



Briselē, 18.6.2021.
C(2021) 4320 final

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS

Ieteikumi par inovācijas iepirkumu

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS

Ieteikumi par inovācijas iepirkumu

Atruna

Šā paziņojuma mērķis ir sniegt praktiskus ieteikumus par inovācijas publisko iepirkumu. Tas nav juridiski saistošs. Lai arī paziņojumā dažviet ir pārfrāzēti ES tiesību aktu noteikumi, tas nav darīts ar nodomu papildināt vai mazināt šajos tiesību aktos paredzētās tiesības un pienākumus. Ciktāl šo paziņojumu var uztvert kā ES tiesību aktu interpretāciju, ir jāuzsver, ka tikai Eiropas Savienības Tiesa ir kompetenta juridiski saistoši interpretēt ES tiesības.

Kaut arī šajos norādījumos sniegtā informācija ir rūpīgi pārbaudīta, Eiropas Komisija neuzņemas atbildību par atsevišķajiem tajos minētajiem gadījumiem.

Satura rādītājs

KOPSAVILKUMS	3
1 IEPAZĪŠANĀS AR INOVĀCIJAS IEPIRKUMU.....	5
1.1 Kas ir inovācijas iepirkums.....	5
1.2 Kādēļ nepieciešams inovācijas iepirkums.....	5
1.2.1 Ekonomikas atveseļošanas, zaļās un digitālās pārkārtošanās un ES noturības veicināšana.....	5
1.2.2 Kvalitatīvāku sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšana ar optimālu budžetu.....	7
1.2.3 Jaunas vajadzības risināšana	8
1.2.4 Sabiedrisko pakalpojumu modernizēšana	8
1.2.5 Palīdzība jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU sākt darbību un attīstīties	10
1.2.6 Tirgu virzīšana uz inovāciju.....	10
1.3 Kādēļ vajadzīgi ieteikumi par inovācijas iepirkumu?	10
2 INOVĀCIJAS IEPIRKUMA RĪCĪBPOLITISKĀ SATVARA IZVEIDE	11
2.1 Skaidras politikas pilnvaras	11
2.2 Inovācija kā dažādu politikas mērķu sasniegšanas līdzeklis	14
2.3 Mērķu vērienīguma noteikšana.....	15
2.4 Mērķiem atbilstoša rīcība un saistības	16
2.5 Spēju veidošana	17
2.5.1 Cilvēku apmācība un palīdzības sniegšana	18
2.5.2 Sadarbīgā iepirkuma apsvēršana	19
2.6 Inovācijas stimulu radīšana ar mērķi pārvarēt nevēlēšanos uzņemt risku	23
3 NOVATORU PIESAISTE	26
3.1 Publiskā iepirkuma atvēršana arī mazākiem novatoriem	26
3.1.1 Tirgus dalībnieku uzrunāšana	26
3.1.2 Administratīvā sloga mazināšana.....	27
3.1.3 Atlases kritēriju koriģēšana.....	28
3.1.4 Daļu izmantošana.....	30
3.1.5 Standartu, atvērto datu, atvērto saskarņu un atvērtā pirmkoda programmatūras izmantošana.....	31
3.1.6 MVU draudzīgu maksājumu shēmu izstrāde	32
3.2 Ekosistēmas pieejas inovācijai izstrādāšana	33

3.3	Inovācijas starpnieku piesaistīšana	34
4	INOVĀCIJAS PIESAISTĪŠANA	36
4.1	Inovācijai draudzīgi instrumenti visu veidu procedūrām	36
4.1.1	Vajadzību novērtējums	36
4.1.2	Iepriekšēja apspriešanās ar tirgus dalībniekiem	38
4.1.3	Fakultatīvu lauku izmantošana standarta veidlapās	42
4.1.4	Tehniskās specifikācijas	43
4.1.4.1	Aprakstošas prasības	43
4.1.4.2	Funkcionālas prasības	44
4.1.5	Varianti	44
4.1.6	Piešķiršanas kritēriji	45
4.1.6.1	Cena	46
4.1.6.2	Izmaksas	46
4.1.6.3	Kvalitāte	47
4.1.7	Intelektuālā īpašuma tiesību (IĪT) pārvaldība	48
4.1.8	Līguma izpilde	52
4.2	Konkrētas inovācijai draudzīgas iepirkuma procedūras	53
4.2.1	Lietošanai gatavu inovāciju pielāgošana — procedūras ar sarunām	53
4.2.1.1	Konkursa procedūra ar sarunām	54
4.2.1.2	Konkursa dialogs	54
4.2.2	Metu konkursi	55
4.2.3	Inovācijas stimulēšana, iepērkot pētniecības un izstrādes pakalpojumus	55
4.2.3.1	Pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkums un intelektuālā īpašuma tiesību un īpašumtiesību sadalījums	56
4.2.3.2	Iepirkums pirmskomercializācijas posmā	56
4.2.3.3	Pētniecības un izstrādes piegāžu iepirkšana	59
4.2.3.4	Inovācijas partnerība	60
5	VALSTS ATBALSTS	64
	I PIELIKUMS. INTELEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBAS (IĪT)	66
	I daļa. Vispārīgi aspekti saistībā ar intelektuālā īpašuma tiesībām	66
	II daļa. Iepirkto nodevumu veids un IĪT	68
	II PIELIKUMS. PIEGĀDĀTĀJU UZAICINĀJUMA VEIDNES	74
	III PIELIKUMS. APTAUJAS ANKETAS VEIDNE SANĀKSMEI AR PIEGĀDĀTĀJIEM	76

KOPSAVILKUMS

Inovācijas iepirkums var uzlabot ES ekonomikas atveseļošanu pēc Covid-19 krīzes, izmantojot labākus publiskos ieguldījumus. Tas ir svarīgs instruments, kas vajadzīgs, lai veicinātu mūsu ekonomikas pārveidošanu par zaļu un digitālu ekonomiku. Šie ieteikumi, kas pieņemti saistībā ar paziņojumu “Atjaunota Eiropas programma pētniecībai un inovācijai — Eiropas izdevība veidot savu nākotni” un vadītāju neoficiālajām vakariņām Sofijā 2018. gada 16. maijā sagatavoto informāciju, tika atjaunināti pēc Eiropas MVU stratēģijas un industriālās stratēģijas¹, kā arī Atveseļošanas un noturības mehānisma² pieņemšanas. To mērķis ir atbalstīt publiskos iepircējus, lai viņi varētu labāk veicināt ekonomikas atveseļošanu, zaļo un digitālo pārkārtošanos un ES noturību.

Šajā ieteikumu dokumentā kodolīgi izskaidroti inovācijas iepirkuma pamataspekti: **kādēļ tas ir svarīgs, kas** tajā ir ieinteresēts un **kā** šo procesu var paveikt.

Šis dokuments atspoguļo iepriekš sabiedriskās apspriešanas laikā saņemtās atbildes. Detalizācijas līmenis ir apzināti izvēlēts tā, lai aptaujātu iespējami plašu speciālistu loku (iepircējus, politikas veidotājus un piegādātājus) un raisītu interesi tajos, kuri nekad par to nav domājuši vai nav uzskatījuši, ka šis temats attiecas uz viņiem. Arī viskompetentākajiem lasītājiem noderēs atsaucies uz nesenajām iniciatīvām un piemēriem.

Ar 2014. gada publiskā iepirkuma direktīvām publiskā iepirkuma regulējums tika pielāgots publisko iepircēju un ekonomikas dalībnieku vajadzībām, kas izriet no tehnoloģiju attīstības, ekonomikas tendencēm un sabiedrības augošās uzmanības, kura tiek veltīta ilgtspējīgiem publiskajiem izdevumiem.

Inovācijas iepirkums piedāvā neizmantotas iespējas jaunuzņēmumiem un inovatīvu risinājumu izstrādei – to Komisija norādījusi nesen pieņemtajā MVU stratēģijā un Rīcības plānā intelektuālā īpašuma jomā³.

Publiskā iepirkuma noteikumi vairs neskar tikai to, **“kā pirkt”**; tie nodrošina stimulu iespējas attiecībā uz to, **“ko pirkt”**, bet neuzspiež konkrētu stimulu izmantošanu. Mērķis — **lietderīgi iztērēt nodokļos samaksātos līdzekļus** — iegūst jaunu rakursu un vairs neattiecas tikai uz publiskā sektora struktūru pamatvajadzību apmierināšanu. Sabiedrībai par katru publisko iepirkumu ir pamatota interese zināt ne vien to, vai iepirktais risinājums ir formāli atbilstīgs, bet arī to, vai tas rada **labāko pievienoto vērtību no kvalitātes, izmaksu lietderības un vidiskās un sociālās ietekmes viedokļa**, kā arī to, vai tas rada **iespējas piegādātāju tirgum**.

Inovācijas iepirkums risina visas minētās problēmas. Tas paver iespējas **kvalitatīvākiem un efektīvākiem risinājumiem, kuru izvēlē piešķirta nozīme vidiskajiem un sociālajiem ieguvumiem**, kā arī **augstākai izmaksu lietderībai**; tas arī nodrošina **jaunas uzņēmējdarbības iespējas uzņēmumiem**. Turklāt šie ieteikumi jāskata kopā ar Komisijas 2019. gada Norādījumiem par trešo valstu pretendentu un preču iesaisti ES publiskā iepirkuma tirgū, kas

¹ Komisijas paziņojums “Jauna Eiropas industriālā stratēģija”, COM(2020) 102 final, 10.3.2020.: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-eu-industrial-strategy-march-2020_en.pdf.

Komisijas paziņojums “MVU stratēģija ilgtspējīgai un digitālai Eiropai”, COM(2020) 103 final, 10.3.2020.: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-sme-strategy-march-2020_en.pdf.

² https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_en.

³ Komisijas paziņojums “ES inovāciju potenciāla maksimāla izmantošana. Rīcības plāns intelektuālā īpašuma jomā ES atveseļošanās un noturības atbalstam”, COM(2020) 760 final, 25.11.2020.: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43845>.

attiecas arī uz stratēģisko un inovācijas iepirkumu⁴, kā arī sniedz publiskajiem iepircējiem praktiskus padomus, kā rīkoties, ja publiskajos konkursos piedalās dalībnieki no trešām valstīm.

Tādēļ šie ieteikumi ir veidoti šādi:

- 1. nodaļā** ir skaidrots **inovācijas iepirkuma jēdziens**, tā visaptverošā būtība un pievienotā vērtība;
 - 2. nodaļā** ir izklāstīts **politikas satvars**, kas ir nepieciešams inovācijas iepirkuma stratēģiskai izmantošanai;
 - 3. nodaļā** izskaidrots, kā **pavērt ceļu uz publisko iepirkumu novatoriem**, to vidū jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU;
 - 4. nodaļā** aprakstīts, kā **publiskā iepirkuma procedūras īstenot**, lai modernizētu sabiedriskos pakalpojumus ar inovatīviem risinājumiem un radītu izaugsmi un dotu darbu, īpaši saistībā ar intelektuālā īpašuma tiesību pārvaldību;
 - 5. nodaļā** veltīta noteiktiem kritērijiem, kas noteikti attiecībā uz inovācijas iepirkumu, lai novērstu iespēju piešķirt piegādātājam **valsts atbalstu**.
- Pielikumi** sniedz iepircējiem praktisku informāciju par intelektuālā īpašuma tiesībām un rīkus, kas tiem palīdz organizēt tikšanās ar piegādātājiem.

Šie ieteikumi var būt iedvesmas avots visām publiskajā iepirkumā iesaistītajām personām:

- publiskā iepirkuma amatpersonām,
- iepirkto risinājumu galalietotājiem,
- lēmumu pieņēmējiem un politikas veidotājiem, kuru ieguldījums labvēlīgu apstākļu radīšanā ir ļoti svarīgs,
- piegādātājiem, kuri var iemācīties, kā ar inovatīviem risinājumiem labāk konkurēt publiskajā iepirkumā.

⁴ C(2019) 5494, pieejami šādā adresē: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/36601>.

1 IEPAZĪŠANĀS AR INOVĀCIJAS IEPIRKUMU

1.1 Kas ir inovācijas iepirkums

Terminam “inovācija” var būt vairākas nozīmes⁵. Šajos ieteikumos tiek izmantots plašs skatījums. “Inovācijas iepirkums” ir iepirkums, kas atbilst vienam vai abiem minētajiem aspektiem:

- inovācijas procesa — pētniecības un izstrādes pakalpojumu — un tā (daļēju) rezultātu pirkšana,
- inovācijas rezultātu pirkšana.

Publiskais iepircējs apraksta savas vajadzības, tā mudinot uzņēmumus un pētniekus šo vajadzību apmierināšanai izstrādāt inovatīvus produktus, pakalpojumus vai procesus, kādi vēl nav laisti tirgū.

Otrajā gadījumā publiskais iepircējs nevis pērk gatavu risinājumu, bet rīkojas kā pirmlietotājs un pērk produktu, pakalpojumu vai procesu, kas tirgū ir jauns un ir izteikti novatorisks⁶.

Šāda inovācija, kas dažādām ieinteresētajām personām sniedz labākus darbības rezultātus un pievienoto vērtību, dažreiz pastāv ierastajos apstākļos (**pakāpeniska inovācija**), bet nereti izjauc veco sistēmu, radot jaunus dalībniekus, plūsmas, vērtības (**revolucionāra inovācija**), vai pat prasa plašāku transformāciju, jo risina neapmierinātas vajadzības un vedina uz strukturālām vai organizatoriskām reformām (**transformējoša inovācija**). Šie ieteikumi vērš uzmanību uz ieguvumiem no dažādām inovācijas formām un paskaidro, kāda varētu būt pieeja šīm inovācijas formām publiskā iepirkuma procesā.

1.2 Kādēļ nepieciešams inovācijas iepirkums

1.2.1 Ekonomikas atveseļošanas, zaļās un digitālās pārkārtošanās un ES noturības veicināšana

Publiskie ieguldījumi un inovācija ir divi būtiski veidi, kā pārvarēt problēmas, kas saistītas ar ekonomikas atveseļošanu, zaļo un digitālo pārkārtošanos un noturīgākas ekonomikas izveidi ES.

⁵ Definīciju piemēri:

- Direktīvas 2014/24/ES 2. panta 1. punkta 22. apakšpunktā inovācija ir definēta kā “jaunas vai būtiski uzlabotas produkta, pakalpojuma vai procesa, tostarp, bet ne tikai, ražošanas, celtniecības vai būvniecības procesa, ieviešana, jaunas tirdzniecības metodes ieviešana vai jaunas organizatoriskas metodes ieviešana uzņēmējdarbībā, darbavieta organizēšanā vai ārējās attiecībās inter alia, lai palīdzētu atrisināt sabiedrības problēmas vai atbalstītu Eiropa 2020 stratēģiju gudrai, ilgtspējīgai un integrējošai izaugsmei”;
- ESAO 2018. gadā izdotajā “Oslo rokasgrāmatā” inovācija ir definēta kā “jauns vai uzlabots produkts vai process (vai to kombinācija), kas būtiski atšķiras no struktūrvienības iepriekšējiem produktiem vai procesiem un ko šī struktūrvienība ir darījusi pieejamu potenciālajiem lietotājiem (produkts) vai izmantojusi (process)”.

⁶ Pirmlietotāji ir pirmie 20 % klientu tirgū, kuri pērk jaunu vai būtiski uzlabotu produktu, pakalpojumu vai procesu. Tas ietver tādu produktu, pakalpojumu vai procesu iepirkšanu, kas jau ir tikuši demonstrēti mazā mērogā un var jau būt pieejami vai gandrīz pieejami tirgū nelielā daudzumā, bet tirgū vēl nav plaši pieņemti. Minētais attiecas arī uz esošu risinājumu izmantošanu jaunā un inovatīvā veidā.

Klientu pirmlietotāju loma inovāciju izplatīšanā ir plaši atzīta, arī publiskajā sektorā: Rogers Everett (2003), “[Diffusion of Innovations](#)”, 5. izdevums. Simon & Schuster. ISBN 978-0-7432-5823-4. ESAO (2014) “[Intelligent Demand: Policy Rationale, Design and Potential Benefits](#)”.

Jaunais Atveseļošanas un noturības mehānisms⁷ veicinās publiskos ieguldījumus laikā pēc Covid-19 krīzes, un liela daļa šo ieguldījumu tiks virzīta caur publisko iepirkumu. ES salīdzinošā novērtēšana liecina, ka Eiropa ekonomikas atveseļošanas veicināšanai izmanto tikai pusi no potenciālās inovācijas iepirkuma jaudas un ka ir nepietiekami veikti ieguldījumi, it īpaši digitālo risinājumu iepirkumos un pētniecības un izstrādes iepirkumos, kuri abi ir būtiski ES stratēģiskās autonomijas un konkurētspējas stiprināšanai⁸. Publiskajiem iepircējiem būs jāveicina inovācijas iepirkumi un jāpalīdz uzņēmumiem izstrādāt inovatīvus risinājumus svarīgākajās rūpniecības ekosistēmās, it īpaši gadījumos, kad publiskie iepircēji ir kritiski svarīgi ieguldītāji. Publiskiem iepircējiem būs arī jāveicina Eiropas ekonomikas noturība, dažādojot būtiski svarīgu preču, piemēram, zāļu sastāvdaļu, piegādes avotus, kā atklājusi Covid-19 pandēmija, un veicinot jaunus risinājumus.

Valsts, reģiona un pašvaldības līmenī īstenojot ES ar kosmosu saistīto lietojumu inovatīvu iepirkumu, publiskā sektora iestādes var dot lielu ieguldījumu zaļā kursa īstenošanā un uzņēmumu/pilsoņu un pārvaldes iestāžu mijdarbības digitalizācijā. Tam ir arī ievērojams pārrobežu sadarbības potenciāls. ES kosmosa programmā sniegtajiem satelītu datiem un pakalpojumiem ir daudz lietojuma jomu, kur inovatīvu risinājumu iepirkšana ir visefektīvākā pieeja, lai stimulētu digitālo un zaļo pārkārtošanos, kas nebūtu iespējama tikai ar tirgus iespējām vien.

PIEMĒRS. PAKALPOJUMI KOSMOSA JOMĀ

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Publiskā sektora iestādes ir nozīmīgs kosmisko tehnoloģiju lietotājs, it īpaši šādās jomās:

- sabiedrības drošība (avārijas dienesti un palīdzība katastrofu gadījumos, meklēšana un glābšana, ugunsdzēsība, robežu pārvaldība),
- kritiskās infrastruktūras aizsardzība,
- sabiedriskais transports (sabiedriskā transporta pārvaldība, bezvadītāja maršruti, viedās pilsētas),
- jūras flotes, aviācijas un dzelzceļa darbība, kuru vada vai pārrauga publiskā sektora iestādes.

Kas tika darīts citādi?

Tāpēc inovācijas iepirkums var būt daudzsološs instruments, ar ko veicināt progresīvu kosmosa tehnoloģiju un pakalpojumu izmantošanu — tas stimulē publiskā sektora iestādes iesaistīt inovatīvus uzņēmumus, kļūstot par “pirmajiem klientiem”. 2019. gada oktobrī EK izsludināja izmēģinājuma uzaicinājumu iesniegt piedāvājumus H2020-SPACE-EGNSS-2020 “EGNSS (EGNOS un Galileo) lietojumu iepirkums pirmskomercializācijas posmā publiskā sektora iestādēm” ar mērķi, izmantojot ES GNSS tehnoloģiju, izstrādāt inovatīvus risinājumus, lai risinātu sabiedrības interešu jautājumus, saistībā ar kuriem tirgū trūkst piedāvājuma (tipiska tirgus nepilnība augsto tehnoloģiju / tirgus riska uztveres un monopsonijas / ierobežota pieprasījuma dēļ).

⁷ Komisija 2020. gada 27. maijā šo mehānismu ierosināja kā galveno daļu instrumentā *NextGenerationEU*, t. i., pagaidu atveseļošanas instrumentā, kas ļauj Komisijai piesaistīt līdzekļus, lai palīdzētu kompensēt koronavīrusa pandēmijas radīto tiešo ekonomisko un sociālo kaitējumu. Sk. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_en.

⁸ *Benchmarking of R&D procurement and innovation procurement investments across Europe*, Eiropas Komisija, 2020. gada oktobris: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=69920.

Kāds bija rezultāts?

Izvēlētajā BROADGNSS projektā EGNOS un Galileo Signals unikālās un attīstītās iespējas tiks izmantotas leņķu sabiedriskās drošības lietojumos, lai uzlabotu sabiedriskās drošības un katastrofu seku likvidēšanas organizācijas (PPDR) pakalpojumus Eiropas pilsoņiem.

Sīkākai uzziņai:

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-details/space-egnss-5-2020>

1.2.2 Kvalitatīvāku sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšana ar optimālu budžetu

Inovātīvus risinājumus reti iepērk tikai to inovatīvās būtības dēļ. Vairumā gadījumu inovatīvs risinājums ieinteresē publiskos iepircējus, kad tas ļauj panākt līdzvērtīgus vai pat labākus rezultātus, optimalizējot izmaksas.

**PIEMĒRS. INOVĀCIJA NODROŠINA IEDZĪVOTĀJIEM ZAĻĀKU UN LĒTĀKU ENERĢIJU
Koģenerācijas stacija Viļņā****Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?**

Gāzes imports vilniešiem radīja augstas apkures izmaksas. Turklāt pilsētas lielā atkarība no gāzes patērēja negatīvi ietekmēja vidi, radot lielu CO₂ izplūdi.

Kas tika darīts citādi?

2018. gadā pilsēta nolēma ieguldīt inovatīvā, vietējā iekārtā zaļās enerģijas ražošanai un mazināt atkarību no gāzes importa un CO₂ pēdu. Viss iepirkuma projekts tika pabeigts viena gada laikā. Koģenerācijas staciju veido atkritumu incinerācijas stacija un divas biokurināmā sistēmas. Lielākā ieguldījuma daļa tika nodrošināta, izmantojot ES struktūrfondus un aizdevumu no Eiropas Investīciju bankas (EIB).

