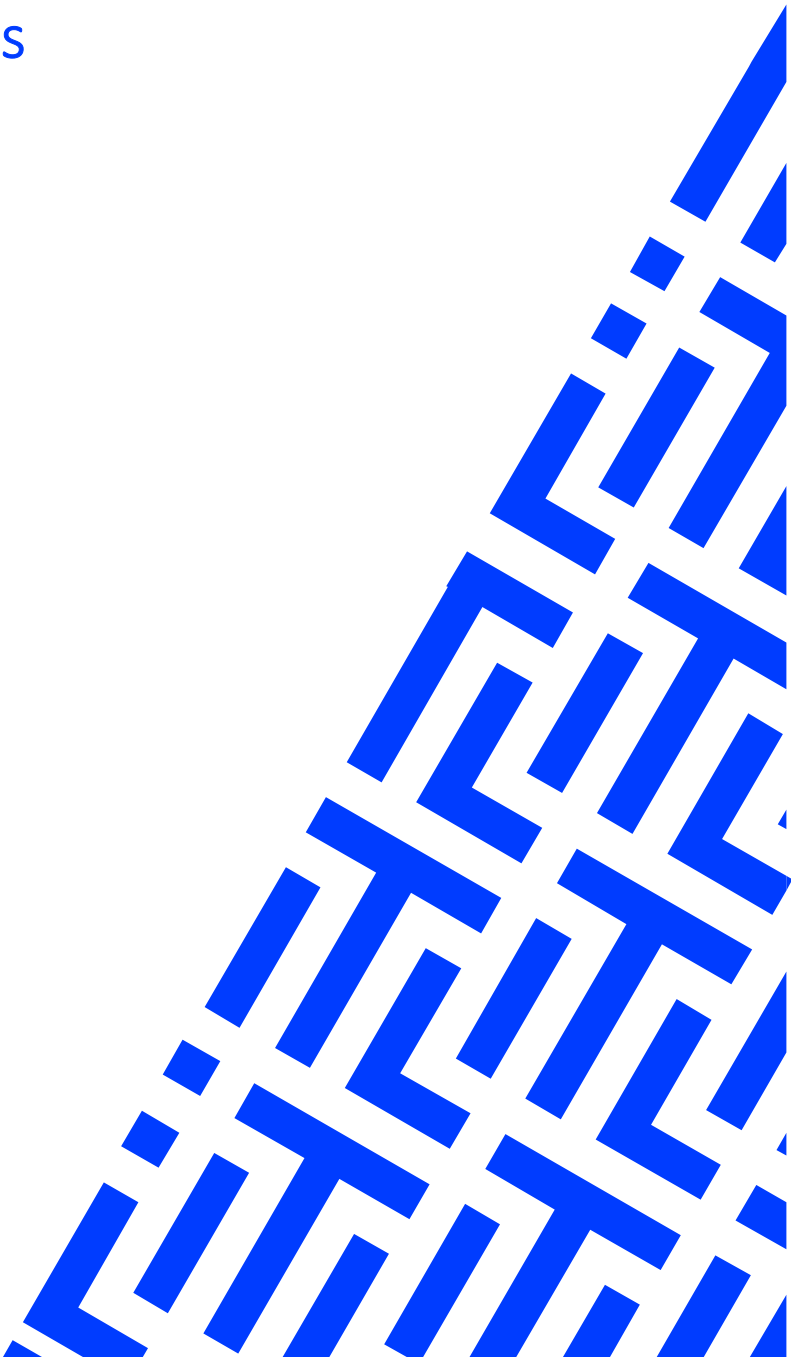
EESTI
INFOTEHNOLOOGIA JA
TELEKOMMUNIKATSIOONI
LIIT

Riistvarahangete soovitused kiiresti muutuvas turuolukorras

September 2026



Sisukord

Sissejuhatus **2**

Tee turu-uuring vahetult enne hanketingimuste lõplikku kinnitamist **3**

Vali hankevahend vajaduse järgi – DHS ei ole ainus võimalus **4**

Säilita paindlikkus **5**

Sissejuhatus

Riistvaraturu olukord on 2026. aastal muutunud varasemast ebastabiilsemaks. Geopoliitilised pinged ja nendega kaasnevad häired globaalsetes tarneahelates on mõjutanud komponentide ja toodete kättesaadavust ning tarnetingimusi. Riistvara tarneahelates on suurenenud ebakindlus ning komponentide hinnad, toodete saadavus, tarneajad ja muud tarnetingimused on kiires muutumises. Seetõttu on hangete kavandamisel üha olulisem arvestada sellega, et turuolukorda ja tarnetingimusi ei ole pikaks perioodiks võimalik usaldusväärselt ette näha.

