

2026 aasta ringmajanduse konverentsi töötoa „Kui on nõudlus, on ka pakkumine: keskkonnahoidlikud ja ringhanked kui turu kujundajad“ tulemuste lühikokkuvõte

Järgnevalt on esitatud Stockholmi Keskkonnainstituudi Tallinna Keskuse poolt läbi viidud töötoa tulemuste kokkuvõte (TÖÖVÕTULEPING 2026/1-16/1471). Töörühmades räägitud teemad on koondatud lõpus olevasse tabelisse. Töötoa käigus paluti osalejatel (eraldi töölaual hankijatele ja pakkujatele) arutleda ja välja tuua vastavalt oma töölaua vaates, mis on peamised takistused, mis pärsvad keskkonnahoidlike ja ringsete hangete läbiviimist ning millised on vajadused ja võimalikud lahendused, millele tuleks keskkonnahoidlike hangete arendamise edaspidi tähelepanu pöörata. Eraldi failina on esitatud töötoa ettekanded.

Hankijate vaade

Peamised probleemid ja takistused

Hankijate vaates on keskne probleem **selge poliitilise ja strateegilise raamistiku ning organisatsioonilise eestvedamise ebapiisavus**. Keskkonnahoidlikku hanget ei käsitleta veel piisavalt avaliku sektori organisatsiooni strateegiliste eesmärkide saavutamise vahendina. Kui organisatsioonil puuduvad enda eesmärgid, juhtkonna toetus ja vastutus nende saavutamise eest, jääb rakendamine suuresti väljastpoolt tulevate kohustuslike nõuete täitmiseks. Kohustuslikud keskkonnahoidlikud kriteeriumid on seetõttu olulised turusurve tekitajad, kuid üksi ei taga nad strateegilise hankevõimekuse kujunemist ega ambitsioonikamate lahenduste otsimist.

Teine oluline probleem on **hankijate piiratud võimekus ja tugistruktuuride puudumine**. Keskkonnahoidlik sh ringhange eeldab lisaks hankeõiguse tundmisele teadmisi keskkonnamõjust, ringmajandusest, tehnoloogiatest, turust, olelusringi kuludest ning nõuete kontrollimisest. Valdav osa hankijatest pidas ebapiisavat võimekust üheks peamiseks keskkonnahoidlike hangete probleemiks. Eriti selgelt ilmneb tugistruktuuri puudumine KOVide puhul: väiksematel omavalitsustel ei ole realistlik kõiki vajalikke erialateadmisi enda organisatsioonis välja arendada ning puudub keskne kompetentsikeskus, kust saada konkreetse hanke ettevalmistamisel praktilist abi.

Kolmandaks on probleem **hankeprotsessi liigne jäikus ja tehnilise lahenduse ette määramine**. Hanke objekt kirjeldatakse sageli olemasoleva toote või tehnilise lahenduse kaudu, mitte vajaduse, funktsiooni või saavutatava tulemuse kaudu. See vähendab võimalust pakkuda alternatiivseid, keskkonnahoidlikumaid või innovaatilisi lahendusi. Keskkonnahoidliku hanke arendamine tähendab seetõttu laiemat muutust hankimise loogikas – *mida täpselt osta?* asemel tuleb rohkem küsida *millist vajadust või funktsiooni soovime täita ja millist tulemust saavutada?*

Sellega on otseselt seotud **ebapiisav turu tundmine ja vähene sisuline turudialoog**. Hankijad kardavad ühelt poolt kehtestada nõudeid, millele turg ei suuda vastata, teisalt ei tunta piisavalt juba olemasolevaid lahendusi. Turudialoogi võimalusi kasutatakse vähe või formaalselt, osalt ajapuuduse ja oskuste puudumise, osalt õiguslike riskide kartuse tõttu.

Lisaks piiravad rakendamist **hinna- ja ajasurve, riskikartus ning raskused keskkonnatulemuste mõõtmisel ja tõendamisel**. Keskkonnahoidlikumat lahendust

tajutakse sageli kallimana, samas kui olulusringi kulusid ja pikemaajalist kasu ei osata või ei ole võimalik piisavalt arvesse võtta.

Peamised vajadused ja lahendussuunad

Hankijate vaatest tähendab see vajadust liikuda üksikute kohustuslike kriteeriumide rakendamiselt **tervikliku strateegilise keskkonnahoidliku hankimise süsteemi** poole. Riigi tasandil on vaja selgemaid eesmärgi ja prioriteete ning organisatsiooni tasandil nende sidumist asutuse enda strateegia, juhtimise ja hankekavadega. Kohustuslike kriteeriumide on põhjendatud laiendada, kuid nende kõrval tuleb toetada organisatsioonide enda võimekust ja ambitsiooni.

Selleks on vaja **püsivat kompetentsi- ja tugisüsteemi**, eriti KOVidele, mis pakuks lisaks koolitustele praktilist tuge konkreetsete hangete ettevalmistamisel, näidisdokumente, hindamismetoodikaid, turuinfot ning häid ja ka ebaõnnestunud näiteid. Samuti tasuks arendada hankijate koostööd, ühiseid turudialooge ja valdkondlikke ostjate gruppe, et iga asutus ei peaks sama tööd eraldi tegema.