Kāds bija rezultāts?

Tiek apmierināts gandrīz 40 % iedzīvotāju enerģijas pieprasījums, un vienlaikus ir samazināta CO₂ izplūde. Kad 2020. gada vidū sistēma darbosies ar pilnu jaudu, tiek lēsts, ka izmaksas iedzīvotājiem pazemināsies par 20 %. CO₂ var ievērojami samazināt — par aptuveni 436 000 tonnām gadā. Inovācija veicina aprites ekonomiku, atkritumus sekmīgi pārvēršot enerģijā.

Sīkākai uzziņai:

<https://renewablesnow.com/news/lietuvos-enerģija-breaks-ground-on-vilnius-chp-scheme-601749/>
<https://www.euroheat.org/news/vilnius-chp-project-gets-green-light-ec/>
https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/major/lithuania/new-power-plant-boosts-renewable-energy-use-in-vilnius-lithuania
<https://www.eib.org/attachments/registers/74370788.pdf>

1.2.3 Jaunas vajadzības risināšana

Dažos gadījumos inovācijas iepirkums ir nepieciešams, lai reaģētu uz neapmierinātām vajadzībām vai jaunām gaidām, kuras tirgū pieejamie esošie risinājumi pienācīgi nerisina.

PIEMĒRS. INOVĀCIJA REAĢĒ UZ PĀRMAIŅĀM SABIEDRĪBĀ

Izmantojot tehnoloģiju, audzēkņus motivē mācīties

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Mūsdienās daudzi bērni vairāk interesējas par datorspēlēm nekā par matemātiku vai eksaktajām zinātnēm. Palielinās skolas un universitātes pametušo personu skaits, jo krītas entuziasms par šo “grūto” priekšmetu apguvi. Tas ietekmē nākamās eiropiešu paaudzes izredzes atrast labu darbu arvien vairāk uz zināšanām balstītā ekonomikā.

Kas tika darīts citādi?

Skolas Halmstadē (Zviedrijā), Viladekansā (Spānijā), Magdeburgā (Vācijā) un Konnevesi (Somijā) nolēma kopīgi veikt iepirkumu problēmas risināšanai. Tās septiņiem inovatīviem piegādātājiem pasūtīja pētniecības un izstrādes veikšanu un pēc tam testēja un salīdzināja šo piegādātāju radītos risinājumus. No septiņiem piegādātājiem četri nonāca līdz prototipu izstrādes stadijai, bet divi izstrādāja inovatīvus instrumentus, kurus skolas sāka izmantot. Tie piedāvā personalizētāku, datorspēlei līdzīgu mācību pieredzi pamatskolas un vidusskolas audzēkņiem, ar mākslīgā intelekta palīdzību nepārtraukti analizējot uzvedības tendences.

Kāds bija rezultāts?

Vairāk nekā 600 audzēkņu un 45 skolotāju piedalīšanās visās četrās valstīs parādīja, ka jauno risinājumu dēļ skolēni ir par 55–75 % vairāk motivēti un sekmīgāk apgūst matemātiku, tehnoloģijas, fiziku un ķīmiju, kā arī biežāk izvēlas veidot karjeru šajās jomās. Kopš tā laika šie risinājumi ir pārdoti dažādām skolām. Piemēram, Kūlammenas skola Somijā apstiprināja, ka inovatīvie risinājumi arī par 30–40 % samazina laiku, ko skolotāji velta, lai sagatavotu stundas uz izliktu atzīmes, kā arī ļauj skolām ietaupīt par mācību materiāliem (1 licence maksā 10 reižu mazāk nekā mācību grāmatas visai skolai). Tikmēr uzņēmums, kas piegādāja risinājumu Somijā, ir piesaistījis arī riska kapitāla ieguldījumus un paplašinājis savu uzņēmējdarbību arī citos tirgus segmentos (darbinieku apmācībai uzņēmumos).

Sīkākai uzziņai:

www.imaile.eu

(No ES Septītās pamatprogrammas līdzfinansēts projekts)

1.2.4 Sabiedrisko pakalpojumu modernizēšana

Inovācijas iepirkums var nodrošināt, ka sabiedriskie pakalpojumi tiek sniegti atbilstīgi tādu iedzīvotāju gaidām, kuri arvien vairāk izmanto tehnoloģijas, ir vides jautājumos atbildīgi un sociāli apzinīgi, turklāt tas var uzlabot publisko pakalpojumu nodrošināto pieredzi.

PIEMĒRS. INOVĀCIJA SAMAZINA AUTOMOBILU IZMANTOŠANU PUBLISKĀ SEKTORA IESTĀDĒS

Portugāles Veselības ministrijas autoparka dalītas pārvaldības platforma

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Portugāles Veselības ministrija vēlējās optimizēt maršrutu pārvaldību, mazināt ietekmi uz vidi un visu ministrijas un Portugāles Valsts veselības dienesta iestāžu paspārnē esošo dienestu autoparka kopējās izmaksas.

Kas tika darīts citādi?

Veselības ministrija nevis vienkārši iepirka jaunus automobiļus, bet pārdomāja visu autoparka izmantojumu kopumā. Tā izplānoja elektronisku platformu, kurā tiktu centralizēta visa informācija par autoparka izmantošanu. *Veselības ministrijas autoparka dalītas pārvaldības platformu (GPFMS)* 2017. gadā piegādāja ārējais darbuzņēmējs, ko izraudzījās publiskā iepirkuma procedūrā, kurā vēlamie rezultāti tika formulēti funkcionālu prasību veidā.

Kāds bija rezultāts?

Platforma ļaus lietotājiem koplietot visus pieejamos resursus (transportlīdzekļus un maršrutus). Šādi tiks samazināts transportlīdzekļu skaits, ar tiem saistītās izmaksas (piemēram, apdrošināšanas, degvielas un apkopes izmaksas utt.), kā arī ietekme uz vidi. Platforma arī nodrošinās atskaites par resursu izlietojumu reāllaikā, sniedzot rādītājus efektīvas, pārredzamas un apzinīgas autoparka plānošanas, pārvaldības, izmantošanas un kontroles veicināšanai. Tas atbilst Komisijas digitālās un zaļās pārkārtošanās mērķiem.

Sīkākai uzziņai:

<http://spms.min-saude.pt/2016/05/spms-desenvolve-gestao-partilhada-frota-do-ministerio-da-saude>

PIEMĒRS. INOVĀCIJA KĀ REAKCIJA UZ BAŽĀM PAR VIDĒ

Ūdensapgādes aizsardzība

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Austrijā ķīmisko vielu saturs pēc monētu izgatavošanas palikušajos notekūdeņos pārsniedza likumā noteiktos ierobežojumus.

Kas tika darīts citādi?

Austrijas Federālā iepirkumu aģentūra sāka trīs posmu publiskā iepirkuma procedūru, lai rastu inovatīvu risinājumu Austrijas kalnuveid (par monētu izgatavošanu atbildīgā struktūra). Iespējamie piegādātāji tika aicināti iesniegt informāciju par līdzšinējo veikumu inovācijas jomā. Līguma noteikumi paredzēja konkrētus ūdens attīrīšanas mērķrādītājus.

Kāds bija rezultāts?

Izvēlētais viegli uzstādāmais ietvaicēšanas mehānisms filtrē dažādas daļiņas, ieskaitot metāla daļiņas, galvanizēšanas, fotogrāfijas un iespiešanas procesā radušās daļiņas, kā arī zāļu un pārtikas daļiņas, tādēļ tas ir piemērots izmantošanai dažādās nozarēs. Turklāt Austrijas kalnuveid vajadzība pēc saldūdens ir samazināta par 97 %, tā ietaupot četrus miljonus litru ūdens gadā.

Sīkākai uzziņai:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue58_Case_Study117_BBG_Austria.pdf

1.2.5 Palīdzība jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU sākt darbību un attīstīties

ES līmenī publisko iepircēju pirktspēja ir aptuveni 14 % no IKP⁹. Daudzviet Eiropā tā veido būtisku vietējās ekonomikas daļu. Tas nozīmē, ka publiskie iepircēji var stimulēt inovāciju jau nostabilizējušos tirgus dalībnieku vidū, kā arī pavērt svarīgas iespējas MVU un jauniem inovatīviem uzņēmumiem, kuru rīcībā var būt neapmierinātu vajadzību risinājumi, bet kuri saskaras ar grūtībām to laišanā tirgū.

Darbojoties kā galvenais klients, publiskie iepircēji var sniegt inovatīviem uzņēmumiem iespēju testēt savus jaunus risinājumus reālā situācijā. Turklāt, kļūstot par klientu un tādējādi palielinot to apgrozījumu, līgumslēdzējas iestādes var pamudināt citus publiskos un privātos investorus ieguldīt to darbībā. Visbeidzot, plaši izmantojot digitālās platformas, publiskie iepircēji var atvieglot pārrobežu piekļuvi publiskā iepirkuma tirgiem un dot lielākas iespējas ekonomikas dalībniekiem — MVU, jaunuzņēmumiem — izstrādāt vai ierosināt inovatīvus risinājumus¹⁰.

1.2.6 Tirgu virzīšana uz inovāciju

Ja produkts tirgū nav viegli pieejams vai ja tiek piedāvāti tikai zemas kvalitātes produkti, publisko iepircēju pirktspēja var stimulēt inovāciju tirgū.

PIEMĒRS. INOVĀCIJA REAĢĒ UZ SABIEDRĪBAS BAŽĀM

Veselīgāka pacientu aprūpe slimnīcās

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Erebrū pilsēta Zviedrijā vēlējās iepirkt katetrus, kas nesatur kaitīgus polivinilhlorīdus (PVH). Lai gan tirgū tie nebija plaši pieejami, pilsēta nolēma tomēr izsludināt uzaicinājumu iesniegt piedāvājumus. Uz šo uzaicinājumu tolaik atsaucās tikai viens piegādātājs.

Kas tika darīts citādi?

Neraugoties uz sarežģījumiem, pilsēta sekmīgi iepirka tādus katetrus, kādus vēlējās.

Kāds bija rezultāts?

Pēc astoņiem gadiem visi piegādātāji piedāvāja produktu, kas nesatur PVH.

1.3 Kādēļ vajadzīgi ieteikumi par inovācijas iepirkumu?

Publisko iepircēju galvenais mērķis ir panākt stabilāko un drošāko iepirkuma iznākumu. Tie parasti cenšas mazināt risku:

- i. meklējot atzītus ekonomikas dalībniekus, kuriem ir nevainojama reputācija, nodokļu nomaksas vēsture un ievērojams apgrozījums; un
- ii. lūdzot standartizētus risinājumus, kuru uzticamība ir pierādīta.

Šādā vidē var būt grūti pamatot nepieciešamību pēc inovatīviem produktiem un pakalpojumiem, kas ir saistīti ar lielāku risku, neskatoties uz to, ka lēmums pirkt inovāciju sniedz publiskajam iepircējam nepārprotamus ieguvumus. Šiem ieguvumiem — ietaupījumiem, jaunu vajadzību risinājumiem vai labākai iepriekšējo vajadzību apmierināšanai — jābūt skaidri identificētiem, detalizēti un pārredzami aprakstītiem, noteiktiem mērķrādītāju veidā un objektīvi mērītiem. Ir

⁹ http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en.

Ikgadējais pētījums par publiskā iepirkuma rādītājiem ir pieejams šādā vietnē:

http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/studies-networks_en.

¹⁰ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-sme-strategy-march-2020_en.pdf.

jāparedz un jāmazina juridiskie, budžeta un reputācijas riski. Šo ieteikumu mērķis ir sniegt publiskā iepirkuma politikas veidotājiem sākotnējo impulsu un idejas, lai uzņemtos šo uzdevumu.

Eiropas Komisija kopā ar dažādiem partneriem jau ir publicējusi vairākus ieteikumu materiālus par šo tēmu, un šie dokumenti joprojām ņemami vērā kā spēkā esoši orientieri¹¹. Pamatojoties uz iepriekšējo pieredzi un atbildot uz atkārtotiem ieinteresēto personu aicinājumiem, šajos ieteikumos sīkāk izklāstīti detalizētāki praktiski apsvērumi; tajos ir pievērsta uzmanība atsevišķiem neizpētītiem ES noteikumos piedāvāto instrumentu aspektiem un tie aplūkoti plašākā perspektīvā, tai skaitā ņemot vērā ES mēroga atbalstu jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU.

Šo ieteikumu mērķi ir šādi:

- sniegt argumentus inovācijas iepirkuma saimnieciskās nepieciešamības pamatošanai,
- ierosināt darbības, kas nodrošina nepieciešamo atbalstu inovatīviem projektiem,
- palīdzēt pārvarēt neskaidrības, izskaidrojot ES publiskā iepirkuma tiesiskā regulējuma piemērošanu inovatīvām procedūrām, kā arī sniedzot piemērus no dzīves.

Šajos ieteikumos minētie piemēri pierāda, ka tajos paustajām idejām jābūt dzīvotspējīgām visās dalībvalstīs, jo galveno publiskā iepirkuma noteikumu avots ir vienas un tās pašas publiskā iepirkuma direktīvas.

2 INOVĀCIJAS IEPIRKUMA RĪCĪBPOLITISKĀ SATVARA IZVEIDE

Inovācijas iepirkums nozīmē jaunu iespēju publiskajiem iepircējiem, pilsoņiem un uzņēmumiem. Lai šo iespēju īstenotu, ir ļoti svarīgi, lai pastāvētu visaptverošs politisks satvars, kas dod skatījumu, stratēģiju un attiecīgus līdzekļus. Turpmākajos punktos izklāstīti galvenie inovācijas iepirkuma politiskā satvara komponenti.

2.1 Skaidras politikas pilnvaras

Skaidram politiskam skatījumam, kuru stratēģiskajā iepirkumā iesaistītajām iestādēm un speciālistiem sniedz politiskā līmenī, ir izšķirīga nozīme, jo tas nodrošina rīcībai nepieciešamo pilnvarojumu. Ja politisko skatījumu pavada skaidra informatīva kampaņa un tas tiek atbalstīts ar ilgtermiņa budžeta saistībām, tam ir lielākas izredzes sekmēties.

PIEMĒRS. ZVIEDRIJAS VALSTS INOVĀCIJAS PADOME

Zviedrijas Valsts inovācijas padomē tiekas valdības ministri, kuru pārziņā ir inovācijas lietas, un eksperti. Tās priekšsēdētājs ir premjerministrs. Šis forums ļauj apspriest inovāciju visaugstākajā

¹¹ Galvenie ES līmeņa ieteikumu avoti inovācijas iepirkuma jomā ir:

- Eiropas inovācijas iepirkuma atbalsta (EAFIP) instrumentu kopums (2018) — <http://eafip.eu/toolkit/>
- Publiskais iepirkums kā inovācijas virzītājspēks MVU un sabiedrisko pakalpojumu jomā (2015) — <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f5fd4d90-a7ac-11e5-b528-01aa75ed71a1>
- https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy/public-procurement_en
- http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

Tā kā inovācijas veicināšana ir arī svarīgs ES kohēzijas politikas elements, publiskā iepirkuma ieteikumos speciālistiem par to, kā nepieļaut tipiskākās kļūdas projektos, kurus finansē Eiropas strukturālie un investīciju fondi, ir minēts, kā publiskā iepirkuma procedūrās atspoguļot vides, sociālos un inovācijas politikas mērķus: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/public-procurement/guide/.

līmenī, un tas palīdz konsolidēt valdības pieeju. Tas ir, piemēram, palīdzējis izskaidrot funkcionālo kritēriju izmantošanu publiskajā iepirkumā.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.government.se/government-policy/national-innovation-council>

Inovācijas iepirkumam ir milzīgs stratēģisks potenciāls — galvenais, tas var sniegt atbalstu publiskajā sektorā notiekošajai un tā īstenotajai tehnoloģiju attīstībai. Sabiedrības pieprasījums var nozares, kuras ir atkarīgas no pārdošanas publiskajam sektoram, motivēt inovēt un apgūt jaunas tehnoloģijas. Sabiedriskais sektors, piemēram, veselības aprūpe, ūdens attīrīšana, centralizēta siltumapgāde, ceļi un dzelzceļi, ir gandrīz pilnībā atkarīgs no sabiedrības paustā pieprasījuma. Šajos gadījumos publiskais iepirkums ir acīmredzams līdzeklis šā pieprasījuma izteikšanai un tehnoloģiskās attīstības virzīšanai.

PIEMĒRS. INOVĀCIJA PALĪDZ SASNIEGT VIDES MĒRĶRĀDĪTĀJUS PAŠVALDĪBAS LĪMENĪ

Kopenhāgena sasniedz vides mērķrādītājus, izmantojot inovatīvas tehnoloģijas

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Kopenhāgena ir noteikusi vērienīgu mērķi — līdz 2025. gadam kļūt oglekļneitrāla, tāpēc patlaban pilsēta pārkārto savu enerģijas pārvaldību. Viena no galvenajām prasībām šā mērķa sasniegšanai ir būtiska ielu apgaismojumam patērētās enerģijas samazināšana. Šim nolūkam bija jānomaina gandrīz 20 000 ielu gaismekļu.

Kopenhāgenas pilsētai bija šādi mērķi apgaismojuma jomā:

- augstspiediena nātrija lampas Kopenhāgenas dzīvojamo rajonu ielās, galvenajās ielās un uz šosejām aizstāt ar efektīvām, īpaši izstrādātām LED lampām,
- panākt ievērojamu enerģija ietaupījumu un CO₂ aiztaupījumu, lai palīdzētu pilsētai sasniegt mērķi līdz 2025. gadam kļūt oglekļneitrālai,
- uzlabot ielu apgaismojuma kvalitāti, lai palielinātu drošību un komfortu,
- apgaismojuma vadību integrēt ar satiksmes intensitātes datiem, lai nākotnē apgaismojumu pielāgotu ceļu izmantojumam,
- izveidot centrālu vadības sistēmu efektīvai ielu apgaismošanas pārvaldībai un vadībai.

Kas tika darīts citādi?

Līgumslēdzēja iestāde izvēlējās izmantot konkursa dialoga procedūru. Vērtēšanas kritēriji bija līdzsvaroti: cena — 25 %, uzdevumu izpilde un organizācija — 25 %, apgaismes risinājums — 20 %, enerģijas un vides īpašības — 30 %. Procedūra līdz līguma parakstīšanai ilga 16 mēnešus.

Kāds bija rezultāts?

Veicot pāreju uz LED lampām, enerģijas patēriņš ir samazināts par 57 %, tādējādi samazinot gan oglekļa pēdu, gan uzturēšanas izmaksas (katru gadu 1,6 miljoni EUR pēc 26 miljonu EUR ieguldījuma).

Sīkākai uzziņai:

<http://spice-project.eu>

http://spice-project.eu/wp-content/uploads/sites/14/2017/08/Copenhagen_Street_Light.pdf

Ir svarīgi apzināties, ka inovācijas iepirkumam līdztekus virknei priekšrocību ir arī riski un izmaksas. Tas prasa kultūras pārmaiņas ne tikai pašu publisko iepircēju vidū, bet arī visā sistēmā: ekonomikas dalībnieku starpā, politiskajās iestādēs, revidentu vidū un pat akadēmiskajās aprindās. Šajā sakarā skaidrai politiskai nostājai ir liela nozīme, izvairoties no riska un iespējamajām papildu izmaksām, ko rada šķēršļu likšana inovācijai.

PIEMĒRS. VĒLĒTO AMATPERSONU IESAISTE
Parīzes pilsētas Publiskā iepirkuma komisija

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Parīzes pilsēta vēlējās stiprināt tās stratēģisko pieeju publiskajam iepirkumam un īstenot to efektīvāk, kā arī vairāk iesaistīt domes (vēlētās) amatpersonas.

Kas tika darīts citādi?

2016. gadā Parīzes Dome izveidoja Publiskā iepirkuma komisiju (*Commission d'anticipation des achats*). To veido 10 locekļi, kas pārstāv visas Parīzes domē esošās politiskās grupas.

Komisija apspriež paredzētos publiskā iepirkuma projektus un stratēģiskās pieejas īstenošanu konkrētās procedūrās. Tādējādi vēlētie priekšstāvji var laicīgi saņemt informāciju, apmainīties viedokļiem un sniegt ieguldījumu — labu brīdi pirms procedūru uzsākšanas.

Kāds bija rezultāts?

Pateicoties visu politisko grupu lielākai laicīgai iesaistei stratēģiskā pieeja publiskajam iepirkumam ir ieguvusi augstāku leģitimitāti. To arī pastāvīgi precizē, ņemot vērā atziņas, kas gūtas komisijas sanāksmēs notiekošajā detalizētajā viedokļu apmaiņā. Konkrētās publiskā iepirkuma procedūrās tiek vairāk ņemti vērā stratēģiskie apsvērumi.

Pateicoties šādai iekļaujošai pieejai un lielākai politiķu iesaistei ir arī samazinājies publiskā iepirkuma procedūru ilgums (par 1–3 mēnešiem īsākas nekā pirms komisijas izveidošanas).

Nozīmīgs veids, kā paust skaidru politikas uzdevumu, ir mērķrādītāji, t. i., procentuāls inovācijas iepirkuma īpatsvars visos publiskajos iepirkumos. Lai gan šī pieeja var nederēt visos apstākļos un rada atsevišķas problēmas, it īpaši no definīciju, mērīšanas un pārskatatbildības viedokļa, tā var radīt spēcīgus institucionālus stimulus pārvarēt pārvaldes inerci un nevēlēšanos uzņemties risku.

MĒRĶRĀDĪTĀJI PASAULĒ UN EIROPĀ

Daudzviet pasaulē valsts iestādes ir noteikušas mērķrādītājus — novirzīt noteiktu procentuālo daļu no to publisko iepirkumu budžeta pētniecībai, izstrādei un inovācijai. Piemēram, ASV cenšas vismaz 500 miljonus USD (~2,5 % no IKP) tērēt pētniecības un izstrādes iepirkumam, savukārt Dienvidkorejas mērķis ir tērēt 5 % no publiskā iepirkuma līdzekļiem inovatīvu risinājumu izstrādei, bet 20 % — to ieviešanai.

