteemide ja -kavade olemasolu (nt EMAS, ISO 14001);
- tarneahela juhtimise ja jälgimise süsteemid;
- toodete näidised;
- vastavushindamise tõendid.

Valikukriteeriumidena tuleks sätestada ainult sellised nõuded, mis on hankelepingu seisu-
kohalt hädavajalikud ja vältida tuleks liiga rangeid nõudeid, mis välistavad uuenduslikud
pakkujad. Näiteks nõue esitada võrreldavaid töid võib olla ebaproportsionaalne, kui see jä-
taks välja uued ja uuenduslikud osalejad, kellel selliseid töid veel pole. Kui võrreldavad tööd
on siiski vajalikud, siis tuleks piirduda hankega seotud konkreetsete aspektide kohta küsi-
misega.

²⁸ https://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

Miinumnõuded

Kui hankija soovib, et hangitavad tooted või teenused kindlasti vastaksid teatud keskkonnahoidlikele või ringsetele kriteeriumidele, tuleks need kriteeriumid esitada miinumnõuetena hanke tehnilises kirjelduses. Miinumnõuded on lävend, millele pakkuja või pakkumus peab vastama („jah“ või „ei“). See tähendab, et kui pakkumus ei vasta tehnilisele kirjeldusele, tuleb see kõrvaldada.

Tehnilises kirjelduses võib keskkonnahoidlike/ringsete miinumnõuete seadmisel kasutada standardeid ja ökomärgiste nõudeid. See võimaldab vähendada töökoormust, mis on seotud pakkumiskutsete keskkonnaalaste nõuete määratlemise ja kontrollimisega. Samuti on kasulik viidata Euroopa, teistele rahvusvahelistele või riiklikele standarditele või tehnilistele hinnangutele. Nii standarditele kui ömārgiste nõuetele viidates tuleb sellele lisada märke „või samaväärne“.

Miinumnõuded on asjakohased eelkõige esimese tasandi toodete (turul olemasolevad tooted) hankimise puhul, kuna nende jaoks on olemas selged keskkonnahoidlikud kriteeriumid ja tingimused (vt ka [peatükk 2.2](#)). Miinumnõuetena tuleks sätestada sellised tingimused, mis on hankelepingu seisukohalt hädavajalikud. Vältida tuleks liiga rangeid nõudeid, mis välistavad uuenduslikud pakkujad. Uute või uuenduslike toodete hankimisel (teise ja kolmanda taseme toodete puhul) on soovitatav kasutada pakkumuste hindamise kriteeriume, et vältida olukorda, kus pakkujaid ei ole või on liiga vähe.

Alternatiivsed lahendused

Mõnel juhul võib hankija tahta rohkem paindlikkust pakkuda, tagades siiski, et ta saab miinumnõuetele vastavaid pakkumusi. Avaliku sektori hankija võib pakkujatel lubada lisaks põhilahendusele esitada alternatiivseid lahendusi. Sellised lahendused põhinevad tavaliselt alternatiivtehnoloogiatel või -protsessidel, mis vastavad üsna täpselt tehnilistele tingimustele. Tavalise, turvalise lahenduse kõrval uuenduslikuma lahenduse pakkumisel võib olla potentsiaali saavutada kulude, kvaliteedi või paindlikkuse seisukohast oodatust parem tulemus. Avaliku sektori hankija võib isegi nõuda miinumnõuetele vastavate alternatiivsete lahenduste esitamist.

Alternatiivsete lahenduste lubamine on tõhusam siis, kui seda kombineerida tehnilise kirjelduse funktsionaalsete nõuete ja pakkumuste hindamise kriteeriumidega, et võrrelda eri lahendusi nende toimivuse, tulemuslikkuse, kulutõhususe, paindlikkuse või vastupidavuse poolest. Ilma nende parameetriteta on lahendusi raske hinnata.

Pakkumuste hindamise kriteeriumid ja pakkumuste hind

Hindamiskriteeriumide alusel on võimalik pakkujaid või pakkumusi järjestada (hea, parem, parim) ja anda lisapunkte miinumnõuetest parema (keskkonnahoidlikuma/ringsema) lahenduse leidmiseks. Hindamiskriteeriume võib kasutada ainult nende pakkumuste puhul, mis vastavad tehnilisele kirjeldusele.

Pakkumuste hindamise kriteeriumid tuleb sõnastada selgelt ja täpselt. See võimaldab tuuosalistel üksteisest eristuda. Liiga paljude kriteeriumide kasutamine teeb pakkumuste

eristamise raskemaks. Iga hindamiskriteeriumi jaoks tuleb kindlaks määrata selle suhtelised osakaalud.

Pakkumuste hindamine lähtub majandusliku soodsuse kriteeriumist. Majanduslikult soodsaima pakkumuse väljaselgitamise aluseks on pakkumuse hind või kulu, kasutades kulu- ja teenustõhususe põhimõtet, näiteks olelusringi kogukulu ja muid hanketeates välja toodud hindamiskriteeriume koos nende suhtelise osakaaluga. Kriteeriumidele osakaalu määramisel tuleb silmas pidada parimat hinna ja kvaliteedi suhet. Ei ole ette nähtud minimaalset ega maksimaalset punktiarvu, mille saab keskkonnaalaste hindamiskriteeriumide eest anda. Aga soovitatavalt võiks hind moodustada 10–30% ja kvaliteet (sh keskkonna-/ringsuse tingimused) 70–90% pakkumuse koguhindest. See võimaldab turuosalistel eristuda toodete keskkonnahoidlikkuse/ringsuse ja kvaliteediga. Ent raskuskeskme nihkumisel kvaliteedi ja keskkonnahoiu/ringsuse poole on oht pakkumuse hinna tõusuks. Selle vältimiseks võib piirata pakutavaid lahendusi (rahaliste) tingimustega. See tähendab, et hankija arvutab välja pakkumuse maksimaalse eeldatava maksumuse ja hinna alampiiri, millest kallimad ja madalamad pakkumused lükatakse tagasi.