Probleem ei piirdu IKT-sektoriga. Eesti Tööandjate Keskliit[1] on juhtinud tähelepanu sellele, et geopoliitilisest olukorrast tingitud tarneahelate häired ja sisendhindade muutused mõjutavad ettevõtteid sektoriteüleselt ning suurendavad ka juba sõlmitud lepingutega seotud riske. Muutunud olukorra tõttu tuleb ka riigihangetes senisest suuremat tähelepanu pöörata sellele, milliseid riske saavad hankija ja pakkuja realistlikult kanda ning kui pikaks ajaks on võimalik erinevaid tingimusi ette kindlaks määrata.

Sellest vajadusest lähtuvalt on ITL koostanud käesoleva lühijuhendi, et anda hankijatele praktilisi soovitusi riistvarahangete korraldamiseks kiiresti muutuvas turuolukorras. Eesmärk on aidata kujundada hanketingimusi viisil, mis arvestab riistvaraturu tegeliku toimimisega ning aitab säilitada konkurentsi ja paindlikkuse.

See lühijuhend on osa kavandatavast riistvarahangete parimate praktikate juhendist, milles on kavas käsitleda muu hulgas tehnilisi kriteeriume, vastavustingimusi, elutsükli kogukulu, riskipõhiseid turvanõudeid, kohustuslikke keskkonnahoiu kriteeriume ning vastuvõtu, garantii ja hooldusega seotud küsimusi.

Lühijuhendi soovituste põhisõnumi võib kokku võtta järgmiselt: riistvarahanke tingimused tuleks kujundada nii, et hankija säilitab konkurentsi ja paindlikkuse ning pakkujad ei pea võtma ebaproportsionaalselt suuri riske ega siduma end pikaks ajaks tingimustega, mille täitmise võimalikkust ei ole kiiresti muutuvas turuolukorras võimalik usaldusväärselt prognoosida.

Järgnevad soovitused aitavad seda põhimõtet hanke eri etappides praktiliselt rakendada.

[1] https://employers.ee/tooandjate-5-ettepanekut-iraani-kriisi-mojude-leevendamiseks/

Tee turu-uuring vahetult enne hanketingimuste lõplikku kinnitamist

Kiiresti muutuval riistvaraturul aitab turu-uuring kontrollida, kas tehniline kirjeldus on arusaadav, nõuded turul täidetavad, eelarve ja tähtajad realistlikud ning valitud hinnastamismudel turuolukorras toimiv. Turu-uuring aitab hankijal hinnata ka seda, millised turuolukorrast tulenevad riskid on hanke ettevalmistamise ajal juba teada ja millega tuleb seetõttu hanketingimustes arvestada.

Kui hanke alusdokumendid on juba koostatud, tasub turuosalistele edastada tehniline kirjeldus ja küsida, kas nõuded on üheselt mõistetavad ning kas nõuded tervikuna võimaldavad piisavat konkurentsi.

Turu-uuringus tasub muu hulgas küsida:

- kas nõutud tehnilistele parameetritele vastavaid tooteid pakuvad mitu tootjat ning millised on realistlikud alternatiivsed konfiguratsioonid;
- kas pakkumuse esitamise ja tarne tähtajad on realistlikud;
- kui pikka pakkumuse kehtivusaega on pakkujatel praeguses turuolukorras võimalik mõistlikult pakkuda;
- millised on tegelikud tarneajad, toodete saadavus ja tootjate tugiperioodid;
- milline hinnastamismudel on praeguses turuolukorras toimiv ning kui pikaks ajaks on pakkujatel võimalik hinda siduda.

Pakkumuse kehtivusaega ei tasu määrata pikemaks, kui menetluse läbiviimiseks tegelikult vaja. Põhjendamatult pikk kehtivusaeg sunnib pakkujaid arvestama hinnamuutuse riskiga ja võib seetõttu suurendada pakkumustesse lisatavat riskipuhvrit.

Vali hankevahend vajaduse järgi – DHS ei ole ainus võimalus

Dünaamiline hankesüsteem (DHS) võib olla riistvara soetamiseks sobiv vahend, kuid seda ei ole põhjust käsitleda ainsa või alati parima võimalusena. DHS ei ole hankemenetluse liik, vaid elektrooniline riigihanke läbiviimise vahend, mis luuakse piiratud hankemenetluse reeglite alusel.

DHS-i eelis on, et nõuetele vastavad pakkujad saavad süsteemiga liituda kogu selle kehtivusaja jooksul ning seotud hankes saab täpsustada kogust, konfiguratsiooni, tarneaega, garantiid, paigaldust ja muid ostutingimusi.

DHS sobib eriti selliste standardsete toodete hankimiseks, mille mudelid, hinnad, saadavus ja tehnilised konfiguratsioonid võivad turul kiiresti muutuda. Samas tuleb arvestada, et DHS-i seotud hankes on pakkumuse esitamise miinimumtähtaeg üldjuhul 10 päeva.

Seetõttu ei ole DHS üksi lahendus olukorras, kus hinnad võivad muutuda tundide või mõne päevaga. DHS-i üks peamisi tugevusi on selle avatus. Sõltuvalt vajadusest võib sobiv lahendus olla ka mitme pakkujaga raamleping koos minikonkurssidega või e-kataloog.