Eiropā pastāv valsts un reģionāla līmeņa mērķrādītāji. Parasti inovācijas iepirkumam ir veltīti 2–5 % no publiskā iepirkuma. Dažās vietējās pašvaldībās ir noteikušas augstākus mērķrādītājus. Piemēram, Gentes pilsēta 10 % no tās informācijas un komunikācijas tehnoloģiju iepirkuma budžeta ir rezervējusi pētniecībai, izstrādei un inovācijai. Augošo uzņēmumu Eiropas manifestā ieteikts, ka minimālajam mērķrādītājam attiecībā uz publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā jābūt 3 %, bet attiecībā uz inovatīvu risinājumu publisko iepirkumu — 20 %.

Gentes mērķrādītājs:

https://www.digipolis.be/sites/default/files/20140929_DO_charter%20pdf.pdf

Valsts un reģionālie mērķrādītāji ES:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

Augošo uzņēmumu Eiropas manifests:

<http://scaleupeuropemainfest.eu>

ERAC atzinums:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-1209-2015-INIT/en/pdf>

Pētījums par valstu politikas satvaru salīdzinošu novērtēšanu un izdevumiem par inovācijas iepirkumiem (kas sniedz pārskatu par visā Eiropā izmantotajiem mērķrādītājiem) ir pieejams vietnē
<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/study-benchmarking-strategic-use-public-procurement-stimulating-innovation-digital-economy>

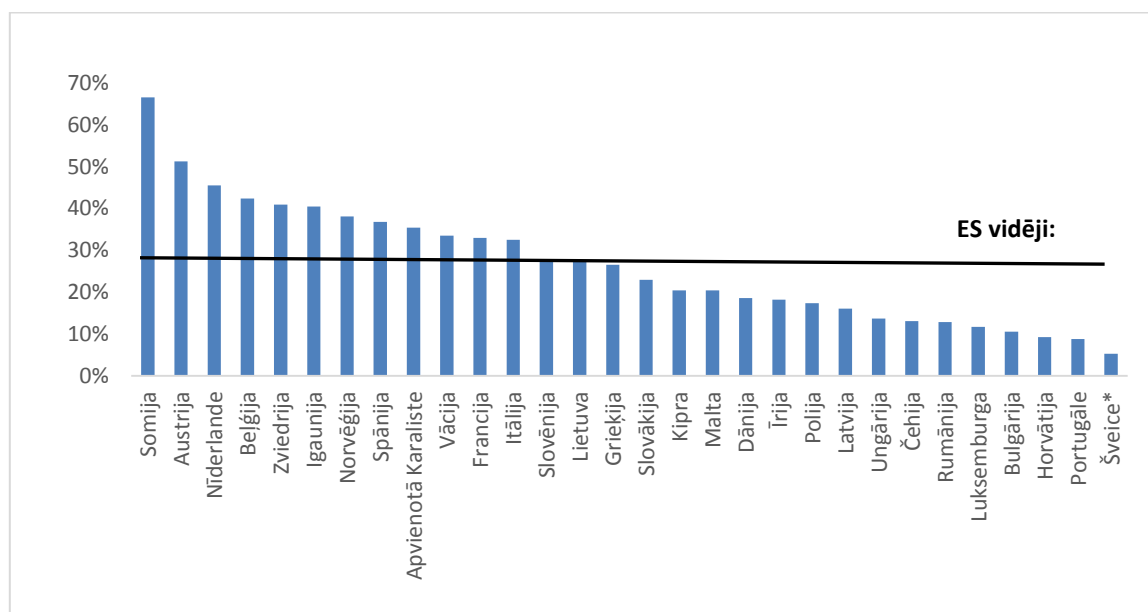
VALSTU POLITIKAS SATVARA LABVĒLĪGUMS INOVĀCIJAI — PĒTĪJUMS

Salīdzinošās novērtēšanas rezultāti parāda, cik tālu Eiropa jau ir gājusi uz priekšu, ieviešot valsts politikas satvarus inovācijas iepirkumam. Kopējā inovācijas politikas sistēma Eiropā darbojas ar tikai nedaudz vairāk par vienu ceturtdaļu no tās potenciālās jaudas.

Kopumā var novērot, ka daudzās valstīs inovācijas iepirkums vēl nav stratēģiska prioritāte. Arī stimuli un spēju veidošanas struktūras nav pietiekamas, lai atbalstītu publiskos iepirkējus inovācijas iepirkumu īstenošanā.

Tomēr ir konstatēts, ka dalībvalstis, kas kopumā atrodas inovācijas priekšgalā, ir arī ieviesušas politikas satvaru inovācijas iepirkumam. Tāpēc ieguldījumu stiprināšana stratēģiskāka politikas satvara izstrādē inovācijas publisko iepirkumu jomā Eiropā varētu veicināt Eiropas ekonomikas konkurētspēju.

1. diagramma. Eiropas valstu inovācijas iepirkuma politikas satvaru salīdzinošs novērtējums



Avots: iepriekšējā izcēlumā minētais pētījums par valstu politikas satvaru salīdzinošu novērtēšanu un izdevumiem par inovācijas iepirkumiem

2.2 Inovācija kā dažādu politikas mērķu sasniegšanas līdzeklis

Inovācijas ir gan svarīgs ilgtspējīgas izaugsmes, atveseļošanas un noturības dzinējspēks, ko var būtiski veicināt publiskā sektora pirkspēja, gan svarīgs līdzeklis, ar kuru uzlabot sabiedrisko pakalpojumu saimniecisko izdevīgumu, par ko atbild valdība.

Turklāt politikas redzējumā ir skaidri jānorāda saikne starp inovācijas iepirkumu un citiem politikas mērķiem, piemēram, ekonomikas noturības stiprināšanu, vides pēdas nospieduma samazināšanu, energoefektivitātes uzlabošanu, klimata pārmaiņu risināšanu, novecojošo iedzīvotāju veselības ilgtspējīgu aprūpi, atvieglotu piekļuvi tirgum jaunuzņēmumiem un MVU, aprites cikla izmaksu samazināšanu, sabiedrisko pakalpojumu sniegšanas modernizāciju utt.

PIEMĒRS. INOVĀCIJA PALĪDZ ĪSTENOT VIDES UN VESELĪBAS POLITIKU
Jauna pieeja telpu temperatūras pazemināšanai Polijas slimnīcā

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Klimata pārmaiņu rezultātā karstuma viļņi Polijā ir kļuvuši biežāki. Suha Beskidzkas slimnīca bija viena no daudzām Polijas slimnīcām, kurās arvien pieauga bažas par telpu augstās temperatūras ietekmi uz personāla un pacientu labsajūtu, kā arī uz medicīniskajām iekārtām. Sabiedrības veselības ministrija uz to reaģēja, nosakot, ka visiem veselības aprūpes pakalpojumu sniedzējiem jāapņemas pacientiem domātās telpas, kas pakļautas pārmērīgai saules gaismai, ar “saules aizsardzības aprīkojumu”. Tomēr gaisa kondicionieru izmantošana pacientu istabās vasaras mēnešos noslogoja Suha Beskidzkas slimnīcas budžetu.

Kas tika darīts citādi?

Atkārtota tāda paša iepirkuma vietā slimnīca vērsās pie tirgus, lai izzinātu pieejamos risinājumus tehniskā dialoga procesā. Pēc tam, izmantojot funkcionālos kritērijus (temperatūras samazināšana par 2 °C), nevis nosakot konkrētus risinājumus atklātā procedūrā, tā iepirka veselībai labvēlīgāku un ilgtspējīgāku risinājumu: ēkas fasāde tika aprīkota ar saules enerģijas paneļiem, kas nodrošina ēnu, neaptumšojot telpas. Slimnīcas pacientiem, personālam un vadībai izdevīga publiskā iepirkuma rezultāta panākšanā svarīga nozīme bija pilna aprīkojuma cikla izmaksu modeļa izmantošanai.

Kāds bija rezultāts?

Temperatūra slimnīcas telpās pazeminājās par 10 %, lai gan āra temperatūra paaugstinājās par 20 %. Saules enerģijas paneļi arī nodrošina 5 % no slimnīcai nepieciešamās elektroenerģijas, tādējādi kompensējot sākotnējo ieguldījumu. Šis piemērs rāda, kāda nozīmīga loma var būt publiskajam iepirkumam un inovācijai atveseļošanas un zaļās pārkārtošanas problēmu pārvarēšanā.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.ecoquip.eu/procurement-projects/cost-effective-and-low-carbon-solutions-to-maintain-the-thermal-comfort-of-patients.html>

http://eafip.eu/wp-content/uploads/2016/11/2_M.Kautsch.pdf

2.3 Mērķu vērienīguma noteikšana

Inovācijas iepirkuma devīze ir “sākt ar maziem mērķiem, bet strauji tos izvērst”. Šāda pieredze var sagādāt grūtības — iespējams, to vislabāk ir ieviest kā pakāpenisku mācību procesu. Citiem vārdiem sakot, daudzās inovācijas iepirkumam nepieciešamās izmaiņas — kā kulturālās, tā procesuālās — nav jāveic visas uzreiz. Sekmīga inovācijas projekta izstrāde var tikt organizēta pat “no apakšas” — sākotnēji pievēršot uzmanību vienkāršām, praktiskām problēmām.

Sākumpunkts varētu būt vairāku tādu jomu noteikšana (piemēram, vide / klimata pārmaiņas, veselības aprūpe utt.), kurām būtu jāpievērš uzmanība un kuras varētu iegūt no inovatīvas pieejas. Sākotnēji varētu orientēties uz nozarēm un projektiem, kuros inovāciju var īstenot vienkāršāk un kur tai var būt vislielākā ietekme. Sākotnēji mazi projekti ļaus veidot uzticību un pārliecību, kas vēlāk piesaistīs lielākus projektus.

ES noteikumi sniedz publiskajiem iepircējiem instrumentu kopumu, kas labi atbilst dažādiem iespējamajiem mērķu vērienīguma līmeņiem. Tie ir aplūkoti 4. nodaļā.

PIEMĒRS. RISINĀJUMI DAŽĀDAM MĒRĶU VĒRIENĪGUMAM

Zviedrijas Publiskā iepirkuma aģentūras vides paraugkritēriji

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Zviedrijā valsts vides, enerģētikas un transporta politika atbalsta inovācijas iepirkumu kā stratēģisku prioritāti. Tomēr praktiskai īstenošanai atbilstoši šiem politikas mērķiem nepieciešami īpaši norādījumi, paraugkritēriji un dokumentu paraugi. Taču ne vienmēr visiem der viens risinājums.

Kas tika darīts citādi?

Zviedrijas Publiskā iepirkuma aģentūra publiskā iepirkuma procedūrām paredzētos ar inovāciju saistītos vides kritērijus ir iedalījusi trijos līmeņos: pamata, augstākajā un “avangarda” līmenī (piemēram, ūdeņraža automobiļi šobrīd ir kategorizēti kā avangarda risinājums). Par kritērijiem un līmeņiem vairākās sanāsmēs vienojas visas attiecīgās iesaistītās personas: vietējā, reģionālā un valsts līmeņa publiskie iepircēji, ražotāji, automobiļu tirgotāji, taksometru un kurjera pakalpojumu uzņēmumi utt. Tos regulāri atjaunina atbilstīgi katras jomas tehnoloģiju attīstībai. Kad panākta vienošanās par kritērijiem, aģentūra izstrādā attiecīgu juridiski nevainojamu tekstu, kuru savu iepirkuma procedūru specifikācijās negrozītā veidā var izmantot katrs publiskais iepircējs. Kritēriji ir brīvprātīgi, to izmantošana ir bezmaksas.

Kāds bija rezultāts?

Energoietilpīgās nozarēs, piemēram, mājturības elektropreču, sabiedriskā transporta un apkures nozarē, šī pieeja ir izraisījusi inovatīvu risinājumu ieviešanu un izplatīšanos tirgū un tādejādi palīdzējusi samazināt Zviedrijas atkarību no kodolenerģijas par 15 %.

Sīkākai uzziņai:

<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/en/sustainable-public-procurement/sustainable-procurement-criteria>

Konkrētā gadījuma izpēte:

<http://www.ecomotion.us/results/pdfs/108es.pdf>

2.4 Mērķiem atbilstoša rīcība un saistības

Lai panāktu mērķiem atbilstošu praktisko rīcību, ir svarīgi veidot stratēģisku politikas satvaru kopā ar inovācijas iepirkuma rīcības plānu. Politikas satvarā parasti izklāsta politikas mērķus un prioritātes, ieskaitot definīcijas, rādītājus, uzdevumus un pienākumus. Ar rīcības plānu tiek pausta apņemšanās īstenot noteiktu skaitu skaidri definētu darbību, un tiek noteikti dalībnieki, instrumenti, resursi, budžets, gaidāmie rezultāti un īstenošanas grafiks. Lai nodrošinātu visu iesaistīto personu apņemšanos izpildīt rīcības plānu, tā veidošanā ir svarīgi iesaistīt ieinteresētās personas.

Eiropā, kā liecina iepriekš minētais salīdzinošās novērtēšanas pētījums, četras dalībvalstis (Austrija, Beļģija, Somija un Nīderlande) ir pieņēmušas īpašu rīcības plānu inovācijas iepirkumam un piecas citas (Dānija, Igaunija, Grieķija, Francija un Zviedrija) ir iekļāvuši konkrētus mērķus un konkrētus pasākumus attiecībā uz inovācijas iepirkumu plašākās valsts stratēģijās vai programmās, bieži vien ar īpašu budžetu un ar galveno dalībnieku skaidru apņemšanos.

PIEMĒRS. REDZĒJUMA PĀRVĒRŠANA RĪCĪBĀ

Austrijas federālā pētniecības, tehnoloģiju un inovācijas stratēģija

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Kopš 2011. gada Austrijas federālajā pētniecības, tehnoloģiju un inovācijas stratēģijā kā prioritāte ir noteikts “inovāciju veicinošs publiskais iepirkums”.

Kas tika darīts citādi?

Lai īstenotu stratēģiju praksē un stiprinātu sinerģiju ar citām politikas jomām, ir pieņemts rīcības plāns. Federālā iepirkumu aģentūra darbojas kā centrālais [Austrijas inovācijas iepirkuma kompetences centrs](#), kas Austrijas publiskajiem iepircējiem piedāvā mācības, dokumentāciju, palīdzību un nelielas [dotācijas](#), lai tie sagatavotos iepirkumam pirmskomercializācijas posmā vai inovatīvu risinājumu publiskajam iepirkumam. MVU var iegūt finansiālas garantijas, kas tiem atvieglo piekļuvi iepirkuma procedūrām. 2014. gadā tika izveidota uzraudzības sistēma, lai mērītu Austrijas ikgadējos izdevumus par inovācijas iepirkumu.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.ioeb.at>

<https://era.gv.at/object/document/2177>

Inovācijas iepirkums nenorīt izolēti no citām politikas jomām. To var īstenot pilnvērtīgāk, ja to atbalsta citi nozariskie un horizontālie politikas pasākumi, kas paver ceļu inovācijai. Konkrētus inovācijas iepirkuma pasākumus var paredzēt gan politikas satvaros un rīcības plānos, kas attiecas uz konkrētām nozarēm (piemēram, drošības, veselības aprūpes, klimata pārmaiņu jomā utt.), gan horizontālos atbalsta politikas virzienos (piemēram, pētniecībā un inovācijā, nodokļu politikā utt.).

2.5 Spēju veidošana

Īstenojot inovācijas iepirkumu, jāveic vairākas konkrētas darbības, kurās improvizācija nav iespējama. Neatkarīgi no mērķu vērienīguma tām nepieciešams zināms laiks, līdzekļi un zinātība. Specializētas mācības (2.5.1. iedaļa), sadarbīgais iepirkums (2.5.2. iedaļa) un uz uzņēmējdarbību vispārēji vērstas kultūras veicināšana var palīdzēt par saprātīgiem līdzekļiem izveidot nepieciešamās inovācijas iepirkuma spējas.

12 dalībvalstis ir izveidojušas inovācijas iepirkuma valsts kompetences centrus, kuri darbojas kā vienas pieturas aģentūras un kuru nolūks ir uzlabot informētību, koordinēt spēju veidošanas darbības un sniegt palīdzību publiskajiem iepircējiem inovācijas iepirkumu īstenošanā¹².

KOMPETENCES CENTRI

Eiropas Komisija ar Eiropas inovācijas iepirkuma valstu kompetences centru tīkla starpniecību — projektu *Procure2Innovate* — finansē valstu kompetences centru tīklošanas pasākumus.

<https://procure2innovate.eu>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

¹²

Kompetences centru piemēri Eiropā (vairāk informācijas sk. <https://procure2innovate.eu>):

- <https://www.pianoo.nl/pianoo-in-english>
- <http://www.procurementcompetence.fi/>
- <https://www.koinno-bmwi.de/en/>
- <https://www.vinnova.se/en/>
- <http://www.ioeb.at/>

Līdzīgu atbalstu var sniegt profesionālās struktūras un arodapvienības, kas var sagatavot rokasgrāmatas, ieteikumu materiālus, dokumentu veidnes, vērtēšanas kritēriju paraugus vai mērījumu metodiku. Šādu struktūru detalizētās zināšanas par tirgu, kā arī to zinātības nodošana publiskajiem iepircējiem palīdzēs tiem definēt vajadzības un izstrādāt tehniskās specifikācijas jaunākajiem nozares sasniegumiem visatbilstošākajā veidā¹³.

2.5.1 Cilvēku apmācība un palīdzības sniegšana

Viens no galvenajiem panākumu faktoriem ir profesionālisms¹⁴. Dažos no sekmīgākajiem inovācijas iepirkuma piemēriem, kā Barselonas, Lombardijas, Austrijas vai Zviedrijas gadījumā, bija gan stingrs politiskais uzdevums, kas vietējās ekonomikas politikas centrā izvirza inovāciju, gan ļoti motivēti un profesionāli darbinieki.

Lai sekmīgi nodarbotos ar inovācijas iepirkumu, publiskajam iepircējam ir jāizmanto zināšanas un prasmes, piemēram, šādās jomās:

- zināšanas —
 - tirgus un ieinteresēto personu iesaiste,
 - attiecīgie produkti vai pakalpojumi,
- pamatprasmes —
 - attiecīgais tiesiskais regulējums,
 - sarunas,
 - līgumu pārvaldība,
- inovācijai raksturīgas prasmes —
 - riska novērtēšana,
 - intelektuālā īpašuma tiesību (IĪT) pārvaldība,
 - politisko ideju virzīšana.

Šīs spējas var attīstīt, izmantojot iekšējās mācības, mērķtiecīgu piesaistīšanu, ārējo ekspertu un konsultantu palīdzību, kā arī sakopojot vairāku publisko iepircēju zinātību. Pat tad, ja mērķi nav ļoti augsti, palīdz laba tirgus pārzināšana un spēja izmantot ES noteikumu piedāvātos pamatinstrumentus, piemēram, saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma (MEAT) kritērijus vai funkcionālās prasības.

¹³ Konkrētu nozaru ieteikumu materiālu piemēri:

- ēdināšana: <http://www.contract-catering-guide.org>
- apsardze: <http://www.securebestvalue.org>
- veselības aprūpe (konceptuāls satvars):
 - http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALU%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CAR%20Concept%20Framework_3.pdf
- veselības aprūpe (politikas satvars):
 - http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALU%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CAR%20Policy%20Framework_3.pdf
- uz vērtību balstīts iepirkums Kanādas veselības nozarē:
<http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=7480>

¹⁴ Šajā jomā Komisija neseno pieņēma ieteikumu (Komisijas 2017. gada 3. oktobra Ieteikums 2017/1805 par publiskā iepirkuma profesionalizāciju, ESOV L 259, 7.10.2017.), kas pieejams vietnē

https://eur-lex.europa.eu/legal_content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017H1805&rid=8.

Šis mācīšanās process skar ne tikai publiskos iepircējus. Arī uzņēmumiem, it īpaši jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU, ir pakāpeniski jāiesaistās uz inovāciju orientētos darījumdarbības procesos ar publisko sektoru un jāiepazīstas ar attiecīgo administratīvo praksi.

PIEMĒRS. PUBLISKĀ IEPIRKUMA PROFESIONALIZĀCIJA

Barselonas Domes personāla mācības

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Inovācijas iepirkumam nepieciešamas prasmes un zināšanas.

Kas tiek darīts citādi?

Barselonas Dome sadarbībā ar Eiropas Publiskās pārvaldes institūtu (EIPA) organizē mācību programmu inovācijas iepirkuma jautājumos pilsētas vadītājiem, ierēdņiem, konsultantiem, uzņēmumiem un juridiskajiem padomniekiem. Programma "Publiskais iepirkums inovācijai un pilsētu publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā" piedāvā praktisku informāciju par to, kā kļūt par pirmrindas pilsētu inovācijas veicināšanā no pieprasījuma puses.

Sīkākai uzziņai:

<http://seminars.eipa.eu/en/activities09/show/&tid=6141>

<http://formacio.eapc.gencat.cat/infoactivitats/AppJava/DetalleActividad.do?codi=10251&ambit=1&edicio=1&any=2017>

PIEMĒRS. STARPTAUTISKA PIEREDZES APMAIŅA

Eiropas Komisija ir līdzfinansējusi tādas tiešsaistes platformas izveidi, kurā var dalīties inovācijas iepirkuma pieredzē. Šo platformu uztur ICLEI. Nodrošinot iepirkumu forumu un resursu centru, tā palīdz publiskajiem iepircējiem, politikas veidotājiem, pētniekiem un citām ieinteresētajām personām izmantot inovācijas iepirkuma dotās iespējas.

Sīkākai uzziņai:

www.innovation-procurement.org

2.5.2 Sadarbīgā iepirkuma apsvēršana

Termins "sadarbīgais iepirkums" aptver dažādas publisko iepircēju sadarbības formas.

