

Koostöö korraldamine lepingupartneriga

- Soovitame kirjalikule tõlkele ja suulisele tõlkele korraldada eraldi hanked. Asjatundlikku abi kirjaliku tõlketeenuse sisu ja töökorralduse kohta saate Eesti Tõlkebüroode Liidult (www.etbl.ee). Suulise tõlke kohta oskab nõu anda Eesti Tõlkide ja Tõlkijate Liit (www.ettl.ee).
- Kui hankega leitakse endale mitu partnerit, siis on soovitatav koostada pingerida valdkonniti või keelekombinatsiooniti ning esitada tellimusi järjekorras esimesele, selle hõivatusel korral järgmisele jne. Kahjuks on levinud praktika, kus raamlepingud sõlmitakse majanduslikult soodsaimate pakkujatega, kuid pärast lepingu sõlmimist korraldatakse uus vähempakkumine igale tööle (nn iga päringu minihanked). Eesti Tõlkebüroode Liidu liikmed pakuvad hankijale oma parima hinna, milles on arvestatud ka hanke kogumahuga. Kõikide lepingupartnerite võistupakkumised iga tellimuse eel tekitavad põhjendamatut halduskoormust nii hankijale kui pakkujale.
- Mitmeaastase lepingu tõlketeenuse osutamiseks soovitame sõlmida kahe või enama partneriga ja koostada pingerida, nagu eelmises punktis kirjeldatud. See maandab hankija riske ja võimaldab vajaduse korral valida konkreetseks ülesandeks sobivaima teenusepakkuja.
- Soovitame prognoosida hanke töömahtu võimalikult täpselt, et hankedokumentides välja kuulutati ei erineks oluliselt lepingu täitmise tegelikust mahust. Levinud on hanked, kus hankija prognoosib väga suurt mahtu, nõuab lepingupartnerilt selleks valmisolekut, kuid tellib väga väikeses mahus. Sellistel puhkudel, kui eeldatakse iga päev mitme tõlkija valmisolekut, kuid vajatakse teenust vaid harva, tuleks sõlmida leping mitme partneriga, kes saavad vajaduse korral üksteist täiendada. Vaid ühe lepingupartneri korral soovitame rakendada oote- või valmisolekutasu.
- Hanke sildi all ei tohi kindlasti endale värvata formaalseid pakkujaid. On olukordi, kus hankijal on rahastajale vaja iga tõlketellimuse kohta esitada mitu pakkumust. Selle tarbeks (riigi)hanke väljakuulutamise ja tähtajaliste raamlepingute sõlmimine ei ole põhjendatud. Esineb hanked, kus hanke käigus selgitatakse välja nt 3 parimat pakkujat, sõlmitakse kõikidega raamleping ja kohustatakse lepingupartnereid esitama iga tellimuse korral pakkumus. Parimad hinnad on juba hanke käigus selgunud, kuid nii saadakse endale kaks formaalset pakkujat, kelle pakkumused ei osutu kunagi valituks, kuid kelle pakkumusi saab esitada rahastajale. Eesti Tõlkebüroode Liit ei soovita oma liikmetel sellistes hangetes osaleda.

Hankija panus on hea tulemuse saavutamiseks vajalik

Palun mõelge hanke koostamisel läbi ka järgmine:

- Soovitame hankijal alati nimetada vastutav isik ja vajaduse korral konsultandid, kes osalevad ka töö vastuvõtmisel.
- Hankija tagab, et tema vastutav isik või konsultandid on kogu projekti jooksul kättesaadavad. Pooled lepivad kokku, mis on mõistlik aeg, mille jooksul hankija spetsialist küsimustele vastab.
- Hankija koostab hankedokumentid hoolikalt, et hankemenetluse käigus ei oleks vaja teha hankedokumentidesse muudatusi. Praegu esineb olukordi, kus riigihangete registris olevaid dokumente muudetakse veel viimasel tööpäeval enne pakkumuste esitamise tähtaega.
- Hankedokumentides peaks vältima faktivigu (nt ettevõtete nimed, standardite numbrid, sama nimega erinevad dokumendid, erineva nimega sama sisuga dokumendid).
- Hankedokumentides peaks vältima loogikavigu (üles <-> alla tüüpi vead).
- Hankedokumentides peaks vältima kirjavigu: näiteks "üles või mitu" (peab olema "üks või mitu"), "varandus" (peab olema "varundus").
- Ei ole mõistlik nõuda pakkujalt pakkumuse hinnale lisaks allahindlusprotsendi esitamist tava-hinnakirjast. See ei ole tegelik otsustamise alus, oluline lõplik hind.
- Hankija vastutab kogu algmaterjali eest, mille ta on pakkujale andnud.
- Kui hankija muudab kokkulepitud töö mahtu või algmaterjali esitamise tähtaegu, siis pikeneb vastavalt ka töö valmimise tähtaeg.
- Kui hankija näeb ette, et tööde maht võib projekti täitmise käigus muutuda, siis on mõistlik pakkujaga kokku leppida erineva töömahuga perioodide ajakava. Nii on pakkujal võimalik hankija nõudeid mõistlike kulutustega rahuldada.
- Pakkuja peab tagama, et ülesande täitmiseks kasutatakse piisava kvalifikatsiooniga meeskonda. Hankija ei saa nõuda kindlate inimeste hoidmist projektis. Pakkuja võib spetsialiste asendada, kui tagab kvalifikatsiooninõude täitmise.
- Hankija ei tohi ilma mõjuva põhjusega keelduda allhankija kasutamisest.
- Töö ülevaatamise ja vastuvõtmise aeg peab olema piiratud.
- Puuduste likvideerimiseks lepatakse kokku mõistlik tähtaeg.
- Vastuvõetud töö kohta ei saa pretensioone esitada.
- Töö kasutuselevõtmine on võrdsustatav üleandmise-vastuvõtmise akti allkirjastamise ja töö vastuvõtmisega.
- Sanktsioonide rakendamine, v.a viivised, ei toimu automaatselt ühepoolse otsusega. Lepingu rikkumise juhtumit arutatakse pakkujaga. Pooltel on õigus kaasata mõlemale poolele sobiv ekspert.
- Sanktsiooni rakendamise aeg peab olema piiratud, ühe rikkumise eest ei saa rakendada mitut sanktsiooni.
- Kõikidele trahvidele (sh viivistele) tuleb seada mõistlikud ülemmäärad.
- Lepingu tuleb koostada tasakaalustatuse printsiipi järgides: lepingu lõpetamiseks on mõlemal poolel võrdsed õigused, sanktsioonide nõudmise õigused (sh viivised) on tasakaalus jne.
- Lepingu lõpetamisel on Hankija kohustatud Pakkujale tasuma faktiliselt tehtud tööde eest.
- Hankija ei algata läbirääkimisi ega tee muid pingutusi töösuhte või muu teenuse osutamise suhte loomiseks ega sõlmi töölepingut või muud teenuse osutamise lepingut isikuga, keda pakkuja kasutab lepingu täitmisel.
- Pakkujalt ei ole mõistlik nõuda kogu projekti jooksul talle üle antud informatsiooni tagastamist – hankijat kaitseb konfidentsiaalsusnõue.
- Konfidentsiaalsuskohustus kehtib mõlema poole kohta.