Säilita paindlikkus

Sõltumata valitud menetlusliigist ja hanke läbiviimise viisist tasub hanketingimused läbi mõelda nii, et need võimaldaksid arvestada lepingu kehtivusajal muutuvate oludega.

Tänases turuolukorras on keeruline fikseerida hindu kogu 48-kuuliseks raamlepingu perioodiks, sest riistvaraturg muutub kiiresti. Näiteks tõusid tavapärase DRAM-mälu lepinguhinnad 2026. aasta esimeses kvartalis TrendForce'i andmetel ligikaudu 93–98% võrreldes eelmise kvartaliga[2].

Seega, kui viid läbi riigihanget raamlepingu sõlmimiseks, jäta riistvara hinnad võimalusel fikseerimata või fikseeri need üksnes lühikeseks ajaks, näiteks esimeseks tellimuseks, minikonkursiks või raamlepingu esimesteks kuudeks.

Mitme pakkujaga raamlepingu puhul ei pea partnerite valimiseks küsima kogu raamlepingu kehtivusajaks siduvat hinda. Hindamisel peaks siiski säilima mõistlik maksumuselement, näiteks hankija määratud eelarve või maksimumsumma, näidisostukorv või allahindlusprotsent.

Mõlema poole jaoks oleks mõistlikum, kui hankija võimaldaks minikonkursside korraldamisel raamlepingu kehtivusajal hinnastamist vastavalt tegelikule olukorrale. Minikonkurssidel või tellimuste tegemisel võiks pakkujal olla võimalik esitada tegelikust turuolukorrast lähtuv tarneaeg.

Hinnastamismudeli toimivust tasub kontrollida turu-uuringus. Näiteks võib hinnastamine toimuda avaliku hinnakirja ja allahindlusprotsendi alusel, mis võimaldab ka ühe pakkujaga raamlepingus jätta seadmete hinnad fikseerimata. Seejuures peab hinnakirja alus olema objektiivselt kontrollitav ning hinnakujundusmehhanism ei tohiks võimaldada raamlepingu partneril baashinda ühepoolselt ja sisuliselt piiranguteta kujundada. Riistvaraga seotud teenustele (nt paigaldamine või juurutamine) võib küsida fikseeritud tunnihinda, kuid praeguses turuolukorras ei ole soovitatav seda pikaks ajaks fikseerida.

Lepingutes saab täiendavat paindlikkust luua ka indekseerimisega. Selleks tuleks valida võimalikult objektiivne indekseerimise alus ning lepingus selgelt ette näha, millal ja kuidas indekseerimine toimub.

Kui tarneaega kasutatakse hindamiskriteeriumina, tuleb arvestada, et pakutud tähtaeg muutub lepingu osaks ning selle hilisema muutmise võimalused on väga piiratud.

Jäta paindlikkust ka toote asendamiseks juhul, kui konkreetne mudel või konfiguratsioon kaob turult või asendub uue põlvkonna tootega. Näe lepingus ette objektiivne mehhanism sellisteks muudatusteks ja selgita võimalusel, milles seisneb asendustoote samaväärsus.

[2] https://www.trendforce.com/presscenter/news/20260601-13070.html

Kui hankija kehtestab kõik tingimused ilma piisava paindlikkuseta, ei ole see otstarbekas ka hankijale endale, sest tingimuste hilisem muutmine ei pruugi olla võimalik.

Lisaks RHS §-s 123 nimetatud muutmise alustele on sama paragrahvi lõike 1 punkti 2 kohaselt võimalik lepingut muuta ka lepingus ette nähtud alustel. Seetõttu tasub nii raam- kui hankelepingus ette näha riistvarahangetes tavapärased muutmise võimalused, näiteks tarneaja muutmise või lisatellimuste tingimused. Seejuures ära kirjuta lepingusse lihtsalt, et pooltel on õigus tarneaega, mudelit või hinda kokkuleppel muuta, vaid kirjelda juba hankedokumentides, millise sündmuse korral, millises ulatuses ja millise objektiivse meetodi alusel muudatus võib toimuda.

Samuti mõtle läbi sanktsioonid muutuva turu tingimustes. Leppetrahvi arvestusbaas võiks võimaluse korral olla seotud rikkumisest mõjutatud tellimuse või seadmetega, mitte kogu raamlepingu teoreetilise maksimumväärtusega.

Nii on võimalikud muudatused ette nähtud ja läbipaistvad ning vajaduse korral saab kasutada ka teisi muutmise aluseid.

Kasutatud allikad

- Rahandusministeerium: DHS. Kasutusjuhend
- Rahandusministeerium: Juhis hankelepingute muutmine kriisiolukorras (27.04.2026)
- Rahandusministeerium: 2025. a riigihangete valdkonna statistika ja kokkuvõte



Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit
info@itl.ee | www.itl.ee