Visstrukturētākā sadarbības forma paredz, ka regulāram sadarbīgajam iepirkumam tiek izveidotas vai pilnvarotas īpašas struktūras, piemēram, centralizēto iepirkumu struktūras (CIS), pilsētu apvienības, Eiropas pētniecības infrastruktūras konsorcijs (*ERIC*)¹⁵, kopuzņēmumi¹⁶ vai Eiropas teritoriālās sadarbības grupas (ETSG)¹⁷. Centralizēto iepirkumu struktūras ir iestādes, kas

¹⁵ *ERIC* ir tiesību subjekti, kas radīti saskaņā ar Savienības tiesisko regulējumu, lai veidotu un ekspluatētu jaunu vai esošu Eiropas nozīmes pētniecības un inovācijas infrastruktūru. *ERIC*, ievērojot ierobežojumus un nosacījumus, kas noteikti starptautiskajās konvencijās, ar kurām izveido šādus *ERIC*, vai mītnes nolīgumus, ir atbrīvoti no PVN un var noteikt savas iepirkuma procedūras, ievērojot Līguma principus. Ir izveidoti, piemēram, *ERIC*, kas ekspluatē infrastruktūru vairākās dalībvalstīs veselības aprūpes, novecošanas, oglekļa dioksīda uztveršanas, lielo datu, jūras un klimata pārmaiņu u. c. jomās. Plašāka informācija: <https://ec.europa.eu/research/infrastructures/index.cfm?pg=eric>.

¹⁶ Kopuzņēmumi ir uzņēmumi, kurus kopīgi izveido ES un citi partneri saskaņā ar Līguma 187. pantu: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/joint_undertaking.html.

¹⁷ ETSG ir Eiropas reģionālās politikas juridisks instruments reģionu pārrobežu sadarbības atvieglošanai un veicināšanai. ETSG ļauj dažādu dalībvalstu publiskā sektora iestādēm apvienot spēkus un sniegt kopīgus pakalpojumus bez iepriekšēja starptautiska nolīguma parakstīšanas un ratificēšanas valstu parlamentos. Plašāka informācija: sk. Direktīvas 2014/24/ES par publisko iepirkumu 39. panta 5. punktu.

http://ec.europa.eu/regional_policy/nl/policy/cooperation/european-territorial/egtc/.

pārvalda citu publisko iepircēju publiskā iepirkuma procesu. Valdība var izvēlēties izveidot centralizēto iepirkumu struktūras valsts līmenī, bet pašvaldības to pašu var darīt savā līmenī. Tās var izveidot arī konkrētas nozares publiskie iepircēji.

CENTRALIZĒTO IEPIRKUMU STRUKTŪRAS (CIS)

CIS kļūst par svarīgu publiskā iepirkuma organizēšanas elementu ES dalībvalstīs. Eiropā ir izveidotas un dažādos līmeņos (centrālajā¹⁸, reģionā¹⁹ un nozares²⁰ līmenī) darbojas daudzas CIS. Ir vairāk nekā 50 CIS, kas katru gadu piešķir vairāk nekā 15 līgumu slēgšanas tiesības, un līdz 200 tādu, kuras piešķir 5–15 līgumu slēgšanas tiesības.

Plašāka informācija pieejama šādā vietnē:

https://ec.europa.eu/growth/content/public-buyers-save-money-cooperative-procurement-0_en

Visam sadarbīgajam iepirkumam, bet īpaši – pastāvīgu struktūru izmantošanai tā vajadzībām, ir vairākas īpašības, kas atvieglo inovācijas iepirkumu:

- tas atvieglo tādu profesionālu darbinieku piesaistīšanu, kuriem ir nepieciešamā zinātība, lai varētu formulēt specializētas un sarežģītas vajadzības, strukturēti sadarbotos ar tirgu un izstrādātu procedūras, kas radīs inovāciju,
- tas ļauj panākt apjomradītus ietaupījumus, kas ir nepieciešami, lai radītu sākotnējos tirgus inovatīviem produktiem un pakalpojumiem,
- tas ļauj inovatīviem risinājumiem gūt plašāku ietekmi, jo katru risinājumu var īstenot citādi publiskie iepircēji.

Tomēr ir svarīgi ņemt vērā, ka sadarbīgajā iepirkumā ir jāpārlicinās, vai ar pārmērīgu standartizāciju tas neaizver publiskā iepirkuma tirgu individualizētiem vai pielāgotiem produktiem.

Sadarbīgais iepirkums var izpausties arī mazāk strukturētās formās, piemēram, kā publisko iepircēju tīkli un apvienības, kurās iepircēji apvienojas atsevišķos gadījumos, lai kopīgi īstenotu kādu inovācijas iepirkumu, organizētu labākās prakses apmaiņu un cits no cita mācītos.

¹⁸ Dažas no tām ir: <http://ogp.gov.ie/>; <http://www.consip.it/>; <https://www.bbg.gv.at/english/about-the-fpa/>; <https://www.ugap.fr/>; <https://www.espap.pt/Paginas/home.aspx>; <https://www.avropa.se/topplankar/In-English/>; <https://contratacioncentralizada.gob.es/en/quehacemos>.

¹⁹ Dažas no tām ir: <https://bric.brussels/en/our-solutions/purchasing-group>; <https://www.estar.toscana.it>.

²⁰ Dažas no tām ir: <http://www.resah.fr/>; <http://www.amgros.dk/en>; <https://www.gdekk.de>.

PIEMĒRS. SPĒKU APVIEŅOŠANA AUGSTAS VEIKTSPĒJAS DATOŠANAS IEPIRKUMOS

No īpašas iepircēju grupas līdz specializētai iepirkumu struktūrai

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Augstas veiktspējas datošanu (HPC) izmanto vairākās publiskā sektora jomās, ieskaitot kibernetiku, enerģētiku, klimata pārmaiņu jomu un veselības aprūpi, jo tā ļauj izstrādāt, izmēģināt un īstenot īpaši sarežģītus lietojumus.

Kas tika darīts citādi? 2017. gadā Francijas, Itālijas, Spānijas un Vācijas vadošie superdatošanas centri izveidoja īpašu iepircēju grupu, lai veiktu inovatīvu risinājumu kopīgu publisko iepirkumu. Publiskie iepircēji koordinēja savus ceļvežus energoefektīvāku augstas veiktspējas datošanas (HPC) resursu nodrošināšanai visā Eiropā.

Kāds ir paredzamais iznākums?

Kopējais plānotais šā pirmā inovatīvu HPC risinājumu kopīgā iepirkuma budžets ir 73 miljoni EUR. Sākotnējā ieviešana ir ļāvusi ievērojami uzlabot HPC infrastruktūru. Labā sadarbība pavēra ceļu turpmākiem kopīgiem 1 miljarda EUR ieguldījumiem Eiropā caur kopuzņēmumu EuroHPC – īpašu struktūru, kuru ES un dalībvalstis izveidoja, lai nākotnē saskaņoti veiktu HPC iepirkumus visā Eiropā, un par kuru vienošanās tika parakstīta 2018. gada janvārī.

Sīkākai uzziņai:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-procurement-cooperation-delivers-more-powerful-and-energy-efficient-supercomputers>

<https://www.ppi4hpc.eu>

<https://eurohpc-ju.europa.eu/>

PIEMĒRS. “LIELO IEPIRCĒJU” INICIATĪVA

Inovatīvu preču un pakalpojumu publiskais iepirkums noteiktās jomās — lielo iepircēju vajadzību apmierināšana

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Šis izmēģinājuma iniciatīvas galvenais mērķis bija palielināt inovācijas iepirkuma izplatību Eiropā, izmantojot partnerības ar publiskajiem iepircējiem. Šo izmēģinājuma iniciatīvu Eiropas Komisijas Iekšējā tirgus, rūpniecības, uzņēmējdarbības un MVU ģenerāldirektorāta (GROW ĢD) vārdā vadīja ICLEI kopā ar EUROCITIES, kas vadīja arī projekta sekretariātu. Izmēģinājumā lielie iepircēji (galvenokārt lielās pilsētas, bet arī komunālo pakalpojumu sniedzēji vai CIS) identificēja trīs apakšgrupas kā jomas, uz kurām jākoncentrē uzmanība: bezemisijas būvlaukumi, elektriskie lielas noslodzes transportlīdzekļi un “aprites” būvmateriāli.

Kas tika darīts citādi?

Piemēram, elektrisko lielas noslodzes transportlīdzekļu apakšgrupas dalībnieki (Amsterdamā, Budapeštā, Helsinkī, Lisabonā, Malme, Oslo, Parīzē, Portu, Roterdamā, Beļģijas pasts un Stavangere) ir: (i) apvienojuši spēkus, lai kopīgi sagatavotos sadarbībai ar piegādātājiem, un (ii) kopīgojuši informāciju iepirkumu sagatavošanai (plānošana, iepirkuma procedūras dokumenti, piešķiršanas kritēriji, izmēģinājuma iniciatīvu rezultāti attiecībā uz bezemisijas transportlīdzekļiem utt.).

Kāds ir paredzamais iznākums?

Mērķis ir sagatavot kopēju pieprasījuma paziņojumu un vienoties par vairākiem jautājumiem un tehniskajiem/juridiskajiem kritērijiem publiskā iepirkuma uzaicinājumam iesniegt piedāvājumus. Šis uzaicinājums attieksies uz tādu lielas noslodzes (atkritumu pārveidošanai, ielu tīrīšanai, lielgabartu piegādēm paredzētu) elektrisko transportlīdzekļu izstrādi, kādi pašlaik tirgū nav

pieejami. Paredzams, ka sadarbība starp lielajiem iepircējiem palīdzēs stimulēt inovatīvu ražojumu tirgu. Līdzīga pieeja tiek izmantota arī citās apakšgrupās.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.bigbuyers.eu/>

Turklāt ieguvumus no sadarbīgā iepirkuma var izmantot atsevišķi publiskie iepircēji, kuriem ir pietiekama pirkatspēja, piemēram, lielpilsētas vai lieli komunālo pakalpojumu uzņēmumi. Ir dabiski, ka šie publiskie iepircēji spēj iepirkt inovāciju, jo tie jaudā identificēt un izmēģināt inovatīvas preces un pakalpojumus, pirms tos iegādājas vairumā kā vispārlietojamus produktus.

PIEMĒRS. EHPPA (EIROPAS VESELĪBAS AIZSARDZĪBAS PUBLISKĀ IEPIRKUMA ALIANSE)

Kas ir EHPPA?

EHPPA ir tādu bezpeļņas organizāciju alianse, kuras darbojas iepirkumu jomā. Tās mērķis ir apkopot zinātību, uzlabot darbības rezultātus un nodrošināt tās dalībniekiem stratēģisku pozīciju Eiropas veselības jomas iepirkumu tirgū. *EHPPA* ir 2012. gadā dibināta apvienība, kura reģistrēta saskaņā ar Francijas tiesībām, un tās galvenā ēka atrodas Parīzē.

Ko EHPPA veikusi, lai paātrinātu inovācijas iepirkšanu?

2017. gada 28. un 29. septembrī *CCI France International* un *EHPPA* Parīzē organizēja pirmās “*EHPPA* dienas”, proti, Eiropas forumu veselības jomas inovācijas iepirkumam.

Šā pasākuma mērķis bija veidot kontaktus starp veselības aprūpes jomas publiskajiem iepircējiem (piemēram, centralizēto iepirkumu struktūrām, slimnīcām utt.) un inovatīviem Francijas un Eiropas piegādātājiem, kā arī iegūt informāciju par katras Eiropas valsts atšķirīgo iepirkšanas praksi.

Kas to apmeklēja?

Pasākumā piedalījās jaunuzņēmumi, MVU, tirgus vidējā segmenta uzņēmumi, kā arī Francijas un Eiropas piegādātāji, kas piedāvā inovatīvus risinājumus visās veselības aprūpes jomās. Bija pārstāvētas šādas jomas: farmācija, patoloģija, biomedicīniskā inženierija, pacientu pārvaldība, medicīniskās iekārtas, biotehnoloģija, e-veselība un digitālais atbalsts, izmitināšana, infrastruktūra un tehniskie pakalpojumi, enerģētika un ilgtspējīga attīstība, kā arī telesakaru un IT pakalpojumi.

Ziņojums par 2017. gada EHPPA dienām:

<http://www.ehppa.com/Ressources/FCK/files/EHPPA%20Days%202017%20-%20Web%20REPORT.pdf>

Līdzīgas iniciatīvas:

<https://beneluxa.org/>

<https://www.euractiv.com/section/health-consumers/news/southern-eu-states-present-unified-front-in-drug-talks/>

PIEMĒRS. SPĒKU APVIEŅOŠANA STRUKTURĒTAI UZ INOVĀCIJU VĒRSTAI RĪCĪBAI
Norvēģijas nacionālā piegādātāju attīstības programma

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Daudzi inovatīvi publiskā iepirkuma procesi, kurus veic atsevišķi publiskie iepircēji, nodrošina labus risinājumus, taču beidzas pēc izmēģinājuma vai prototipa izstrādes posma, jo viens iepircējs nerada pietiekamu pieprasījumu.

Kas tika darīts citādi?

Norvēģijas valsts piegādātāju attīstības programma sistemātiski strādā, lai panāktu, ka publiskie iepircēji ar līdzīgām interesēm (piemēram, konkrēta klimata vai veselības aprūpes politikas mērķa sasniegšana) un vajadzībām apvieno spēkus jau pašā sākumā un kopā aicina tirgu piedāvāt risinājumu, kas tiem ļautu sasniegt kopīgo mērķi. Kopīgie projekti iespējamajiem piegādātājiem dod paredzamību, skaidrību un — kas īpaši svarīgi — komercializācijai un sērijveida ražošanai nepieciešamo apjomu.

Kāds bija rezultāts?

Vienā no kopējiem projektiem attīstības programma ir sadarbojusies ar valstī lielākajiem publiskajiem iepircējiem, kas sāk un pārrauga būvniecības projektus, ieskaitot jaunu skolu, bērnudārzu, universitāšu, slimnīcu un valdības ēku būvniecību. To kopīgais uzdevums bija izveidot ilgtspējīgākus būvniecības procesus, tādējādi palīdzot izpildīt Norvēģijas saistības, ko paredz Parīzes nolīgums par klimata pārmaiņām. Ar attīstības programmas atbalstu tie kopīgi aicināja tirgu nodrošināt būvlaukumus, kuros nerodas nekāds piesārņojums no iekārtām. Lai iespējamajiem piegādātājiem dotu ieskatu par iespējamo tirgus lielumu, tie atklāja savu kopējo būvniecības budžetu nākamajiem pieciem gadiem. Šobrīd notiek tehnoloģiju izstrāde, kas nebūtu bijusi iespējama bez šāda tirgus apjoma.

Sīkākai uzziņai:

<http://innovativeanskaffelser.no/about>

2.6 Inovācijas stimulu radīšana ar mērķi pārvarēt nevēlēšanos uzņemties risku

Ir svarīgi atzīt, ka inovācijas iepirkšana rada risku, ka, piemēram, produkts vai pakalpojums netiks sekmīgi piegādāts vai sniegts, risinājums neatbilst gaidītajiem rezultātiem utt. Publiskie iepircēji nereti skeptiski izturas pret papildu risku iepirkuma procedūrās, jo tie pārvalda publiskos līdzekļus. Turklāt, tā kā uz tiem neattiecas tirgus spiediens, kas skar ekonomikas dalībniekus, ir grūtāk attaisnot inovatīvu risinājumu iepirkšanas radīto risku. Tāpēc šīm bažām būtu jāpievērš uzmanība inovācijas iepirkuma projektu izstrādē. Lai pārvarētu nevēlēšanos uzņemties risku, ar finansiāliem un nefinansiāliem stimuliem jāmaina publisko iepircēju motivācija.

Nefinansiāli, uz rīcību vērsti stimuli ir, piemēram, labākās prakses atalgošana (piemēram, ar valsts inovācijas iepirkuma balvām), inovācijas iepirkuma kā mērķa noteikšana iepirkuma nozares amatpersonu vai vadītāju gada karjeras mērķos (piemēram, nosakot galvenos darbības rādītājus) un labāku izaugsmes iespēju nodrošināšana publiskajiem iepircējiem, kuri sekmīgi īsteno tādu inovācijas iepirkumu, kas straujāk modernizē sabiedriskos pakalpojumus. Cita iespēja ir vērst uzmanību uz inovācijas iepirkuma iespējamo ietekmi uz vēlētajiem.

INOVĀCIJAS IEPIRKUMA GODALGAS

Vācijas inovācijas iepirkuma kompetences centrs *KOINNO* katru gadu godina izcilus inovācijas iepirkumus, ko veikuši Vācijas publiskie iepircēji, Vācijas Federālās ekonomikas un enerģētikas lietu ministrijas aizbildnībā piešķirot tiem godalgu “Inovācija rada priekšrocību”.

Arī Eiropas ilgtspējīga iepirkuma tīkls *Procura+* ik gadu piešķir godalgas par ilgtspējīgu un inovatīvu iepirkumu. Tā tīmekļa vietnē ir pieejami visu atzinību guvušo projektu īsi apraksti, kuros paskaidroti inovatīvās pieejas svarīgākie elementi.

Sīkākai uzziņai:

<https://www.koinno-bmw.de/koinno/innovationspreis>

Inovācijas iepirkuma uzsākšanā viens no galvenajiem lēmuma pieņemšanas faktoriem nereti ir finansējums, īpaši tad, ja inovācijas mērķi ir vērienīgi. Lai pamatotu lēmumu novirzīt publiskā iepirkuma budžetu inovācijai, ir svarīgi, lai publiskie iepircēji labi pamatotu saimniecisko nepieciešamību, skaidri pierādot, ka gaidāmie ieguvumi no inovatīviem risinājumiem (piemēram, kvalitātes vai efektivitātes uzlabojumi, aprites cikla izmaksu samazināšanās utt.) atsver nepieciešamās ieguldījumu izmaksas. Tādēļ publiskajiem iepircējiem, lai formulētu saimniecisku pamatojumu lēmumam veikt ieguldījumu, ir svarīgi pierādījumi par iespējamajiem ieguvumiem no jaunajām tehnoloģijām. Inovatīvu risinājumu sertificēšana palīdz publiskajiem iepircējiem gūt pārliecību, ka jaunās tehnoloģijas var izpildīt solīto.

Turklāt ir vairāki finansējuma avoti, kas publiskajiem iepircējiem dod finansiālu stimulu īstenot inovācijas iepirkumu. Ar šim mērķim īpaši paredzētu finansējumu var tikt segtas daudzas ar inovācijas iepirkumu saistītas papildu izmaksas, piemēram, par iepirkuma sagatavošanu un pārvaldību, iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem, sarunām, pētniecību un izstrādi (piemēram, prototipu izgatavošanu, testēšanu un sertificēšanu), konkrētas tehniskās vai juridiskās zinātnības piesaisti, administratīvo procedūru pielāgošanu utt. Ar to var arī kompensēt ar kultūras pārmaiņām un ieradumu maiņu saistītās nemateriālās izmaksas.

VALSTS UN REĢIONĀLĀS INOVĀCIJAS IEPIRKUMA ATBALSTA SHĒMAS

14 ES dalībvalstis ir izveidojušas valsts vai reģionālas inovācijas iepirkuma atbalsta shēmas. Tās parasti nodrošina noteiktu finansējumu publiskajiem iepircējiem, lai tie sagatavotu un/vai īstenotu inovācijas iepirkumu, līdzsvarojot daļu no riska, kas saistīts ar inovatīviem risinājumiem. Piemēram, Somijas inovatīvā iepirkuma programmā jau ir sniegts atbalsts vairāk nekā 70 inovācijas iepirkumiem. Lombardijas reģions Itālijā savos reģionālajos tiesību aktos kā politisku mērķi ir iekļāvis publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā un inovatīvu risinājumu publisko iepirkumu un ir piešķīris finansējumu, par ko regulāri organizē uzaicinājumus reģionā esošo publisko iepircēju inovācijas vajadzību apzināšanai un pēc tam sāk jaunus iepirkumus šo vajadzību apmierināšanai.

Sīkākai uzziņai:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

<http://www.regione.lombardia.it/wps/portal/istituzionale/HP/DettaglioRedazionale/servizi-e-informazioni/imprese/ricerca-e-innovazione-per-le-imprese/appalti-pre-commerciali>

ES FINANSĒJUMA SHĒMAS

ES atbalsta inovācijas iepirkumu, izmantojot dažādas finansēšanas programmas.

ES galvenā pētniecības un inovācijas programma “**Apvārsnis 2020**” regulāri finansē uzaicinājumus par koordinācijas un atbalsta darbībām (kuras finansē koordinācijas un tīklošanas pasākumus turpmāku inovācijas iepirkumu sagatavošanai), uzaicinājumus par iepirkuma pirmskomercializācijas posmā (PCP) darbībām (līdzfinansē arī inovatīvu risinājumu pētniecības, izstrādes un testēšanas iepirkuma izmaksas) un uzaicinājumus par inovatīvu risinājumu publiskā iepirkuma (PPI) darbībām (līdzfinansē arī inovatīvu risinājumu iepirkuma un ieviešanas izmaksas).

Visu līdz šim finansēto inovācijas iepirkumu pārskats ir atrodams šādā vietnē:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

Vairāk informācijas par programmas “Apvārsnis 2020” atbalstu inovācijas iepirkumam:

http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/innovation-procurement>

ES programma mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) atbalstam — COSME (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>) finansē inovatīvus projektus, kuros piedalās MVU.