Oluline arengusuund on **paindlikum ja tulemuspõhisem hankimine**: vajaduse ja soovitud keskkonnatulemuse selgem määratlemine, funktsionaalsed nõuded, alternatiivsete lahenduste lubamine ning hinna kõrval kvaliteedi, keskkonnamõju ja olulusringi kulude sisulisem arvestamine. Sellega peaks kaasnema varasem ja professionaalsem turudialog ning pilootide ja katsetamise võimaldamine.

Pakkujate vaade

Peamised probleemid ja takistused

Pakkujate vaatest on keskne probleem **ebaselge nõudlus ja hankija keskkonnaeesmärgi puudulik määratlemine**. Ettevõttele ei ole sageli arusaadav, millist keskkonna- või ringmajandustulemust avalik sektor tegelikult soovib saavutada. Selle asemel esitatakse tehnilised nõuded, mis võivad olla ühelt poolt väga detailsed ja piiravad ning teiselt poolt keskkonnaambitsiooni poolest liiga üldised või madalad.

Liiga ettekirjutavad tehnilised tingimused võivad **lukustada hanke olemasolevasse lahendusse** ja välistada teistsuguse tehnoloogia, ärimudeli või teenusepõhise lahenduse. Samal ajal ei loo liiga nõrgad keskkonnakriteeriumid konkurentsieelist ettevõtetele, kes on investeerinud keskkonnahoidlikumatesse toodetesse või teenustesse. Seda võimendab **hinnakeskne hindamine**: kui parema keskkonnatulemusega lahendus ei saa hindamisel sisulist eelist, puudub ettevõttel majanduslik motivatsioon selle arendamiseks.

Oluline probleem on ka **hankija ja turu ebapiisav suhtlus enne hanget**. Pakkujad tajuvad, et konsultatsioon toimub liiga hilja või formaalselt ning nende teadmisi turu tehnilistest võimalustest ei kasutata hanke kujundamisel.

Pakkuja jaoks on probleemiks ka **nõudluse vähene prognoositavus**. Uue keskkonnahoidliku lahenduse, tootmisvõimsuse või ärimudeli arendamine eeldab investeeringuid. Üksik juhuslik rohehange ei anna ettevõttele piisavat kindlust nende tegemiseks. Avaliku sektori selgemad pikaajalised eesmärgid, hankekavad ja järjepidevad keskkonnanõuded annaksid turule signaali, millele ettevõtted saaksid reageerida.

Peamised vajadused ja lahendussuunad

Pakkujate vaatest on seega kõige olulisem **selgem, prognoositavam ja tulemustele orienteeritud avaliku sektori nõudlus**. Hankija peaks kirjeldama eelkõige probleemi, funktsiooni ja soovitud keskkonnatulemust ning jätma pakkujatele rohkem ruumi selle saavutamise viisi pakkumiseks.

Seda peab toetama **varajane ja tegelik turudialoog**, kus ettevõtjatega suheldakse juba vajaduse ja hanke kontseptsiooni kujundamise etapis, mitte üksnes valmis hankedokumentide kommenteerimiseks. Keskkonnanõuded ja hindamismudel peavad olema piisavalt selged ja mõõdetavad, et keskkonnahoidlikum lahendus saaks reaalse konkurentsieelise. Hindamisel tuleks senisest enam arvestada kvaliteeti, olulusringi kulusid ja keskkonnatulemust, mitte üksnes soetushinda.

Töörühmades räägitud koondkokkuvõte:

