

Ehituskonsultatsioonituru eksirännakud

Ehitustegevuse võib laias laastus jagada kaheks. Esiteks ehitamist ettevalmistav-kontrolliv osa (ingl consulting) - arhitektuur, projekteerimine, konsulteerimine ja järelevalve ning teiseks ehitamine (ingl construction). Mõlemad valdkonnad on Eestis killustunud ja väga konkurentsitihedad. See põhjustab ebatervet konkurentsi, millele annavad hoogu odavaima hinnakriteeriumi alusel läbiviidavad hanked. Eriti tugevalt on see mõjutanud ehituskonsultatsiooni teenuseid pakkuvaid ettevõtteid, kellel pole olnud võimalik tippkvaliteetset teenust pakkuda ja selle eest vääriolist tasu teenida. Sealjuures ei tohi ehituskonsultatsiooni olulisust ehitise lõppkvaliteedi seisukohalt mingil juhul alahinnata.

Praegu oleme olukorras kus koroonakriisi mõju avaldub ehitusvaldkonnas üha enam ja ehitusturg on selgelt jahtumas. Kodumaise erasektori investeringute olulise vähenemise või isegi ärarajäämise tõttu avalduvad suuremad probleemid tõenäoliselt sügisel. Riik on lubanud, et toetab ehitussektorit jätkates kavandatud investeringuid ning lisades neid juurdegi. See väärib tunnustust.

Kuna erainvesteeringud kinnisvaraarendusse ja ehitusse on lähema paari aasta jooksul ilmselt oluliselt vähenemas, siis on ettevõtjad uute ehitusobjektide osas sunnitud panustama riigi tellimustele, mis tegelikult tähendab riigihangetel osalemist.

Hangete ettevalmistamise kiirus on mõistagi oluline, kuid seda ei saa teha kehva lõpptulemuse hinnaga. Hanget korraldades tuleb alati enda jaoks selgeks mõelda, mis eesmärgiga seda korraldama asutakse. Kui hankida ehitusprojekti kiirelt ja odavalt, siis head ja kvaliteetset hoonet või rajatist loota on ilmselge naiivsus. Samuti ei ole ainult madalaimat hinda väärtustades võimalik saada kvaliteetseid ehituskonsultatsiooni teenuseid. Kõik ehituskonsultatsiooni teenuse pakkujad müüvad eelkõige kogemusi ja töötunde. Kui pakkumise hindamisel lähtutakse vaid madalaimast hinnast, siis suure tõenäosusega pannakse tööd tegema õpipoiss ja/või jääb osa tööd lihtsalt tegemata. Mõlemal juhul kannatab teenuse kvaliteet ja tegelik kannataja on tellija ise. Hea konsultant on nagu advokaat, kes kaitseb ehitusprotsessi igas staadiumis tellija huve talle vajaliku ehitise valmimisel. Harva valitakse advokaati vaid maksumuse järgi, pigem uuritakse kuidas ta on eelmiste töödega hakkama saanud. Riigihangetel on aga paraku endiselt peamiseks konsultandi hangete valikukriteeriumiks odavaim hind.

Näitena sellest, milleni viib madalaima hinna võistupakkumine, võib tuua hanke, kus Maanteeamet ostis Väo liiklussõlme rekonstrueerimisel omanikujärelevalve teenust hinnaga 18 eurot tund. Võrdluseks olgu toodud, et näiteks autoteeninduses on tavapärase hoolduse tunnitasu 40 eurot. Samuti on projekteerimisvaldkonnas pea poole võrra vähenenud sarnaste hoonete projekteerimismaksumus. Tähelepanuvääriv fakt on ka see, et näiteks Soomes on ehitussektori hangetest väärtuspõhised 80%, Eestis ulatub see vaevu 3%-ni.

Kuna eelmise kriisi kogemus on ehitusvaldkonna turuosalistel valusalt meeles, siis projekteerimismahtude vähenemise kartuses on hinnakonkurents hangetel muutunud väga agressiivseks. Et tööd saada, tehakse selgeid alapakkumisi ning hinnad lüüakse allapoole igasugust mõistlikkuse piiri. Kahjuks laseb riik sellel kõigel juhtuda seda ise tagant lükates. Hankeid korraldatakse ikka ja jälle selliselt, et ainsaks valikukriteeriumiks on madalaim hind. Alapakkujaid on ikka olnud, need on olnud üksikud proovijad. Kuid nüüd tundub, et ellujäämise nimel teevad seda paljud. Ja hanketingimused annavad selleks hea võimaluse. Kuid kas kriis annab õigustuse halva kvaliteediga odava töö hankimiseks?

Riik jätab hankijana kasutamata võimaluse hinnata hankelepingu täitmisel vahetult osalevate isikute töökogemust, millest otseselt sõltub hankelepingu täitmise kvaliteet. Ehituskonsultatsiooniteenuse kui intellektuaalteenuse osutamisel on hankelepingut täitvate isikute kompetents võtmetähtsusega. Kvalitatiivseteks kriteeriumideks võivad lisaks meeskonnaliikmete töökogemusele olla ka tööde tegemise kava, meetodika ning projektimeeskonna töökorraldus ja muud tingimused, mis iseloomustavad pakkumust ja võimaldavad välja selgitada tegelikult soodsaima pakkumuse. Hindamiskriteeriumite osakaalud sõltuvad suures osas riigihanke objektist, kuid soovituslikult võiks hinna osakaal olla 30%, jättes kvalitatiivsete kriteeriumite tarbeks 70%.

Hankija huvi peaks olema saada majanduslikult soodsaim pakkumus. Riigihangete seaduse mõistes ei tähenda majanduslikult soodsaim pakkumus aga madalaima hinnaga pakkumust. Majanduslikult soodsaima pakkumuse väljaselgitamisel peab hankija võtma arvesse eelkõige parimat hinna ja kvaliteedi suhet ning lisaks pakkumuse hinnale võib rakendada erinevaid kvalitatiivseid, keskkonnaalaseid või sotsiaalseid kriteeriume.

Osad hankijad on teinud arglikke samme väärtuspõhiste hangete rakendamisel, kuid hinnakomponendi kõrge osakaalu tõttu ei ole need täitnud eesmärki. Eesti Ehituskonsultatsiooniettevõtete Liit on viimase aasta jooksul teinud suuremate riigisektori hankijatega tihedat koostööd, esitanud ettepanekuid ning andnud soovitusi kvaliteedikriteeriumite rakendamise osas projekteerimishangetel. Nüüd oleks viimane aeg neid realselt rakendama hakata.

Olen veendunud, et hangete väärtuspõhiseks muutmine on võtmetähtsusega parandamaks konsultatsioonisektori räsitud mainet, mille on eelkõige põhjustanud ettevõtted, kes teevad alapakkumisi ja riiklik sektor, kes on sellist käitumist rahulikult pealt vaadanud olenemata sellest, et hankedokumentides kirjeldatud nõudeid ei täideta. Samuti pakub sisuliselt väärtuspõhine hange võimalust rakendada uusi innovaatilisi lahendusi ja seeläbi parandada märkimisväärselt pakutava teenuste kvaliteeti. See aitaks suunata ehituskonsultatsioonisektorit jätkusuutlike ärimudelite suunas ja tagaks tugevamatele ettevõtetele normaalse tegevusvõimekuse.

Tiit Kerem
Juhatuse esimees
Eesti Ehituskonsultatsiooniettevõtete Liit