ES dalībvalstis un to reģioni inovācijas iepirkumu, ieskaitot iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, var līdzfinansēt arī no Eiropas strukturālo un investīciju fondu (ESI fondu) līdzekļiem pārdomātas specializācijas stratēģiju kontekstā. Īpašās vadlīnijās paskaidrots, kā inovācijas iepirkumu ESI fondu ietvaros var izmantot arī sinerģijā ar programmas “Apvāršnis 2020” finansējumu:

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/synergy/synergies_en.pdf

No ESI fondiem finansēto inovācijas iepirkuma projektu piemērus sk. šādā vietnē: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/good_practices/GP_fiche_30.pdf

PIEMĒRS. LIETUVAS ESI FONDU FINANSĒTĀ INOVĀCIJAS IEPIRKUMA ATBALSTA PROGRAMMA

Lietuvā kopš 2016. gada tiek regulāri publicēti valdības PCP atbalsta programmas uzaicinājumi, un 2020. gadā pēc tiem ir sākts 21 iepirkums pirmskomercializācijas posmā (PCP) un plānots sākt vēl 13 iepirkumus. Šo atbalsta programmu līdzfinansē ESI fondi. Regulāros uzaicinājumos Lietuvas publiskie iepircēji tiek aicināti iesniegt jaunas idejas par jauniem pirmskomercializācijas posma iepirkumu projektiem.

Sīkākai uzzīnai:

<https://www.interregeurope.eu/ecoris3/news/news-article/1607/the-start-of-pre-commercial-procurement-in-lithuania>

Varētu izpētīt arī tādus riska pārvaldības mehānismus kā aizdevumu, apdrošināšanas vai garantiju shēmas. Apdrošināšanas vai garantijas mehānismi, kas paredzēti, lai kompensētu ar inovāciju saistītos riskus publiskiem iepircējiem, jau ir izmēģināti, īpaši, lai segtu iespējamus zaudējumus gadījumā, ja risinājuma ieviešana neizdodas. Šī sistēma palīdz samazināt risku, kas jāuzņemas iepircējam, un tas radīs uzticības gaisotni starp ieinteresētajām personām.

FINANSĒŠANAS INSTRUMENTU IZMANTOŠANA RISKĀ MAZINĀŠANAI

Eiropas Investīciju banka (EIB) un Eiropas Investīciju fonds (EIF) ar “**Apvāršņa 2020**” darba programmas “Piekluve riska kapitāla finansējumam” atbalstu nodrošina divu veidu finansēšanas instrumentus, kas samazina inovācijas iepirkuma risku gan publiskiem iepircējiem, gan uzņēmumiem (arī jaunuzņēmumiem un MVU).

Izmantojot instrumentu *Innovfin lieliem projektiem / zinātnei*, EIB piešķir aizdevumus individuāliem publiskajiem iepircējiem vai publisko iepircēju grupām, lai tie sāktu pirmskomercializācijas posma un inovatīvu risinājumu publiskos iepirkumus. Tas ļauj iepircējiem pārvarēt finansiālās grūtības ieguldīt iepriekš kādā inovatīvā risinājumā, kas atmaksāsies tikai vēlāk.

Aizdevuma atmaksas periodu var noteikt tā, lai publiskajam iepircējam būtu jāsāk atmaksāt aizdevumu tikai tad, kad inovācija iepircējam sāk nodrošināt faktisku kvalitāti un izmaksu situācijas uzlabošanos. Šāds aizdevums var arī atvieglot finanšu resursu sinhronizācijas grūtības sadarbīga iepirkuma uzsākšanai, jo aizdevums var dot iespēju visiem grupas dalībniekiem nekavējoties sākt iepirkumu kopā, vienlaikus ļaujot katram no viņiem atmaksāt savu daļu dažādos individuāli noteiktos termiņos.

Ar instrumentu *Innovfin novatoriem* EIB un EIF var palīdzēt uzņēmumiem, kas iesaistīti

pirmskomercializācijas posma iepirkumos un inovatīvu risinājumu publiskajos iepirkumos, vieglāk piekļūt aizdevumiem, garantijām, pretgalvojumam, hibrīda, mezanīna un kapitāla finansējumam, lai tie varētu attīstīt uzņēmējdarbību inovācijas iepirkuma laikā ar nolūku attiecīgos risinājumus komercializēt plašāk.

Sīkākai uzzīnai:

Innovfin lieliem projektiem / zinātnei:

<https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/products/science.htm>

Innovfin novatoriem: <https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/index.htm>

3 NOVATORU PIESAISTE

Viens no galvenajiem uzdevumiem inovācijas iepirkumā ir piesaistīt novatorus, īpaši – augsto tehnoloģiju jaunuzņēmumus un inovatīvus MVU. Dažās nozarēs šādi uzņēmumi inovatīvo risinājumu²¹ realizācijā ļoti palaujas uz publiskajiem iepircējiem, savukārt publiskajiem iepircējiem var būt nepieciešams to inovācijas potenciāls, lai nodrošinātu vismodernākos sabiedriskos pakalpojumus. Vienlaikus jaunuzņēmumiem un MVU bieži trūkst stabilu spēju un jau sasniegtu rezultātu, kurus parasti pieprasa publiskie iepircēji.

Publiskie iepircēji var apsvērt divus galvenos rīcības variantus: iepirkuma procedūras pielāgošanu šiem novatoriem (3.1. iedaļa) un inovācijas starpnieku piesaisti (3.3. iedaļa).

3.1 Publiskā iepirkuma atvēršana arī mazākiem novatoriem

Saskaņā ar Līguma principiem visiem inovācijas iepirkumiem gan virs, gan zem publiskā iepirkuma sliekšņa jābūt pieejamiem ekonomikas dalībniekiem neatkarīgi no to lieluma. Tomēr inovācijas iepirkumi mazu inovatīvu uzņēmumu interesi piesaista vairāk nekā ierasti gatavu produktu iepirkumi. ES publiskā iepirkuma noteikumi kopš 2014. gada ļauj publiskajiem iepircējiem izstrādāt procedūras, kas ir pielāgotas ne tikai lieliem uzņēmumiem, bet arī mazākiem inovatīviem piegādātājiem.

3.1.1 Tirgus dalībnieku uzrunāšana

Pirmais solis, kas jāveic, lai tiktu saņemts novatora piedāvājums, ir vienkāršs: uzrunāt tos. Šī pārsteidzoši vienkāršā pieeja atrisina divas problēmas: uzņēmumu informētības trūkumu par publiskajiem līgumiem un uzticēšanās trūkumu. Abas šīs problēmas var atrisināt, tieši sarunājoties ar ekonomikas dalībnieku. Tāpat kā gadījumā ar pārdošanas piedāvājumiem, tieša saziņa var pat pārliecināt citādi skeptisku uzņēmumu veikt darījumus ar publiskiem iepircējiem.

Saziņas līdzekļi varētu būt e-pasts vai zvans iepriekš atlasītiem uzņēmumiem. Var noderēt arī tīklošana un informatīvu materiālu izdale tirdzniecības izstādēs. Saziņa var būt minimāla un ar nelielu resursu iesaisti (piemēram, tīmekļa saites uz iepirkuma paziņojumu nosūtīšana dažiem uzņēmumiem vai nozares asociācijām) vai detalizēta (piemēram, iepazīstināšana ar iepirkuma dokumentiem tirdzniecības izstādē, tīmekļseminārā vai sociālo mediju kampaņā). Valstīs ar zemu uzticēšanos publiskajam iepirkumam šādiem kontaktiem ir arī svarīga loma, lai personificētu šo procedūru un palielinātu uzņēmumu pārliecību, ka līgums tiks piešķirts, pamatojoties uz godīgu konkurenci.

²¹ Dažās nozarēs (ceļubūve, satiksmes pārvaldība, atkritumu apsaimniekošana utt.) privātais pieprasījums ir ļoti zems. Publisko iepirkumu tirgi bieži vien ir vienīgie vai galvenie noieta tirgi šo nozaru risinājumiem.

Tomēr, lai novērstu diskriminācijas un nevienlīdzīgas attieksmes gadījumus, publiskajiem iepircējiem ir noteikti arī ierobežojumi attiecībā uz līdzekļiem, ar kuru palīdzību tie sniedz informāciju piegādātājiem. Lai nodrošinātu atklātu un efektīvu konkurenci, nevienam potenciālajam piegādātājam nedrīkst piešķirt ekskluzīvu vai preferenciālu piekļuvi dokumentiem vai informācijai. Publiskajiem iepircējiem ir arī pietiekami jādokumentē visa mutiskā saziņa ar uzņēmējiem²².

PIEMĒRS.	PROAKTĪVA PIEEJA IEPIRKUMAM <i>TĀLMEDICĪNA, KAS GLĀBJ DZĪVĪBU EIROPAS SLIMNĪCU INTENSĪVĀS TERAPIJAS NODAĻĀS</i>
	Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums? Nīderlandes, Spānijas, Beļģijas un Somijas slimnīcas vēlējās, lai tiktu izstrādāta augsti sadarbībspējīga tālmedicīnas platforma to intensīvās terapijas nodaļas pacientu diagnosticēšanai un aprūpei no tālienes, kuri ir pakļauti paaugstinātam sepses izraisītas nāves riskam. Kas tika darīts citādi? Slimnīcas sāka iespējami laicīgi popularizēt gaidāmo iepirkumu, <i>TED</i> publicējot iepriekšēju informatīvu paziņojumu (IIP) un apkopojot informāciju no potenciālajiem pretendentiem, šajā nolūkā rīkojot iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem, kura notika kā virkne fizisku sanāksmju, ko papildināja anketas aizpildīšana tiešsaistē. Šī pieeja deva publiskajiem iepircējiem plašu ieskatu esošajā situācijā. Tā apstiprināja, ka iepirkumam paredzētais budžets ir pietiekams, un atklāja, kāda papildu informācija būtu vajadzīga. Iepirkuma popularizēšana tika sākta, izmantojot <i>THALEA</i> ²³ vietni un publicējot paziņojumus citās veselības jomas, IT un inovācijas iepirkumu vietnēs, forumos un biļetenos. Iepircēji arī popularizēja IIP un paziņojumu par līgumu veselības aizsardzības un IT nozares tirdzniecības izstādēs. Ar mērķtiecīgiem pasta sūtījumiem tika informētas nozares apvienības, tirdzniecības kameras, programmas “Apvārsnis 2020” nacionālie kontaktpunkti veselības aizsardzības un IT nozarē, kā arī zināmie jomas uzņēmumi. Popularizēšana tika izvēsta arī sociālajos medijos, sevišķi, aptvertu arī MVU, piemēram, izmantojot <i>Start-up Europe</i> , ES MVU instrumenta, ES digitālā vienotā tirgus un ES veselības jomas <i>twitter</i> kontus. Kāds bija rezultāts? Pirmskomercializācijas posma iepirkums piesaistīja piedāvājumus ne tikai no lieliem uzņēmumiem, bet arī no mazākiem novatoriem, ieskaitot jaunuzņēmumus. Iepirkuma rezultāts ir tāds, ka divi jaunuzņēmumi un viens liels tirgus dalībnieks veiksmīgi piegādāja inovatīvus algoritmus un uzlabotus riska noteikšanas risinājumus. Tie nodrošina agrāku diagnostiku un ievērojami uzlabo intensīvās terapijas nodaļas darba efektivitāti. Tā rezultātā par 25 % samazinājās mirstība no sepses. Tāpat par 20–50 % tika saīsināts slimnīcā pavadītais laiks. Nākamajam iepirkumam slimnīcas ir palielinājušas iepircēju grupu, lai šāda veida inovatīvos risinājumus plašāk ieviestu visā Eiropā. Šajā iepirkumā tās ir sākušas jaunas atklātas apspriešanās ar tirgus dalībniekiem, lai popularizētu novatoriem jauno gaidāmo uzaicinājumu iesniegt piedāvājumus un būtu informētas par jaunāko tehnoloģiju attīstību. Sīkākai uzziņai:

²² Sīkāku informāciju skatiet 4.1.2. iedaļā par iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem.

²³ *THALEA* ir tālmedicīnas sistēma, kuras mērķis ir apmierināt slimnīcu vajadzības saistībā ar agrīnu brīdināšanu, nodrošinot inovatīvu IKT palīdzību dzīvības glābšanai pacientiem komorbiditātes gadījumos

Eiropā pacienta personalizētas aprūpes programmas ietvaros. Sistēmu *Thalea* finansēja Eiropas Savienība Septītās pamatprogrammas ietvaros (FP7-ICT-611855).

3.1.2 Administratīvā sloga mazināšana

Birokrātiskais slogs nereti attur MVU un jaunuzņēmumus no dalības publiskā iepirkuma procedūrās. Atkarā no dalībvalsts un līgumslēdzējas iestādes tiem kopā ar pieteikumu ir jāiesniedz administratīvi apliecinājumi par to juridisko statusu, saimnieciskajām un finansiālajām spējām, lai līgumslēdzēja iestāde varētu pārbaudīt atbilstību izslēgšanas un atlases kritērijiem.

Atjauninātie ES noteikumi ir vienkāršojuši šīs prasības. Tagad pretendenti var iesniegt pašdeklarāciju, norādot, vai tie atbilst visiem administratīvajiem priekšnoteikumiem. Turklāt apliecinājumi, kas apstiprina pašdeklarāciju, ir jāiesniedz tikai tad, ja to piedāvājums izvērtēšanā tiek atzīts par vislabāko. Saimnieciski pamatotāk ir apkopot apliecinājumus tieši pirms līguma parakstīšanas, nevis procedūras sākumā.

Izmantojot šīs pašdeklarācijas elektronisko versiju — Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu (*ESPD*)²⁴ —, šis process ir vēl vienkāršāks. *ESPD* ļauj atkārtoti izmantot datus, lai pretendenti varētu pieteikties ātrāk. Gan publiskajiem iepircējiem, gan pretendentiem tas nozīmē būtisku atvieglojumu.

ESPD pakalpojumi darbojas lielākajā daļā dalībvalstu²⁵. *ESPD* ir iepriekš sagatavots saraksts ar iespējamajiem pašdeklarācijas elementiem, kas var būt nepieciešami dalībai publiskajās procedūrās. Publiskie iepircēji katrā procedūrā izvēlas attiecīgās prasības, uz kurām pretendentiem ir jāsniedz atbilde.

Integrētākās e-iekirkuma un e-pārvaldes sistēmās²⁶ ir ieteicamas elektroniskas saites starp *ESPD* un valstij piederošajiem elektroniskajiem reģistriem, kas ģenerē attiecīgos apliecinājumus, lai tiktu īstenots vienreizējas iesniegšanas princips. Saskaņā ar šo principu publiskie iepircēji nepieciešamajiem pierādījumiem var piekļūt tieši. Tas atbrīvo pretendētus no pienākuma iesniegt informāciju, kas dalībvalstīm jau ir pieejama to sistēmās. Izmantojot *eCertis*²⁷ pakalpojumu, kas ir visu Eiropas valstu apliecinošo dokumentu pārskata pakalpojums, tas kļūst iespējams pārrobežu kontekstā.

EIROPAS VIENOTĀ IEPIRKUMA PROCEDŪRAS DOKUMENTA (*ESPD*) PAKALPOJUMI

Somija apliecina vienkāršošanas potenciālu

ESPD pakalpojumi patlaban tiek sniegti visā Eiropā. Daži no tiem piedāvā pamatfunkcijas, piemēram, pierādījumus par atbilstību izslēgšanas kritērijiem (nodokļu nomaksu un sociālo iemaksu veikšanu utt.). Tomēr arvien vairāk ir tādu pakalpojumu, kas savieno *ESPD* ar valstu datubāzēm, un citu pakalpojumu ar pievienoto vērtību. To vidū var būt uzņēmumu profilu saglabāšana, lai samazinātu administratīvo slogu iestādēm un piegādātājiem.

Somijā *ESPD* pakalpojuma ieviešanas gaitā centrālais e-iekirkuma pakalpojums tika savienots ar astoņām valsts datubāzēm. Iestādes tagad tieši piekļūst piegādātāju sniegtajai informācijai, kas tiek saglabāta uzņēmuma profilā vienkāršai atkalizmantošanai. Turklāt galvenais piegādātājs var

²⁴ <https://ec.europa.eu/tools/espdl>.

²⁵ *ESPD* pakalpojumu sniedzēju saraksts pieejams vietnē <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38181>.

²⁶ Saskaņā ar publiskā iepirkuma direktīvām konkursa piedāvājuma elektroniska iesniegšana ir kļuvusi obligāta, sākot no 2018. gada oktobra.

²⁷ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>.

tieši no e-iegādātāju platformas aicināt konsorcijs dalībniekus un apakšuzņēmējus aizpildīt ESPD. Šādi MVU tiek ļoti atvieglota dalība lielākos publiskā iepirkuma projektos.

Sīkākai uzzīnai:

<https://ec.europa.eu/tools/espd>

www.hanki-palvelu.fi

3.1.3 Atlases kritēriju koriģēšana

Publiskie iepircēji bieži pieprasa ekonomikas dalībniekiem pierādīt, ka viņiem ir finansiālas un/vai ekonomiskas spējas līguma izpildei. Tas parasti tiek darīts, ievērojot pienācīgas rūpības pieeju, lai mazinātu risku, ka darbuzņēmējs līguma darbības laikā tiek likvidēts un tādējādi ietekmē piegādes valsts pārvaldei. Parasti publiskie iepircēji šim nolūkam meklē informāciju par gada pārskatiem un apgrozījuma līmeni.

Dažreiz ekonomikas dalībniekiem tiek noteiktas svarīgas finanšu prasības, lai parādītu šo spēju. Piemēram, nepieciešamais minimālais apgrozījums bieži vien ir vairākas reizes lielāks nekā attiecīgā līguma vērtība. Šāda prasība ne vienmēr nodrošina pienācīgu līguma izpildi. Tā arī izslēdz visus iespējamus pretendētus ar zemāku apgrozījumu, kuriem tomēr varētu būt nepieciešamās spējas un — kas vēl svarīgāk — labāks risinājums.

Saskaņā ar jaunajiem noteikumiem publiskie iepircēji vairs nevar pieprasīt, lai apgrozījums vairāk nekā divkārtīgi pārsniegtu paredzamo līguma vērtību, izņemot pienācīgi pamatotos gadījumos²⁸. Šis noteikums atvieglo dalību jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU, kuri biežāk ir nesen dibināti un kuru apgrozījums ir salīdzinoši mazs.

PIEMĒRS. IESPĒJU RADĪŠANA MVU

Droni un individuālie aizsardzības līdzekļi meža ugunsgrēku dzēšanā Bulgārijā un Serbijā

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Kulas pilsēta Bulgārijā un Boļevacas pilsēta Serbijā vēlējās ieviest specializētus transportlīdzekļus, novērošanas dronus un individuālos aizsardzības līdzekļus cīņai ar meža ugunsgrēkiem. Tā kā šajā nozarē kvalitatīvus risinājumus var izstrādāt inovatīvi MVU, publiskie iepircēji vēlējās nodrošināt, ka iepirkums ir tiem pieejams.

Kas tika darīts citādi?

Abas pilsētas publicēja līdzīgus uzaicinājumus iesniegt piedāvājumus. Ar finansiālo spēju kritēriju noteiktais nepieciešamais minimālais apgrozījums atbilda piedāvājuma vērtībai (ne vairāk). Pretendenta vidējam gada apgrozījumam pēdējo trīs gadu laikā, par kuriem pārskati ir slēgti, bija jāpārsniedz tā piedāvājuma vērtība.

Tā kā iepircēji līgumu arī sadalīja, proti, līguma kopējā vērtība tika sadalīta vairākās daļās (transportlīdzekļi, droni, aizsardzības līdzekļi), finansiālo spēju prasības ļāva MVU.

Kāds bija rezultāts?

Šī pieeja ļāva MVU iegūt tiesības slēgt līgumus par inovatīvu aprīkojumu.

Sīkākai uzzīnai:

<http://obshtina-kula.com/bg/?p=1915>

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:222939-2017:TEXT:LV:HTML&tabId=0> (Kula)

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:433112-2017:TEXT:LV:HTML&src=0&ticket=ST-28215527->

[OcEvhl2HhcgUNWcpu88X7fxW924VOOHEzNzxKwtt9AEmKozNQ9Ffi8e7wyLKL0NjYuXOTNYe](http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:433112-2017:TEXT:LV:HTML&src=0&ticket=ST-28215527-OcEvhl2HhcgUNWcpu88X7fxW924VOOHEzNzxKwtt9AEmKozNQ9Ffi8e7wyLKL0NjYuXOTNYe)

²⁸

Direktīvas 2014/24/ES 58. panta 3. punkta otrā daļa.

Lai pierādītu savas tehniskās spējas izpildīt attiecīgo publisko līgumu, ekonomikas dalībniekiem bieži tiek prasīts iesniegt iepriekš veikto darbu, piegādāto preču vai veikto pakalpojumu sarakstu. Šim sarakstam bieži jāpievieno sertifikāti par apmierinošu izpildi vai cita sīkāka informācija. Šī prasība sagādā grūtības tikko dibinātiem jaunuzņēmumiem, kuriem vēl nav bijis laika iegūt atsaucis. Šī pieeja tāpēc varētu viņus atturēt no dalības dažās publiskā iepirkuma procedūrās, lai gan jaunuzņēmumam varētu būt nepieciešamās spējas līguma izpildei — varbūt pat ar inovatīvāku tehnisko risinājumu.

Publiskajiem iepircējiem ir iespēja kā apliecinājumu no ekonomikas dalībniekiem pieprasīt citus pierādījumus²⁹. Atkarā no līguma ekonomikas dalībnieks var iesniegt pakalpojumu sniedzēja vai darbuzņēmēja, vai uzņēmuma vadības personāla izglītības un profesionālās kvalifikācijas pierādījumus vai norādi par piegādes ķēdes vadības un izsekošanas sistēmām, kuras ekonomikas dalībnieks varēs izmantot, pildot līgumu. Arī pierādīšanas veidi, kas neprasa, lai pretendents būtu nodarbojies ar uzņēmējdarbību daudzus gadus, ļauj jaunuzņēmumiem piedalīties sacensībā par līgumu.