	Peamised takistused	Peamised vajadused/lahendused
Hankijad	Poliitilise/institutsionaalse tahte vähesus ja puudumine – kui avaliku sektori asutuses pole strateegilist survet (sh eesmäärke ja toetust) ja ringseid või keskkonnahoidlikke kriteeriume hangete puhul ei nõuta, ei ole hankijatel motivatsiooni keskkonnahoidlike hankeid initsieerida (piirduakse minimaalsega – st kohustuslike hankekriteeriumite minimaalne kasutamine) Teadmiste ja oskuste puudus – hankijal ei ole alati piisavalt teadmist ringmajandusest, materjalidest ega turul olemasolevatest tehnoloogilistest lahendustest. KOV tasandil pole teistes riikides olevaid koostöö ja kompetentsikeskusi, kus pakuvad abi ja teadmisi. Aja- ja eelarvesurve – lihtsam ja odavam lahendus kipub domineerima ning uute/innovaatiliste (suurem osa keskkonnahoidlikest hangetest eeldab uuendust) lahenduste ettevalmistamine nõuab rohkem aega. Turu ebaküpsus ja vähene pakkumine sh hankijapoolne turu mittetundmine – hankijal on keeruline nõudeid seada, kui pole teada, kas turg suudab neid täita. Samuti ei ole tavaks viia läbi turudialooge (ajapuudus, hirm rikkuda seadusi, ei ole oskusi turudialooge õigesti läbi viia). Materjalide kättesaadavuse ja sellekohase info probleem – ringsete materjalide kohta puudub piisav info, dokumentatsioon või kindlus nende omadustest. Möötmise ja nõuetele vastavuse kontrollimise keerukus – kuidas hinnata ringlust, keskkonnamõju, toote/materjali kvaliteeti, vastavust nõuetele ning kuidas seda tõendada? Hanketingimuste liigne jäikus – hanketingimused on liiga detailsed sh hanketingimused ja protsessid ei võimalda uusi või alternatiivseid lahendusi hankida.	Avaliku sektori (nii riigi aga eriti KOV tasandil) selgem poliitiline ja strateegiline raamistik, mis toetab ringsete ja keskkonnahoidlike hangete laiemat rakendamist ja annab kindlust hankijatele hankijad. Kohustuslikud keskkonnahoidlikud hankekriteeriumid toetavad (tuleb laiendada tootegruppide ringi), samas ei pruugi see ilma strateegilise suuniseta toetada uute ja innovaatiliste toodete ja teenuste hankimist. Koolitused ja kompetentsi kasvatamine, sh hankijatele praktilised juhendid. Turudialoog enne hanget, et teada saada, mida turg päriselt pakkuda suudab. Vajab olulisemalt selgemaid suuniseid, kuidas neid teha. Pilootprojektid ja katsetamisruum, mille kaudu tekiksid pretsedendid. Heade ja halbade näidete / näidisjuhtumite pank ning kogemuste jagamine hankijate vahel. Materjalide, toodete ja ökomärgiste andmebaasid, kus info oleks ajakohane ja kasutatav. Möötmis-, hindamis- ja tõendamismetoodika, sh elutsükli ja keskkonnamõju hindamine. Paindlikumad, tulemuspõhised hanketingimused, mis lubavad erinevaid samaväärseid lahendusi. Hankijate koostöö ja kesksed turudialoogid läbi RTK jm, et üks asutus ei peaks kõike ise välja töötama.

	Riskikartus – kas pakutav on piisava kvaliteediga ja ohutu? Hankijal puudub info ja pädevus selle hindamiseks) Teatud valdkondades pole nt tulekindluse, tervisenõuete vms tõttu ringseid lahendusi kasutusele võtta.	KOV-i tasandil on puudu keskne kompetentsikeskus, kes aitaks keskkonnahoidlikke hankeid läbi viia ja pädevust suurendada (sh koolitused, juhised jne). See oleks vaja luua.
Pakkujad	Info puudumine ja hankija ebaselged eesmärgid – alati ei ole selge, mida hankija ringluse või keskkonnahoiuga tegelikult saavutada soovib (hankijal puudub süsteemne arusaam hanke keskkonnahoiu eesmärgist ja mida tahetakse saada). Liiga detailsed ja ettekirjutavad hanketingimused - võivad välistada alternatiivsed või innovaatilised lahendused. Puudub oskus hankida funktsiooni, mistõttu hanketingimused on väga paindumatud ja suunatud konkreetsele tootele ja teenusele. Samal ajal võivad kriteeriumid olla ka liiga üldised või madala ambitsiooniga, mistõttu keskkonnaeelis ei anna pakkuja tegelikku konkurentsieelist. Hinnakesksus – kui hind on määrav, ei tasu parema ringse või keskkonnahoidliku lahenduse väljatöötamine ära ja ei paku selliste lahenduste pakkuja eeliseid. Hankija poolne ebapädevus, puudub või vähene hangitava toote või teenuse tehniline teadmine võib viia ebarealistlike või turu võimalustega halvasti sobivate nõueteeni. Vähene turudialoog – üldisel turudialoogi ei viida läbi või tehakse seda formaalselt (linnukese pärast). Pakkujate ettepanekuid ei arvestata. Ebaselge hindamine ja mõju mõõtmine – pole alati teada, mille alusel paremat lahendust tunnustatakse.	Varajane ja sisuline konsultatsioon pakkujatega. Rohkem pidevat suhtlust hankija ja turu vahel, mitte ainult pärast hanke väljakuulutamist ja formaalselt selle tegemist. Selged ja mõõdetavad ringmajanduse eesmärgid, et ettevõtte teaks, millele keskenduda. Paindlikkus lahenduse valikul – hankija kirjeldab pigem soovitud tulemust või funktsiooni kui määrab liiga täpselt ette tehnilise lahenduse. See eeldab teatud valdkondades (nt ehitus hankijate pädevuse suurendamist ja ka kogu praeguse hankeideoloogia ümbervaatamist. Hindamismudel, mis väärtustab lisaks hinnale keskkonnamõju, ringlust, kvaliteeti ja elukaart. Pilootprojektid ning parimate praktikate levitamine, sest toimiv näide vähendab nii hankija kui ka pakkuja riski. Piisavalt suur ja prognoositav nõudlus, sh vajadusel kohustuslikumad kriteeriumid, et ettevõtetel tekiks motivatsioon ringseid lahendusi arendada.