Madalaima hinna etteandmine hoiab ära selle, et väga madala hinna pakkumisega loodetakse võita hankeleping minimaalsete kvaliteedipunktidega.

Hinnalae ja madalaima hinna kasutamise lisaeelis on asjaolu, et see võimaldab hankijal mõõta hindu absoluutskaalal. Etteantud madalaima hinnaga pakkumus saab maksimumpunktid ja hinnalaeaga pakkumus miinimumpunktid, teised hinnad paigutuvad skaalale maksimumi ja miinimumi vahel. Kui pakkumuste hinnaerinevused on väikesed, ei varieeru sel moel hinna eest saadud punktid kuigi palju. Hinnalae ja/või madalaima hinna etteandmine eeldab, et hankija on enne hanke väljakuulutamist turgu põhjalikult uurinud.

Üks võimalik pakkumuste hindamise kriteerium on olelusringi kulu.

Olelusringi kulude arvestamine

Ressursitõhususega arvestamisel muutuvad oluliseks tootepõhised töövahendid, näiteks kogu omamiskulu (*Total Cost of Ownership, TCO*) või olelusringi kogukulu (*Life Cycle Costing, LCC*).

Paljudes valdkondades ollakse huvitatud toote, teenuse, projekti, investeeringu vms kogu olelusringi jooksul tekkivate kulude hindamisest, et eelarvevahendeid optimaalselt jaotada. Peamised toote kululiigid, mida saab olelusringi analüüsimisel arvesse võtta, on seotud viie etapiga: tootearendus, toorme kaevandamine ja tootmine, toote tootmine, toote kasutamine, toote kasutusest kõrvaldamine.

Toote või teenuse olelusringi kulude arvestamine võib olla kasulik hanke eri etappides²⁹:

- hanke ettevalmistamine: olelusringi kulude praeguse seisuga hindamine;

²⁹ Adell A., Seebach D., Möller M. 2011. LCC-CO₂ tool user guide. The SMART SPP consortium, c/o ICLEI – Local Governments for Sustainability. https://smart-spp.eu/fileadmin/template/projects/smart_spp/files/Guidance/Final_versions/EN_SMART_SPP_Tool_User_Guide_2011_FINAL.pdf

- enne hanke väljakuulutamist: võimalike olelusringi lahenduste ligikaudne hindamine, mis aitaks turgu paremini kaasata või kitsendaks kaalutavaid tehnoloogia-lahendusi;
- pakkumiskutse ajal: pakkumuste hindamisetapis olelusringi kulude ja eeldatava CO₂-heite võrdlemine;
- pärast pakkumiskutset: ostetud toodete või teenuste olelusringi paremuse hindamine võrrelduna hankeelse seisuga või teiste toodetega, tulemustest teavitamine.

Toote või teenuse olelusringi kogukulu võivad mõjutada ka välistegurid:

- toote või teenuse turuhinna varieerumine;
- elektri, vee ja gaasi hind;
- maksud, toetused ja soodustused;
- inflatsioon, intressimäär ja muud majandustegurid;
- jäätmekäitluse nõuded.

Seega ei sõltu toote või teenuse olelusringi kogukulu mitte ainult toote või teenuse keskkonnakvaliteedist, vaid ka näiteks riigi maksupoliitikast.

Hankemenetluses on olelusringi kulude analüüs osa hangitava toote või teenuse mõju hindamisest, mille hulka tuleks arvestada ka muud keskkonnaaspektid, sotsiaalne mõju ja innovatsioon.

10. SAMM. Hankelepingu sõlmimine ja selle täitmine

Põhimõtted, kuidas keskkonnahoidliku, sh ringhanke lepingut tõhusalt hallata, on üldjoontes sarnased tavapärase hankelepinguga. Keskkonnahoidliku hanke leping võib olla pikema tähtajaga, et rakendada ellu uuenduslikke lahendusi ja arengusuundi. See võib hankijalt nõuda mõnevõrra rohkem aega. Lisaks sisaldavad varases arenguetapis teemad nagu ringmajandus palju määramatust. Ringhanke lepingu edukus sõltub suuresti ärisuhetest, mis võimaldavad ühiste ambitsioonide edasi arendamist.

Hankeleping sõlmitakse edukaks tunnistatud pakkumusega. Lepingu täitmise tingimused võivad sisaldada ka keskkonnaküsimuste arvesse võtmist. Kaasake varakult oma hankemenetlusse õigusekspert.

Lepinguliste kohustuste täitmist tuleks hankijal kogu lepingu kehtivuse aja pidevalt jälgida ning vastavuskohustus ja aruandlus peavad olema lepingus selgelt sõnastatud. Hankelepingut saab muuta selle kehtivuse ajal vaid erandkorras seaduses sätestatud juhtudel. Et hoida ära hankelepingu rikkumist keskkonnaaspektides, tuleks lepingu tingimustes kindlasti ära tuua ka võimalikud sanktsioonid.