3.1.4 Daļu izmantošana

Cits veids, kā piesaistīt novatorus, ir publisko līgumu sadalīšana daļās. Katras daļas lielums var būt atbilstīgs jaunuzņēmumu un inovatīvu MVU darbības resursiem. Daļu izmantošana ir arī veids, kā mazināt piesaisti vienam piegādātājam arī situācijās, kad dominē lieli piegādātāji. Šādos gadījumos publiskais iepircējs var noteikt sadarbības un/vai atvērto standartu prasības, lai savstarpēji savienotu dažādus vienas sistēmas blokus, kurus pārdevēji nodrošina dažādās daļās. Šajā saistībā līgumā, ko noslēdz ar piegādātāju, jāparedz noteikumi par to, kā nākotnē tiks izmantotas projekta gaitā radušās jaunās intelektuālā īpašuma tiesības.

Saskaņā ar jaunajiem ES noteikumiem publiskajiem iepircējiem visos publiskajos līgumos būtu jāapsver sadalīšana daļās³⁰. Praksē tiem ir jāspēj pareizi līdzsvarot divējādus apsvērumus: no vienas puses, daļu izmantošanu, lai atvieglotu mazāku inovatīvu piegādātāju dalību un sekmētu pāreju uz atvērtākiem sadarbības risinājumiem; no otras puses, sava administratīvā sloga samazināšanu, slēdzot līgumu ar vienu darbuzņēmēju, kas paveic visus uzdevumus.

PIEMĒRS. MVU PIEEJAMĀS IESPĒJAS LIELĀKOS PROJEKTOS

Nākotnes vajadzībām atbilstoši satiksmes pārvaldības centri Anglijā un Nīderlandē

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Nīderlandes un Anglijas par autoceļiem atbildīgās iestādes *Rijkswaterstaat* un *Highways England* vēlējas pāriet uz atvērtu, modulāru programmatūras platformu to nākamās paaudzes satiksmes pārvaldības centriem. Mērķis bija izbeigt piesaisti vienam piegādātājam un pavērt ceļu mazākiem inovatīviem uzņēmumiem jaunu inovatīvu pakalpojumu sniegšanai.

Kas tika darīts citādi?

Lai sasniegtu mērķi, publiskie iepircēji sāka divas kopīga iepirkuma procedūras, kas notika paralēli:

²⁹ Sk. Direktīvas 2014/24/ES XII pielikuma II daļu.

³⁰ Direktīvas 2014/24/ES 46. pants.

- 1) publisko iepirkumu pēc pasūtījuma izstrādātās programmatūras platformas aizvietošanai ar jaunu, kurai ir atvērta saskarne;
- 2) iepirkumu pirmskomercializācijas posmā tādu jaunu, inovatīvu satiksmes pārvaldības moduļu izstrādei, kas darbotos jaunajā atvērtajā platformā. Lai nodrošinātu pietiekamu pārdevēju konkurenci un dažādu moduļu sadarbību, publiskie iepircēji iepirkumu pirmskomercializācijas posmā sadalīja daļās pa moduļiem.

Kāds bija rezultāts?

Pirmajā iepirkumā tika radīta veselīga konkurence starp esošajiem lielākajiem pārdevējiem saistībā ar pamatā esošās programmatūras platformas atvēršanu. Otrajā pētniecības un izstrādes iepirkumā tirgū ienāca lielāks skaits MVU, to vidū tādi, kas agrāk nebija bijuši aktīvi satiksmes pārvaldības sfēras dalībnieki.

Šādi tika iegūti jauni augstvērtīgi moduļi: i) dalītā tīkla padziļinātas pārvaldības modulis, kas samazina sastrēgumus un CO₂ izplūdi; ii) ceļu satiksmes negadījumu paredzēšanas un novēršanas modulis, kas uzlabo ceļu satiksmes drošību; iii) sadarbīgas intelektiskās transporta sistēmas, kas atvieglo automatizēto transportlīdzekļu un citu tehnikas inovāciju ieviešanu.

Turklāt tika izmērīts, ka uz šādu atvētu modulāru arhitektūru balstītā pieeja ļauj par 20 % ietaupīt izmaksas.

Sīkākai uzziņai:

<http://charmprogramme.com>

3.1.5 Standartu, atvērto datu, atvērto saskarņu un atvērtā pirmkoda programmatūras izmantošana

Tirgus var atvērt, izmantojot arī standartus, atvērtos datus, atvērtās saskarnes un atvērtā pirmkoda programmatūru. Šie līdzekļi var mazākiem novatoriem dot iespējas piedalīties lielos projektos vai pašiem iegūt līguma slēgšanas tiesības un attīstīt uzņēmējdarbību. Tomēr līgumos ir jāparedz noteikumi par piekļuvi jau esošām intelektuālā īpašuma tiesībām, kas ir nepieciešamas inovācijas procesa pabeigšanai, un piekļuvi inovācijas procesā radītajām jaunajām intelektuālā īpašuma tiesībām.

PIEMĒRS. ATVĒRTA INOVĀCIJAS PROCESA IEPIRKŠANA

Viedtīkls "Gaismas pilsēta"

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Eindhovenas pilsēta vēlējās uzlabot dzīves kvalitāti pilsētā un stiprināt savu "Gaismas pilsētas" reputāciju.

Kas tika darīts citādi?

Konkrēta produkta vai risinājuma iepirkuma vietā pašvaldība iepirka atvērtu inovācijas procesu. Jaunā pieeja bija balstīta uz ceļvedi, kurā izklāstīti pilsētas mērķi laikposmā līdz 2030. gadam. To noteica pastāvīga sadarbība starp pakalpojumu sniedzēju, iedzīvotājiem, pētniecības iestādēm un pašvaldību. Tās centrā bija lietotāju mijdarbība ar "dzīvo laboratoriju", kas konstatēja izmaiņas, kuras iepircējs nebija varējis sākotnēji paredzēt, un reaģēja uz tām.

Iepirkuma process sastāvēja no apspriešanās ar tirgus dalībniekiem, konkursa dialoga (trijās secīgās kārtās ar trim iepriekš izraudzītiem konsorcijiem), iepirkuma fāzes un pirmslīguma fāzes uzvarējušā piedāvājuma pārbaudei. Viens no atlases kritērijiem bija "inovācijas spēja", kas ietver skatījumu, stratēģiju un pieredzi atvērtās inovācijas īstenošanā. Izvēles procesā tika izmantota "labākās vērtības" metodika.

Kāds bija rezultāts?

Atlasītais piegādātājs izstrādāja saistītu, viedi projektētu "atvērtu" sistēmu, kurā apkopoja publisko vietu apgaismes sistēmas. To dažādu pakalpojumu sniegšanai izmanto (vai var

izmantot) dažādi citi inovatīvi piegādātāji, tostarp jaunuzņēmumi un inovatīvi MVU, tā turpinot inovāciju.

Sīkākai uzziņai:

<https://www.jouwlichtop040.nl>

PIEMĒRS. IZAUGSMES IESPĒJU DOŠANA JAUNUZŅĒMUMIEM

Kultūras mantojuma saglabāšana inovatīvos atvērtā pirmkoda digitālos arhīvos

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Zviedrijas, Beļģijas, Īrijas, Nīderlandes, Vācijas, Spānijas, Igaunijas un Grieķijas valsts kultūras iestādes, audiovizuālie arhīvi, publiskās bibliotēkas un vietējā mantojuma iestādes vēlējas risināt vienu un to pašu problēmu: uzlabot to digitālo failu kvalitāti, kuros ilgtermiņā glabājas kultūras materiāli, lai novērstu uzglabāto datu kvalitātes pasliktināšanos laika gaitā.

Kas tika darīts citādi?

Iestādes kopīgi iepirka pētniecības un izstrādes pakalpojumus no vairākiem uzņēmumiem, lai izveidotu jaunus standartizētus atvērtā pirmkoda instrumentus, kas palīdzēs arhīvu darbiniekiem nodrošināt, ka visi faili atbilst prasībām attiecībā uz to piemērotību ilgtermiņa uzglabāšanai.

Kāds bija rezultāts?

Piegādātāji, ar kuriem tika noslēgts līgums, bija mazi inovatīvi uzņēmumi, galvenokārt jaunuzņēmumi. Trīs no sešiem uzņēmumiem, kas piedalījās iepirkumā, sekmīgi izstrādāja inovatīvus rīkus, kuri: i) samazina izmaksas; ii) uzlabo kultūras materiālu digitalizācijas un ilgtermiņa uzglabāšanas precizitāti un kopējo kvalitāti.

Dažus no augstvērtīgākajiem risinājumiem, kurus izstrādājuši sekmīgie jaunuzņēmumi, izmanto mantojuma iestādes citur pasaulē, piemēram, ASV.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.preforma-project.eu>

3.1.6 MVU draudzīgu maksājumu shēmu izstrāde

Jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU nepieciešami savlaicīgi un regulāri maksājumi, jo tiem nav tādu finansiālo rezervju kā lielākiem uzņēmumiem. Publiskie iepircēji var paredzēt dažādas maksājumu shēmas atkarā no tā, vai MVU ir tiešais darbuzņēmējs vai apakšuzņēmējs.

Attiecībā uz tiešajiem darbuzņēmējiem izšķirīgs faktors, kas ļauj MVU piedalīties konkursā, ir avansa maksājumi.

Apakšuzņēmēja gadījumā dalībvalstis var prasīt, lai publiskie iepircēji veic maksājumus tieši apakšuzņēmējiem. Tāda īsāka maksājumu ķēde nozīmē, ka apakšuzņēmēji, piemēram, jaunuzņēmumi un inovatīvi MVU, ātrāk saņem samaksu. Tie arī izvairās no galvenā darbuzņēmēja kļūmju radīta kavētu maksājumu riska.

Ja tiešie maksājumi nav piemērotākais risinājums, apakšuzņēmējus var atbalstīt citos veidos, piemēram, stimulējot galvenos darbuzņēmējus saīsināt norēķinu termiņus.

JAUNUZŅĒMUMU ATBALSTĪŠANA AR LAICĪGIEM MAKSĀJUMIEM

Avansa maksājumi

Parīzes pilsēta ievēroja, ka parastās maksājumu shēmas, kuru ietvaros veic mazus starpposma maksājumus un lielu galīgo maksājumu iepirkuma beigās, rada šķērslī MVU dalībai. Lai ļautu jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU piedalīties publiskā iepirkuma procedūrās, Parīzes pilsēta 2017. gadā palielināja avansa maksājumus no 5 % līdz 20 %.

Sīkākai uzziņai:

https://www.paris.fr/professionnels/l-entreprise-au-quotidien/achats-et-marches-publics-3526#la-politique-fournisseur_1

Maksājumu kavējumu novēršana

Saskaņā ar Spānijas Publisko līgumu kodeksu līgumslēdzējas iestādes kā vienu no finansiālo spēju novērtēšanas kritērijiem var noteikt vidējo termiņu, kādā notiek norēķini ar apakšuzņēmējiem. 2016. gadā Madrides pilsēta līgumā par atkritumu savākšanu iekļāva līgumsodu par nenorēķināšanos ar apakšuzņēmējiem, kas var sasniegt 50 % no nenomaksātās summas.

Sīkākai uzzīnai:

https://www.boe.es/legislacion/codigos/codigo.php?id=031_Codigo_de_Contratos_del_Sector_Publico&modo=1

3.2 Ekosistēmas pieejas inovācijai izstrādāšana

Kas ir ekosistēma inovācijā?

Inovācijas ekosistēmu veido uzņēmējdarbības dalībnieki, jaunuzņēmumi, akadēmiskās aprindas, tehniskie un atbalsta dienesti un personas, kas virza inovāciju. Katram no tiem ir nozīmīga loma vērtības radīšanā lielākajā ekosistēmā, pārveidojot jaunas idejas reālās vērtībās, nodrošinot piekļuvi finanšu ieguldījumiem. Inovācijas ekosistēma rada aktīvu informācijas un resursu plūsmu ideju iedzīvināšanai realitātē. Izmantojot šīs ekosistēmas, novatori un uzņēmēji izstrādā un ievieš risinājumus faktisku problēmu risināšanai ātrāk, nekā tas notiktu bez attiecīgās ekosistēmas. Šis process rada zinātību jaunās jomās, palīdz dažādot ekonomiku un ļauj uzņēmumiem tikties ar klientiem tur, kur tie faktiski atrodas.

Kāda ir ekosistēmas pieeja inovācijai?

Ekosistēmas pieejas mērķis ir identificēt un mijiedarboties ar galvenajiem novatoriem — jaunuzņēmumiem, novatoriem un akadēmiskajām aprindām, kā arī iesaistīt tos, lai palīdzētu attīstīt inovācijas spējas.

Ko tas nozīmē publiskajiem iepircējiem?

Inovācijas ekosistēma dod publiskajam iepircējam labāku redzējumu vairākos jautājumos: no kurienes radīsies nākamās paaudzes idejas un koncepcijas? Cik interesanti ir inovatīvie sasniegumi? Kurā inovācijas attīstības posmā ir vērts iesaistīties? Kādu vērtību inovatīvais risinājums varētu radīt salīdzinājumā ar jau esošajiem risinājumiem? Kas ir jaunie ekosistēmas dalībnieki, uz kuriem jāraugās piegādātāju tirgus informācijas saistībā?

Publiskajam iepircējam būtu jāveido saikne ar inovācijas ekosistēmām — puduriem, inkubatoriem, inovācijas aģentūrām vai “dzīvajām laboratorijām” (vietējā, reģionālā, valsts vai pat Eiropas līmenī) — un jāiemācās ar tām sadarboties. Cita paraugprakse tirgus dalībnieku iepazīšanai noteiktā ekosistēmā var būt hakatona izmantošana³¹.

³¹ Vārds “hakatons” ir vārdu “hack” (“urķēt”) un “marathon” (“maratons”) apvienojums, kur “urķēt” nozīmē eksperimentālu, radošu problēmu risināšanu ar rotaļīgu pieeju, bet “maratons” — šā pasākuma ilgumu. Hakatoni aizsākās programmatūras un aparatūras inženierijā, taču šo koncepciju tagad veiksmīgi izmanto arī citās nozarēs inovatīvu risinājumu izstrādei. Hakatons ilgst no 24 līdz 48 stundām un ir veltīts konkrētai tēmai vai problēmai. Dalībnieki strādā mazās grupās unikālā vidē, kas veicina radošu domāšanu un veicina pārsteidzoši inovatīvu jaunu koncepciju, ideju un prototipu

Veicot šīs darbības, publiskais iepircējs varēs labāk identificēt novatorus un uzsākt vērtīgu kopīgas jaunrades sadarbību, novērtēt jauna produkta gatavību un noteikt inovatīvo tehnoloģiju izmantošanas izmaksas.

PIEMĒRS. DARBSEMINĀRS, KO ORGANIZĒJA FRANCIJAS TRANSPORTA MINISTRIJA AR PUBLISKAJEM IEPIRCĒJIEM UN INOVĀCIJAS EKOSISTĒMAS DALĪBNIEKIEM MOBILITĀTES NOZARĒ (2020. GADA JANVĀRIS)

Francijas Transporta ministrija “dzīvajā laboratorijā” organizēja mācību darbsemināru, kurā pulcējās vairākas dažāda lieluma vietējās pašvaldības (sākot no pilsētām ar vairāk nekā 2 miljoniem iedzīvotāju līdz tādām, kurās ir vairāk nekā 30 000 iedzīvotāju), lieli uzņēmumi, kas pārvalda mobilitātes infrastruktūru (piemēram, sabiedrisko transportu), jaunuzņēmumi un transporta jomas tehniskie speciālisti. Šā darbsemināra organizēšana “dzīvajā laboratorijā” ļāva iepircējiem veidot kontaktus ar inovāciju radītājiem mobilitātes nozarē.

Pasākuma mērķis bija organizēt sadarbību starp visiem dalībniekiem, lai vispirms pārskatītu tehniskās specifikācijas automobiļu koplietošanas lietojumprogrammas iepirkumam un pēc tam izstrādātu inovatīvas tehniskās specifikācijas, kas ļautu inovatīviem uzņēmumiem iesniegt piedāvājumu.

Šis darbseminārs bija pamācošs gan uzņēmumiem, kuri varēja labāk izprast publiskā iepirkuma tiesisko regulējumu, gan publiskajiem iepircējiem, kuri varēja apsvērt, kā padarīt projektu atvērtāku inovācijai. Piemēram, iepircēji sagatavoja informācijas paneli, lai noteiktu attiecīga inovatīva risinājuma gaidītos rezultātus. Iepircēji arī ieteica specifikācijās iekļaut īsu kopsavilkuma video, kurā izklāstīti pieprasījuma galvenie punkti.

Sīkākai uzziņai:

<https://www.francemobilites.fr/>

<https://www.liberte.paris/>

3.3 Inovācijas starpnieku piesaistīšana

Saikne starp jaunuzņēmumiem, kuri piedāvā inovatīvus risinājumus, un inovatīviem MVU, no vienas puses, un publiskajiem iepircējiem, no otras puses, nereti ir vāja un nerodas spontāni. Inovācijas starpnieki var palīdzēt tās stiprināšanā vai veidošanā.

Inovācijas starpnieks var būt jebkura institūcija, kam ir spējas un mērķis savietot jaunas inovācijas ar pieprasījuma puses vajadzību. Starpnieka darbs var būt daļa no kopējā inovācijas dzīves cikla un inovācijas iepirkuma dzinējspēks. Starpnieks var aktīvi piedalīties iespējamo inovācijas piegādātāju ideju nodošanā iespējamo inovācijas publisko iepircēju tīkliem — pilsētām, slimnīcām, civilās aizsardzības iestādēm vai jebkuram citam attiecīgam publiskajam iepircējam. Tas var arī rīkoties pretēji — paziņot attiecīgajai nozarei publisko iepircēju vajadzības. Inovācijas starpnieki var arī atvieglot inovatīvu ideju sagatavošanu konkrētām publiskā iepirkuma procedūrām.

Viņu uzdevums var būt:

- konsultēt publiskos iepircējus par to, kā definēt vajadzības, kuras, iespējams, varētu apmierināt inovācijas iepirkums,

rašanos. Hakatona rezultāts ir gatavs inovatīva produkta, pakalpojuma vai uzņēmējdarbības modeļa prototips.

- apvienot inovācijas iepirkumā ieinteresētos publiskos iepircējus tīklos, lai dalītos zināšanās, apmainītos ar labāko praksi un sazinātos ar tirgus dalībniekiem (piemēram, veiktu apspriešanos ar tirgus dalībniekiem, kopīgi apņemtos nākotnē veikt inovācijas iepirkumu),
- identificēt daudzsoļus inovatīvus risinājumus, kas ir piemēroti publisko iepircēju vajadzību apmierināšanai. Parasti šādiem risinājumiem ir potenciāls tikt komercializētiem un izvērstiem kā revolucionārai, nevis pakāpeniskai inovācijai.

Atkarā no to darbības modeļa starpnieki var arī atvieglot piekļuvi finansējumam un palīdzēt pārvaldīt intelektuālā īpašuma tiesības.

Inovācijas starpniekiem nav jānodarbojas ar nelūgtu piedāvājumu pārdošanu publiskajiem iepircējiem vai jāaizstāj publiskie iepircēji. Publiskie iepircēji turpina atbildēt par visas procedūras — kontaktēšanās ar tirgu pirms iepirkuma veikšanas un paša iepirkuma³² — atvērtu, pārredzamu un nediskriminējošu norisi.

PIEMĒRS. INOVĀCIJAS STARPNIECĪBA EIROPĀ

TekesMatch, Somija

Nesen Somijā radīta inovācija *TekesMatch* ir “semantiskas savietošanas” programmatūra, kas dažu minūšu laikā savieto investorus ar novatoriem. Pirms šā inovatīvā instrumenta ieviešanas lietošanā šāds uzdevums prasīja trīs nedēļas. *TekesMatch* izgudrošanā tika izmantots metu konkurss un hakatons. Ieguldījumu veicināšana, izmantojot šāda veida programmatūru, paver plašas iespējas jaunuzņēmumu izaugsmei.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.aalto.fi/en/current/news/2017-03-06/>

<https://www.twobirds.com/en/news/press-releases/2017/finland/tekematch>

Austrijas partneru piemeklēšanas platforma

Austrijas Iepirkumu inovācijas kompetences centra (*IÖB-Servicestelle*) uzdevums ir “veidot saikni starp publiskajiem iepircējiem un piegādātājiem”. Lai atvieglotu šā uzdevuma īstenošanu, *IÖB-Servicestelle* sekmīgi ieviesa digitālu platformu, kuru publiskie iepircēji arvien biežāk izmanto pastāvīgajā tirgus izpētes darbā.

Platforma piedāvā informāciju, arī kontaktinformāciju, attiecībā uz plašu klāstu inovatīvu produktu un pakalpojumu, kurus izvērtē neatkarīgi eksperti un kuri ir gatavi izmantošanai publiskajā sektorā. Turklāt šī platforma sniedz publiskajiem iepircējiem iespēju publiskot savas jaunākās problēmas, lai apspriestos ar tirgu par jaunām idejām un koncepcijām.

2018. gadā platformā bija pieejami vairāk nekā 100 inovatīvi risinājumi tādās produktu kategorijās kā IT, enerģētika, mobilitāte, objektu apsaimniekošana un veselības aprūpe, un piegādātāji var sazināties ar publiskajiem iepircējiem. Kopš tā laika vairāk nekā ducis publisko iepircēju ir publiskojuši problēmsituācijas, ar kurām tie ir saskārušies tādās nozarēs kā automatizācija, tirgvedība un sabiedriskās attiecības, sensoru tehnoloģijas un objektu

³² Arī tad, ja daļu no minētā to vārdā īsteno inovācijas starpnieks.

apsaimniekošana. Šie publiskie iepircēji, izmantojot šo platformu, no tirgus jau ir saņēmuši vairāk nekā 230 dažādu ideju.

Sīkākai uzziņai:

www.innovationspartnerschaft.at

Eiropas inovācijas starpnieku izmēģinājumprojekts³³

Projekta mērķis ir izveidot inovācijas iepirkuma starpniekstruktūras modeli, kas nodrošinās kontaktus līgumslēdzēju iestāžu, inovācijas piegādātāju (īpašu uzmanību pievēršot MVU un jaunuzņēmumiem), investoru un pētnieku starpā, lai atvieglotu inovatīvu preču un pakalpojumu iepirkumu.

Lai izpētītu inovācijas iepirkuma starpniekstruktūras izveidi, 2018. gadā tika izsludināts uzaicinājums iesniegt priekšlikumus. Tika izveidots septiņu dažādu struktūru (divas inovācijas aģentūras, tīkls, viena iepirkumu jomā specializējusies konsultāciju aģentūra un viena līgumslēdzēja iestāde) konsorcijs. Rezultātā piecās dažādās dalībvalstīs (Spānijā, Dānijā, Īrijā, Vācijā un Austrijā) tiek testēti pieci inovācijas iepirkuma starpniekstruktūru tīkli. Tam vajadzētu palīdzēt noteikt, kāda organizācija un metode ir vispiemērotākā inovācijas iepirkuma starpniekstruktūras shēmas izveidei.

Divus gadus ilgušais projekts beidzās 2020. gada augustā. Rezultāti ir ne tikai inovācijas iepirkuma starpniekstruktūras darbības modeļa izstrāde un īstenošana, bet arī uzņēmējdarbības iespēju radīšana MVU ar publiskajiem iepircējiem attiecīgajās dalībvalstīs. Kopumā tiks uzsākti astoņi inovatīvi iepirkumu projekti, galvenokārt saistībā ar ilgtspējīgu inovāciju.

Sīkākai uzziņai:

<https://innovation-procurement.org/innobrokers/>

4 INOVĀCIJAS PIESAISTĪŠANA

Kad ir nodrošinātas iespējas dažādu iespējamo novatoru dalībai, publiskie iepircēji var koncentrēties uz inovācijas piesaistīšanu katrā publiskā iepirkuma procedūrā.

Ir daudz instrumentu, ko var ietvert jebkurā publiskā iepirkuma procedūrā, arī plaši izmantotajās atklātajās un slēgtajās procedūrās (4.1. iedaļa). Arī citu veidu publiskā iepirkuma procedūras, piemēram, sarunu procedūra ar konkursu, konkursa dialogs, metu konkurss, inovācijas partnerība vai publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā, var būt īpaši orientētas uz inovāciju (4.2. iedaļa).

Procedūras un tehnisko specifikāciju izvēle ir publisko iepircēju ziņā. Sekmīga inovācija beigu beigās būs atkarīga no to lēmumiem. Turpmāk izklāstītais nav universāls priekšraksts. Tas drīzāk ir elastīgs instrumentu kopums, kas sniedz idejas jaunām pieejām, kuras ļauj īstenot ES noteikumus.

4.1 Inovācijai draudzīgi instrumenti visu veidu procedūrām

Šajā iedaļā ir aprakstīti risinājumi, kurus var izmantot visos publiskā iepirkuma projektos. Lai sāktu saredzēt ieguvumus gan no publisko iepircēju, gan no piegādātāju tirgus viedokļa, pietiek

³³ Esošo starpnieku saraksts:

- <https://www.agid.gov.it/>
- <https://www.gate21.dk/>
- <http://procurementtransformationinstitute.com/>

ar salīdzinoši nelielu ieguldījumu inovācijai draudzīgas iepirkuma procedūras sagatavošanā un organizēšanā.

4.1.1 Vajadzību novērtējums

Pirms tehnisko specifikāciju izstrādes publiskajiem iepircējiem būtu jāveic visaptveroša vajadzību novērtēšana, lai definētu risināmo problēmu. Šis solis varētu šķist lieks, jo publiskā iepirkuma procedūras mērķis parasti ir skaidri redzams. Taču tas ir izšķirīgais brīdis, kad var sākties inovācijas apgušana. Tā vietā, lai vienkārši aizstātu nolietotu aprīkojumu ar tādu pašu vai atjaunotu izbeigušos pakalpojumu līgumus, publiskais iepircējs veic organizācijas un tās partneru vai lietotāju vajadzību funkcionālu analīzi un identificē problēmas vai jomas, kuras būtu jāuzlabo. Analīze ļauj uzzināt, vai līdz šim izmantotais aprīkojums un pakalpojumi (joprojām) ir piemērotākie.

PIEMĒRS. SABIEDRISKO PAKALPOJUMU LIETOTĀJU UZKLAUSĪŠANA

Tallinas viedā osta

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Lai risinātu arvien pieaugošā satiksmes apjoma pārvaldības problēmu, Tallinas ostas pārvaldes iestāde Igaunijā vēlējās iegādāties jaunu elektronisku reģistrācijas sistēmu pasažieru un kravas transportlīdzekļiem.

Kas tika darīts citādi?

Lai identificētu vajadzības, publiskais iepircējs veica 40 intervijas ar pasažieriem, sešas intervijas ar transportlīdzekļu vadītājiem, četras intervijas ar prāmju operatoru pārstāvjiem, divas intervijas ar stividoru pakalpojumu sniedzējiem un četras intervijas ar ostas darbiniekiem.

Kāds bija rezultāts?

Lietotāju vajadzību novērtēšana ļāva publiskajam iepircējam iepirkt inovatīvu risinājumu, kas aptver visu vieglā automobiļa un kravas automobiļa brauciena procesu — no iepriekšējās reģistrācijas tiešsaistē līdz reģistrācijai un pilnīgi automatizētai satiksmes pārvaldībai, kurā transportlīdzekļiem tiek sniegtas norādes, kā uzbraukt uz kuģa.

Sīkākai uzziņai:

<http://www.portoftallinn.com/smart-port>

PIEMĒRS. FAKTISKO VAJADZĪBU NOVĒRTĒŠANA TĀDA PAŠA IEPIRKUMA ATKĀRTOŠANAS VIETĀ

Maltas pāreja uz mākoņdatošanu

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Beidzoties datu krātuves dzīves ciklam, publiskie iepircēji parasti rīko konkursu, lai piešķirtu jaunu publisku piegādes līgumu par līdzīgu datu serveri. Tas var nebūt labākais veids, kā risināt pašreizējās vajadzības, kuras var atšķirties no agrākajām.

Kas tika darīts citādi?

Lai optimizētu publiskā sektora datu glabāšanu, Maltas valdība pāriet uz mākonī balstītu infrastruktūru. Publiskie iepircēji novērtē datu glabāšanas vajadzības no ietilpības, drošības, dažādu kategoriju lietotāju (piemēram, klātienē esošu vai tāldarbā strādājošu darbinieku) piekļuves nosacījumu, mobilitātes u. c. viedokļa. Tie var apsvērt arī alternatīvus risinājumus, piemēram, ar citām pārvaldes iestādēm koplietojamu datu centru vai mākoņu risinājumus. Mākonī balstīta datu glabāšana ne tikai ļauj ietaupīt aparatūras un uzturēšanas izmaksas, bet arī uzlabo datu pārvedamību un līdz ar to — darba ņēmēju mobilitāti.

Sīkākai uzziņai:

Vajadzību definēšanai nepieciešama pietiekama distancēšanās no esošā risinājuma, lai to novērtētu iespējami objektīvi. Ir svarīgi būt atvērtiem pret izmaiņu ieviešanu vai esošo risinājumu pilnīgu nomaiņu. Dažos gadījumos var būt nepieciešamas padziļinātas organizatoriskas pārmaiņas, īpaši, ja darba plūsma bijusi automatizēta. Praksē vajadzību novērtējums var novest pie cita veida līguma apsvēršanas esošā vietā, piemēram, piegādes līguma vietā jaunajām tehnoloģijām vai procesiem piemērotāks var būt pakalpojumu līgums vai jaukts (piegādes un pakalpojumu) līgums.

Lai varētu izmantot jaunas tendences vai tehnoloģiskus sasniegumus, par ko publiskie iepircēji vēl nezina, viņi var arī pētīt tirgu³⁴. Publiskie iepircēji var atklāt jaunus, inovatīvus risinājumus, lai nodrošinātu sabiedriskos pakalpojumus, paaugstinātu pakalpojumu līmeni vai pievienotu papildu funkcijas, izmantojot jaunas tehnoloģijas. Tādējādi publiskie iepircēji var precizēt savas vajadzības, pamatojoties uz rūpīgu tirgus izpratni, kas viņiem arī ļauj iepirkuma procesā iekļaut inovatīvus risinājumus.

Lai palielinātu objektivitāti, vajadzību novērtēšanu, pamatojoties uz publisku pakalpojumu līgumu, var veikt specializētas ārējās struktūras vai potenciālie piegādātāji, kuriem ir nepieciešamā zinātība. Lai novērstu preferenciālu attieksmi, visa informācijas apmaiņa ir jāpublicē vai jāpaziņo citiem iespējamajiem pretendentiem³⁵. Šāda pakalpojuma izmaksas būtu jāatsver optimizētām sabiedrisko pakalpojumu izmaksām un uzlabotai efektivitātei.

4.1.2 Iepriekšēja apspriešanās ar tirgus dalībniekiem

Iepriekšējās apspriešanās ar tirgus dalībniekiem galvenais mērķis ir pārbaudīt esošo stāvokli pirms iepirkuma procedūras sākšanas. Inovācijas iepirkums publiskajam iepircējam prasa labi sagatavoties. Lai gūtu labāku ieskatu par attiecīgo tirgu, publiskie iepircēji var sazināties ar potenciālajiem piegādātājiem, rīkojot iepriekšējas apspriešanās ar tirgus dalībniekiem. Viņi tās var izmantot, lai vāktu informāciju, it īpaši par cenu struktūru un tirgus iespējām. Iespējams, ka piemēroti inovatīvi risinājumi jau eksistē vai tādus var iegūt, pielāgojot vai apvienojot jau esošos. Tirgus var arī laikus izstrādāt inovatīvu risinājumu, ja vien tam ir iespēja to izdarīt.

Pareiza iepriekšēja apspriešanās ar tirgus dalībniekiem var palīdzēt pārvarēt bieži novērotu problēmu iepirkuma noteikumu piemērošanā, t. i., situāciju, kad trūkst tirgus izpētes vai tā ir nepietiekama, kā rezultātā specifikācijas ir nereālistiskas vai novecojušas.

Iepriekšēja apspriešanās ar tirgus dalībniekiem var notikt dažādos veidos. Dažos gadījumos publiskajiem iepircējiem jau var būt laba izpratne un pārskats par tirgu, tāpēc tiem ir nepieciešami tikai nelieli precizējumi vai atjauninājumi, savukārt citos gadījumos, lai iegūtu nepieciešamās zināšanas iepirkuma procedūras sākšanai, var būt vajadzīgi plaši pētījumi. Tāpēc attiecībā uz iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem nav vienas pieejas, kas derētu visiem.

Direktīvas 2014/24/ES 40. pantā ir noteikts, ka padomu var lūgt neatkarīgiem ekspertiem, iestādēm vai tirgus dalībniekiem, ja vien tas neizraisa konkurences kroplošanu un nerada nediskriminācijas un pārredzamības principu pārkāpumu.

³⁴ Sk. 4.1.2. iedaļu par iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem.

³⁵ Direktīvas 2014/24/ES 41. pants un Direktīvas 2014/25/ES 59. pants.

Ir ļoti svarīgi nodrošināt, lai visa informācija, kas sniegta apspriešanās ar tirgus dalībniekiem laikā, būtu pieejama arī citiem tirgus dalībniekiem un lai tiktu atvēlēts pietiekami ilgs laiks piedāvājumu iesniegšanai. Publisko iepircēju pienākums ir nodrošināt, lai iepirkuma procedūrās pret visiem pretendentiem izturētos vienādi, tāpēc apspriešanās ar tirgus dalībniekiem pretendents nedrīkst radīt nedz negodīgas priekšrocības, nedz neizdevīgus apstākļus.

Iepriekšēja apspriešanās ar tirgus dalībniekiem ļaus publiskajam iepircējam:

- atrast tirgū radošas idejas,
- definēt problēmas risināšanas nosacījumus,
- radīt iespējas tirgus dalībniekiem sadarboties gan savā starpā, gan ar publiskajiem iepircējiem,
- izmērīt savas organizācijas spēju uzņemties ar inovāciju saistīto risku.

Ja to veic pareizi, apspriešanās ar tirgus dalībniekiem process ļauj publiskajam iepircējam iegūt no tirgus atgriezenisko saiti par piedāvāto projektu, kā arī izpētīt ar to saistītās potenciālās iespējas, riskus un risinājumus. Tam visbeidzot vajadzētu palīdzēt izstrādāt labākos līguma noteikumus.

Lai pareizi veiktu apspriešanās ar tirgus dalībniekiem procesu, ir jāīsteno vairāki soļi.

1. solis — izpētes veikšana par apspriešanās tvēruma aprakstu; izpētē jāietver:

- apspriešanās ar tirgus dalībniekiem procesa mērķi,
- paredzamās procesa iezīmes, piemēram, preču/pakalpojumu kategorija, vai tas ir atvērts inovatīvam risinājumam, kopīga pārrobežu iepirkuma iespēja utt.,
- informācija par esošo pieejamo tirgu, ietverot tirgus līderus, jaunpienācējus, alternatīvas utt.,
- informācija par to, kā šajā tirgū darbojas citi iepircēji — gan publiskā, gan privātā sektora iepircēji,
- dažādi iepirkuma projekta ierobežojumi (laika grafiks, esošais aprīkojums, iekšējie procesi un izmaksas, budžeta ierobežojumi utt.),
- kas ir galvenās iepirkuma projekta iekšējās ieinteresētās personas (publiskie iepircēji, tehniskie eksperti, galalietotāji utt.).

Tvēruma apraksts ļaus publiskajam iepircējam noteikt, kāda veida iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem vislabāk īstenot, un kopumā apzināt galvenos tematus, kas jāapspiež turpmākajās intervijās/sanāksmēs. Iepircējs izlems, kāda veida apspriešanās ar tirgus dalībniekiem būtu lietderīga, piemēram, anketas aizpildīšana tiešsaistē vai tādi pasākumi kā “tikšanās ar iepircēju” (grupas vai individuālās dalības sanāksme), tiešsaistes/fiziskās sanāksmes, hakatoni, uzdevumi utt.

2. solis — apspriešanās ar tirgus dalībniekiem sagatavošana

- Iepircējs var uzaicināt piegādātājus sniegt informāciju, publicējot informācijas pieprasījumu e-iepirkuma platformās, iepircēja tīmekļa vietnē, specializētās vietnēs vai sazinoties ar potenciālajiem piegādātājiem, izmantojot īpašus forumus. Visas šīs iniciatīvas var palīdzēt paplašināt to dalībnieku grupu, kuriem būs iespēja darīt zināmas savas inovatīvās idejas un/vai risinājumus, pirms tiek izstrādātas tehniskās specifikācijas. Iepriekšējs informatīvais paziņojums (IIP) ir noderīgs rīks, ko var izmantot šim nolūkam, lai oficiāli izziņotu attiecīgo apspriešanos.

3. solis — sagatavošanās intervijām/sanāksmēm un to vadīšana

- Sagatavošanās intervijai/sanāksmei ir būtisks procesa solis un viena no panākumu atslēgām: iepircējam jāsavāc pēc iespējas vairāk informācijas, lai noteiktu vajadzību un izveidotu projektu. Sagatavošanās var ietvert intervijas jautājumu plāna izstrādi, kas ļautu uzraudzīt informācijas apmaiņu un salīdzināt piegādātāju sniegtās atbildes (sk. aptaujas anketas veidni III pielikumā). Intervijas jautājumu plānu piegādātājiem var nosūtīt pirms sanāksmes.
- Piegādātājus var uzaicināt atbildēt uz jautājumiem pa e-pastu, izmantojot tiešsaistes anketu, tālruni vai klātienē sanāksmē (sk. piegādātāju uzaicinājuma veidni II pielikumā). Iepircējs nodrošinās, lai visiem piegādātājiem tiktu sniegta vienāda līmeņa informācija.
- Attiecībā uz visām klātienē sanāksmēm iepircējam jānodrošina, ka tajās piedalās vismaz divi cilvēki, un jāsagatavo detalizēti protokoli.

4. solis — rezultātu izmantošana

- Ieteicams veikt rūpīgu uzskaiti par apspriešanos ar tirgus dalībniekiem. Tikšanās laikā iepircējam jāpieraksta piezīmes par visiem svarīgākajiem jautājumiem, risinājumiem un, kas ir būtiski, par informāciju, ko iepircējs sniedz piegādātājam. Pēc sanāksmes iepircējs var sagatavot ziņojumu par katru atsevišķo apspriešanos — tas ļaus iepircējam pēc iespējas efektīvāk izsekot informācijas apmaiņai.
- Kad apspriešanās ar tirgus dalībniekiem pabeigta, ir svarīgi sagatavot kopsavilkuma ziņojumu, kurā paskaidrota visnoderīgākā informācija un kurš palīdzēs formulēt galīgo iepirkuma stratēģiju (iepirkuma procedūras izvēle, atlases kritēriju izvēle, risinājuma vēlamās veikspējas aspekti utt.).
- Visbeidzot, izsludinot uzaicinājumu iesniegt piedāvājumus, iepircējam ir jāveic visi nepieciešamie pienācīgie pasākumi, lai nodrošinātu, ka to ekonomikas dalībnieku līdzdalība, kuri bijuši iesaistīti iepriekšējā apspriešanās ar tirgus dalībniekiem, nerada konkurences kropļojumus.

PIEMĒRS. PILSĒTAS UN TIRGUS SADARBĪBA CEĻĀ UZ BEZEMISIJU BŪVLAUKUMIEM

*Inovatīva pieeja autoceļiem neparedzētas mobilās tehnikas iegādei
Kopenhāgenā*

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Saskaņā ar Kopenhāgenas pilsētas vērienīgajiem klimata mērķiem pilsēta vēlējās samazināt oglekļa emisijas, kas saistītas ar būvniecības nozari. Kā zināms, pilsētu centros būvlaukumi ir traucējoši, jo tajos izmantotā smagā tehnika rada troksni, putekļus un gāzes emisijas.

Kas tika darīts citādi?

Kopenhāgenā notika izpētes dialogi, lai testētu tirgus gatavību bezemisiju tehnikai, kuru nedarbina ar fosilo degvielu. Atgriezeniskā saikne no tirgus ietekmēja pilsētas stratēģisko

iepirkumu un izmēģinājuma plānus pārejai uz ilgtspējīgāku būvniecības tehniku. Kopenhāgena izveidoja sadarbības forumu par bezemisiju būvlaukumiem ar ieinteresētajām personām no visas vērtības ķēdes un izmēģināja vairāku mazu elektromašīnu izmantošanu, izmantojot minimālās prasības iepirkumos.

Kāds bija rezultāts?

Kopenhāgena pakāpeniski virzās uz bezemisiju būvlaukumiem, veicot izmēģinājumus un pilnveidojot pieeju iepirkumam. Pilsēta ir izveidojusi ilgtermiņa “uzticības partnerības” ar piegādātājiem, lai līdzsvarotu viņu sākotnējos ieguldījumus inovatīvā tehnikā. Kopenhāgena arī sadarbojas ar citām vērienīgus mērķus īstenojošām pilsētām saistībā ar bezemisijas būvlaukumu iepirkumu “Lielo iepircēju iniciatīvas” darba grupā, ko finansē Eiropas Komisija.

PIEMĒRS. PILSĒTAS UN TIRGUS SADARBĪBA BEZEMISIJU PRODUKTU UN PAKALPOJUMU NODROŠINĀŠANAI

Produktu un pakalpojumu piegādes veida maiņa Oslo

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Oslo mērķis ir līdz 2030. gadam samazināt CO₂ izmeti par 95 %. Pētījumi parādīja, ka ievērojama pilsētas satiksmes un izplūdes gāzu emisiju daļa rodas no transportlīdzekļiem, kas pilsētas administrācijai piegādā produktus vai pakalpojumus (piemēram, tādus kā santehnika, logu tīrīšana, uzturēšana un atkritumu apglabāšana).

Kas tika darīts citādi?

Pilsētas administrācija 2018. un 2019. gadā ar pakalpojumu sniedzējiem pilsētā īstenoja tirgus iesaistes pasākumu programmu. Tā ietvēra individuālas intervijas ar esošajiem piegādātājiem, piegādātāju aptauju un kopīgu dialoga pasākumu, kura mērķis bija izprast potenciālos ceļus uz bezemisiju piegādes iespēju sasniegšanu īstermiņā un vidējā termiņā. Atbilde bija ļoti pozitīva, tirgum skaidri norādot, ka tā dalībnieki ir ieinteresēti un spēj virzīties uz bezemisiju piegādi, ja vien klienti, piemēram, pilsētas administrācija, to skaidri un konsekventi pieprasa.

Pamatojoties uz saņemtajām atbildēm, tika veiktas vairākas izmēģinājuma iepirkuma darbības, izvērtēšanas posmā priekšroku dodot bezemisiju transportlīdzekļiem, kas tiek izmantoti pakalpojumu nodrošināšanai. Rezultāti bija pat labāki, nekā gaidīts.

Kāds bija rezultāts?

Oslo tagad ir publicējusi iepirkuma pamatnostādnes bezemisiju piegādei, ko var izmantot visos pilsētas iepirkumu līgumos. Pamatnostādņēs ir ietvertas minimālās prasības attiecībā uz izmantotajiem transportlīdzekļiem, kā arī piešķiršanas kritēriji bezemisiju transportlīdzekļu izmantošanai, paredzot iespēju tos ieviest pakalpojumu sniegšanai līguma darbības laikā. Šīs pamatnostādnes tiks regulāri atjauninātas.

2020. gadā Kopenhāgenā, Helsinkos un Trondheimā darbu sāka būvlaukumi, kuros vispār neizmanto fosilo degvielu. Amsterdamā, Briselē, Budapeštā un Vīnē notiek tādu piemērotu izmēģinājuma objektu apzināšana, kuros tiks veidoti pirmie būvlaukumi, kuros neizmanto fosilo degvielu un/vai nerada emisijas. Šī iniciatīva, izplatoties visās šajās pilsētās, var palīdzēt ekonomikas dalībniekiem izstrādāt inovatīvus risinājumus būtiskā rūpniecības ekosistēmā (t. i., būvniecībā), kurā publiskie iepircēji ir kritiski svarīgi ieguldītāji.

Sīkākai uzziņai:

http://www.buyzet.eu/wp-content/uploads/2019/05/POLIS_BUYZET-Handbook_EN_web.pdf

PIEMĒRS. ILGTSPĒJĪGAS PIRMSSKOLAS VEIDOŠANA

Darbs ar tirgu, lai nodrošinātu atbilstību ekomarķējumam

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Hivinkē pašvaldība Somijā vēlējās apvienot vides mērķus, kas izklāstīti pašvaldības stratēģijā, galveno uzsvaru liekot uz veselīgas un drošas mācību vides nodrošināšanu bērniem saskaņā ar valsts Pirmsskolas izglītības un aprūpes likumu. Šajā kontekstā pašvaldība nolēma noteikt mērķi, saskaņā ar kuru jaunā pirmsskola būtu pirmā, kurai piešķirts ekomarķējums.

Kas tika darīts citādi?

Atzīstot izvirzīto prasību novatorisko raksturu, pašvaldība nolēma agrīni sazināties ar tirgus dalībniekiem, lai saprastu, kādas iespējas pastāv. Somijas valsts iepirkumu portālā tika ievietots informācijas pieprasījums, un to papildināja sīkāk izstrādāta aptaujas anketa un vēlākas individuālas intervijas ar piegādātājiem, kas sniedza atbildes aptaujā.

Kāds bija rezultāts?

Uzrunājot tirgus dalībniekus, kļuva skaidrs, ka tirgus spēj nodrošināt ekomarķējumam atbilstošu pirmsskolu. Tas arī deva tirgus dalībniekiem pietiekami daudz laika sagatavot kvalitatīvus piedāvājumus. Ekomarķējuma prasības tika noteiktas iepirkuma specifikācijās. Visbeidzot tika saņemti pieci atbilstīgi piedāvājumi, un tie tika piedāvāti par cenu, kas bija daudz zemāka par gaidīto. Rezultātā pašvaldība ieguva 2017. gada *Procura+* ilgtspējīga iepirkuma balvu.

Sīkākai uzziņai:

https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue75_Case_Study_150_Hyvinkaa.pdf
<https://procuraplus.org/dev/awards/awards-2017/>

PIEMĒRS. EIC atbalstītā “Elektroniskā partneru meklēšana ar iepircējiem” par Covid-19

Kopīga vienotu risinājumu meklēšana (iepirkumi Eiropas inovācijas ekosistēmā)

Pasākumā, kas pilnībā norisinājās tiešsaistē, Eiropas Inovācijas padome (EIC) pulcēja vairāk nekā 50 publiskos un privātos iepircējus, piecus Eiropas uzņēmumus un vairāk nekā 20 EIC atbalstītus MVU pirmajā “Elektroniskās partneru meklēšanas ar iepircējiem” pasākumā, kas bija veltīts Covid-19 risinājumiem.

Gan publiskā, gan privātā sektora iepircējiem, kā arī MVU bija iespēja formulēt savas vajadzības un piedāvāt attiecīgus risinājumus, kā arī turpināt sarunu pēcpusdienā īpaši tam paredzētās individuālās sesijās.

Tika organizētas divas dažādas sesijas, kurās MVU izklāstīja savus risinājumus medicīnas ierīcēm un jauniem inovatīviem biotehnoloģiskiem lietojumiem. Katras sesijas beigās dalībniekiem bija iespēja izvēlēties labāko piedāvājumu.

Šis pasākums parādīja, ka ir svarīgi veidot sinerģijas starp MVU un iepircējiem.

<https://ec.europa.eu/easme/en/news/eic-epitching-procurers-covid19-finding-common-solutions-together>

4.1.3 Fakultatīvu lauku izmantošana standarta veidlapās

Sākot ar 2023. gada 25. oktobri, publiskiem iepircējiem būs jāaizpilda jaunas un atjauninātas standarta veidlapas³⁶, kas ļaus viņiem sniegt informāciju par inovācijas iepirkuma izmantošanu. Atjauninātajās standarta veidlapās būs fakultatīvi aizpildāms lauks, kurā publiskie iepircēji var

³⁶ Komisijas Īstenošanas regula (ES) 2019/1780 (2019. gada 23. septembris), ar ko izveido standarta veidlapas paziņojumu publicēšanai publisko iepirkumu jomā un atceļ Īstenošanas regulu (ES) 2015/1986 (“e-veidlapas”).

norādīt, ka iepirkuma procedūras ietvaros iegādājas inovatīvas preces, būvdarbus vai pakalpojumus. Izmantojot šo iespēju, publiskie iepircēji palīdz precīzāk apkopot datus un analizēt inovācijas iepirkuma izmantošanu savā valstī un visā ES.

Pareiza e-veidlapu īstenošana ir ieguldījums. Tam nepieciešams pietiekami daudz laika un resursu, taču tam būs ievērojama atdeve, kas izpaudīsies kā ietaupīts visu īstenotāju un lietotāju laiks. Īpaši jāuzsver, ka — atšķirībā no līdzšinējām standarta veidlapām — e-veidlapas lielā mērā automātiski aizpilda e-iekirkuma sistēmas, nevis lietotāji, tādējādi ievērojami samazinot administratīvo slogu.

E-veidlapas var pielāgot valsts vajadzībām. Lai labāk izprastu procesu un iespējas, skatīt *eForms Policy Implementation Handbook* (E-veidlapu politikas ieviešanas rokasgrāmatu)³⁷.

4.1.4 Tehniskās specifikācijas

Veicot pienācīgu apspriešanos ar tirgus dalībniekiem, publiskie iepircēji gūst labāku izpratni par esošajiem risinājumiem — to parametriem, specifiskajām īpašībām un izmēramajiem rādītājiem. Tas var palīdzēt tiem izstrādāt labākas tehniskās specifikācijas, tā ļaujot efektīvākajiem un inovatīvākajiem risinājumiem, tostarp jauniem risinājumiem, savstarpēji konkurēt un nodrošināt publiskajam iepircējam iespējami lielāko ieguvumu. Konkrētāk, publiskie iepircēji tehniskās specifikācijas var izstrādāt aprakstoši vai funkcionāli. Katrai no šīm metodēm ir noteiktas priekšrocības; tomēr funkcionālās prasības ir daudz labvēlīgākas inovācijai.

4.1.4.1 Aprakstošas prasības

Iespēja, ka aprakstošas tehniskās specifikācijas stimulē tirgu radīt inovatīvu risinājumu, ir salīdzinoši maza. Labākajā gadījumā tās atspoguļo tirgus pašreizējās spējas. Ja aprakstošas tehniskās specifikācijas prasa ko vairāk par tirgū esošajiem piedāvājumiem, publiskais iepircējs riskē nesaņemt nevienu atbildi.

Aprakstošas tehniskās specifikācijas var nebūt pietiekami plašas, lai nodrošinātu godīgu konkurenci starp risinājumiem, kas balstās dažādu veidu tehnoloģijās, procesos vai lietojumos. Pastāv liels risks rīkoties labvēlīgi attiecībā pret kādu konkrētu risinājumu. Tas var apdraudēt publiskā iepirkuma procedūru apstrīdēšanas prasību rezultātā. Tāpēc publiskajiem iepircējiem ir papildu stimuls pirms specifikāciju izstrādes pārliicināties par situāciju nozarē, veicot pienācīgu iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem.

Izmantojot aprakstošas tehniskās specifikācijas, publiskais iepircējs apraksta detalizētu risinājumu un pilnībā uzņemas atbildību par tā kvalitāti un darbības rezultātu līmeni. Daži ekonomikas dalībnieki var piedāvāt risinājumu, kas būtiski pārsniedz aprakstošu tehnisko specifikāciju minimālās prasības. Tomēr šāda iespēja ir mazvarbūtīga: lētākam risinājumam, kas ir mazāk inovatīvs, tomēr joprojām atbilst minimālajām prasībām, varētu būt labākas iespējas uzvarēt. Tas nozīmē, ka uz kvalitātes un cenas attiecību balstītā konkursā ir tikai nelielas inovācijas iespējas.

Tāpēc aprakstošas tehniskās specifikācijas ir vēlams izmantot gadījumos, kad līgumslēdzēja iestāde lieliski pārzina tirgus potenciālu. Pat šādos gadījumos pieprasīto rezultātu, iespējams, var labāk sasniegt, daļu no līguma izpildes atstājot atvērtu inovācijas procesam.

PIEMĒRS. SEKMĪGA APRAKSTOŠU SPECIFIKĀCIJU IZMANTOŠANA

Bilbao Gugenheima muzeja būvniecība

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

³⁷ Sk. https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/digital/eforms_en.

Gugenheima muzejs Bilbao ir viena no atpazīstamākajām celtnēm Eiropā. Arhitekta *Frank Ghery* detalizētajās tehniskajās specifikācijās bija noteikta precīza forma, izmēri un izmantojamie materiāli. Būvniecībā grūtākais bija izbūvēt izliekto titāna jumtu, kura formai un krāsai jāiztur saules un vēja iedarbība.

Kas tika darīts citādi?

Lai īstenotu šo arhitektūras šedevru un izpildītu to atbilstīgi specifikācijām, kā arī ievērojot laika prasības un ierobežojumus, darbuzņēmēji ražošanas un būvniecības procesā izmantoja inovāciju. Tie izmantoja sarežģītu, kosmiskās aviācijas nozarei paredzētu programmatūru, lai aprēķinātu titāna paneļu izmērus, sagrieztu un salocītu tos.

Kāds bija rezultāts?

Projektēšanas, ražošanas un būvniecības procesu digitalizācija un īpaši plānu titāna paneļu izmantošana radīja apvērsumu būvniecības pasaulē. Tā palīdzēja uzņēmumam, kas grieza un piegādāja titāna jumtu, sasniegt pasaules mēroga atpazīstamību un panākumus.

Sīkākai uzziņai:

<https://www.guggenheim-bilbao.eus/en/the-building/the-construction>

http://www.gastdoz.arch.ethz.ch/pmeyer/Infos/Pollalis/case_Guggenheim.pdf

4.1.4.2 Funkcionālas prasības

Tehniskās specifikācijas, kas izteiktas kā funkcionālas prasības, atbildību par labāku rezultātu sasniegšanu nodod tirgum. Publiskais iepircējs nosaka minimālās prasības, lai izvairītos no kaitnieciski mazrezultatīva piedāvājuma, bet nenosaka pārlietu detalizētas prasības attiecībā uz vēlamā rezultāta sasniegšanas līdzekļiem. Ekonomikas dalībnieki optimālo darbības rezultātu sasniegšanai var rīkoties brīvi un elastīgi.

Tomēr sarežģīta joprojām ir pareizu funkcionālo prasību un to vērtēšanas kritēriju formulēšana, bet šo problēmu pārvarēt var palīdzēt labas zināšanas par tirgus potenciālu un piemērotākajām tehnoloģijām. Šādas zināšanas ir ārkārtīgi svarīgas, lai noteiktu vērienīgus, bet reālus mērķus, un tās var iegūt, veicot iepriekšēju apspriešanos ar tirgus dalībniekiem.

Var izveidot platformu, kurā publiskie iepircēji un ekonomikas dalībnieki varētu dalīties, komentēt un izvērtēt pieredzi saistībā ar funkcionālām tehniskajām specifikācijām un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijiem³⁸. Lai gan datubāze nenodrošinās juridiski “neapgāzamu” informāciju, daudzi lietotāji ir pauduši interesi par šādu iedvesmas avotu.

PIEMĒRS. IEPIRKUMA UZSVARU MAIŅA

Itālijas valsts iepirkumu struktūras funkcionālā pieeja

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Struktūra vēlējās palielināt panākumu izredzes, nosakot iepirkuma specifikācijas, kuru pamatā ir sasniedzamais mērķis, nevis tā sasniegšanas līdzekļi.

Kas tika darīts citādi?

Itālijas valsts centralizēto iepirkumu struktūra *CONSIP* pieiet inovācijai no funkcionālā viedokļa. Apkures vai dzesēšanas sistēmu vietā tā saviem klientiem iepērk “temperatūru”. Iepirkuma specifikācijas paredz, ka piegādātājiem ir jāgarantē iepriekš noteikti komforta līmeņa apstākļi, enerģijas ietaupījums un oglekļa dioksīda samazinājums. Specifikācijas paredz ēkās nodrošināmo temperatūru, elektronisku mērierīču uzstādīšanu nepārtrauktai temperatūras uzraudzībai telpās, apkures un energopakalpojumu optimālā patēriņa līmeņa novērtējumu un katras celtnes

³⁸

Līdzīga tīmekļa vietne ar zaļā publiskā iepirkuma kritērijiem jau pastāv:

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

energoauditu. Līgumā ietverta izpildes klauzula, kas paredz minimālo ietaupāmo enerģijas daudzumu.

Kāds bija rezultāts?

Saskaņā ar pamatlīgumu ietaupītā enerģija 16 reizes pārsniedz nepieciešamo minimumu.

Sīkākai uzzīnai:

http://www.sppregions.eu/fileadmin/user_upload/Resources/POBS_Best_Practice_Report.pdf
<http://www.consip.it/media/news-e-comunicati/consip-vince-il-premio-european-energy-service-award>

4.1.5 Varianti

Publiskie iepircēji var atļaut konkursos izmantot variantus: vienu vai vairākus alternatīvus risinājumus, kas parasti ir balstīti uz alternatīvām tehnoloģijām vai procesiem un ko var pievienot piedāvājumam, kurš precīzi atbilst tehniskajām specifikācijām. Piegādātāji līdztekus tradicionālam “drošam” risinājumam var piedāvāt inovatīvāku risinājumu. Tas var piesaistīt publisko iepircēju uzmanību, balstoties uz iespēju, ka var tikt sasniegti labāki izmaksu, kvalitātes vai elastīguma rezultāti. Publiskie iepircēji pat var prasīt, lai tiktu iesniegti tikai varianti (ievērojot minimālās prasības).

Tas var atvieglot tādu jaunuzņēmumu un inovatīvu MVU dalību, kuri nodrošina tikai vienu inovatīvu risinājumu.

Ja publiskie iepircēji atļauj vai prasa piedāvāt variantus, iepirkuma procedūras dokumentos jānorāda minimālās prasības variantiem, kā arī to iesniegšanai. Ir svarīgi skaidri norādīt, vai pretendents drīkst iesniegt variantus pašus par sevi vai tikai kopā ar piedāvājumu (kas nav variants).

Variantu izmantošana ir viens no vienkāršākajiem un drošākajiem veidiem, kā stimulēt inovāciju publiskajā iepirkumā. Publiskajiem iepircējiem ir tikai jāatļauj variantu izmantošana. Ja inovatīvākie varianti izrādās nepiemēroti, ekonomikas dalībniekiem joprojām ir labas izredzes iegūt līgumu ar konservatīvāku piedāvājumu.

Visefektīvākā variantu izmantošana ir tad, ja to apvieno ar funkcionālajām prasībām un piešķiršanas kritērijiem, kas iepircējam ļauj salīdzināt dažādus risinājumus no to darbības rezultātu, efektivitātes, izmaksu efektivitātes, daudzpusības vai noturības viedokļa. Bez šiem parametriem variantus ir grūti salīdzināt.

PIEMĒRS. RISKU MAZINĀŠANA, IZMANTOJOT VARIANTUS

Francijas pašvaldību pakāpeniskā pāreja uz atjaunojamajiem energoresursiem

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Burganbresas vietējā pašvaldība, meklējot jaunu enerģijas piegādātāju, vēlējās atļaut inovāciju, tomēr tā, lai nerastos papildu izmaksas vai nebūtu jāuzņemas liels risks.

Kas tika darīts citādi?

Iepirkuma specifikācijas ļāva piegādātājiem piedāvāt variantus papildus tradicionālā fosilā kurināmā piedāvājumam. Piegādātāji joprojām drīkstēja piedāvāt tradicionālo fosilo kurināmo.

Kāds bija rezultāts?

Tā kā tika izmantoti varianti, viens no piegādātājiem izteica piedāvājumu, kurā 3 % no energoavotu apjoma veidoja biogāze ar izcelsmes apliecinājumu un gandrīz bez papildu izmaksām.

Sīkākai uzzīnai:

4.1.6 Piešķiršanas kritēriji

Saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums (*MEAT*) ir vienīgais direktīvā minētais līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijs. Pārdomātai *MEAT* principam atbilstošu piešķiršanas kritēriju noteikšanai, atalgojot gan kvalitāti, gan cenu, ir nozīmīgs inovācijas iepirkuma potenciāls.

MEAT kritēriji ir šādi.

4.1.6.1 Cena

Publiskie iepircēji var izlemt izmantot tikai cenas kritēriju, ja to ļauj attiecīgās valsts tiesību akti (dalībvalstīm ir iespēja, veicot transponēšanu, par obligātiem noteikt citus kritērijus)³⁹. Šajā gadījumā “cena” ir tikai piegāžu, pakalpojumu vai būvdarbu pirkuma vērtība (neatkarīgi no norēķinu kārtības). Tā neietver turpmākas izmaksas saistībā ar ekspluatāciju, uzturēšanu, reciklēšanu vai likvidāciju. Ja kā līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijs tiek izmantota tikai cena, ir ļoti maza varbūtība, ka tiks stimulēta inovācija, izņemot gadījumus, kad cenas kritēriju piemēro kopā ar funkcionālajām prasībām un/vai variantiem.

4.1.6.2 Izmaksas

Publiskie iepircēji var ņemt vērā arī izmaksas. Ar tām parasti saprot publiskā līguma priekšmeta ražošanas, iegūšanas, izmantošanas, patēriņa, uzturēšanas, starpsavienošanas, reciklēšanas un/vai likvidācijas monetāro vērtību. Lai tās aprēķinātu, publiskajiem iepircējiem jāizmanto pieejama un objektīva aprites cikla izmaksu metodika.

Pienācīga izmaksu noteikšanas metodika piešķir nozīmīgas skaitliskas vērtības pamatotām publiskā iepircēja interesēm, piemēram, autoparka patēriņam un uzturēšanas izmaksām. Uz katru izmaksu komponentu attiecinātā vērtība atšķirsies pēc publiskā iepircēja veida un konkrētajām vajadzībām; piemēram, pasta transportlīdzekļiem, ko izmanto darbam pilsētvidē, kritēriji jāvērtē citādi nekā tālsatiksmes kravas transportlīdzekļiem, kuri pārvietojas pa šosejām un lauku apvidū, kur ir mazāk degvielas uzpildes un apkopes iespēju.

Izmaksu kā piešķiršanas kritērija izmantošana var stimulēt inovāciju. Inovatīvs transportlīdzeklis var sniegt labākus rezultātus no patēriņa, zaļās enerģijas vai apkopes intervālu viedokļa, pat ja tā sākotnējā pirkšanas cena ir augstāka nekā parastais piedāvājums. Šādi tiek optimizētas publiskā iepircēja aprites cikla izmaksas — tas atgūst sākotnējos izdevumus, turklāt inovatīvais risinājums var arī samazināt kopējos izdevumus visā aprites ciklā. Savukārt ekonomikas dalībnieki pateicoties tam, ka tiek atzīti to labākie darbības rezultāti no izmaksu kritēriju viedokļa, varēs pārdot inovatīvus produktus, kas citādi var nenonākt tirgū.

PIEMĒRS.	LABĀKU REZULTĀTU PANĀKŠANA, IZMANTOJOT APRITES CIKLA IZMAKSU NOTEIKŠANAS METODIKU <i>Zaļāki transportlīdzekļi Slovēnijas valsts pārvaldei</i>
-----------------	---

³⁹ Direktīvas 2014/24/ES 67. un 68. pantā ir izskaidrots, kā praksē izmantot saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma (*MEAT*) kritērijus. 67. panta 2. punkta pēdējā daļa: “*Dalībvalstis var noteikt, ka līgumslēdzējas iestādes nevar izmantot tikai cenu vai tikai izmaksas kā vienīgo piešķiršanas kritēriju, vai paredzēt, ka tos izmanto tikai noteiktas līgumslēdzēju iestāžu kategorijas vai tikai noteikta tipa līgumos.*”

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Slovēnijas Publiskā iepirkuma aģentūra iepērk transportlīdzekļus 130 publiskā sektora iestādēm. Saskaņā ar valsts zaļā publiskā iepirkuma rīcības plānu tai ir pienākums iepirkumus padarīt "zaļākus".

Kas tika darīts citādi?

Pērkot transportlīdzekļus, aģentūra aprēķina transportlīdzekļu aprites cikla izmaksas, izmantojot ES Tīro transportlīdzekļu direktīvā noteikto obligāto vienoto metodiku ar CO₂ emisijām saistīto darbmūža izmaksu aprēķināšanai.

Piemēram: vieglajam automobilim, kura CO₂ izmete ir 155 g/km, ar CO₂ izmeti saistītās darbmūža ekspluatācijas izmaksas ir šādas: 200 000 km x 0,155 kg/km x 0,04 EUR/kg = 31 000,04 EUR (aprēķinātās darbmūža ekspluatācijas izmaksas par CO₂).

Šo vērtību pēc tam var pieskaitīt pirkuma maksai un citām ekspluatācijas izmaksām. Tiesības slēgt līgumu iegūst transportlīdzekļa piedāvājums, kam ir labākā kopējā vērtība, apvienojot visus parametrus (cenu, izmaksas, CO₂ emisiju sabiedrisko vērtību).

Kāds bija rezultāts? Piemērojot aprites cikla izmaksas kā daļu no piešķiršanas kritērijiem un nosakot maksimālā CO₂ līmeņa prasības, Slovēnijas Publiskā iepirkuma aģentūra saņem tādu transportlīdzekļu piedāvājumus, kuru CO₂ emisija ir zemāka. Rezultātā iegūtais emisiju līmeņa samazinājums sasniedza no 3 g/km līdz 45 g/km uz vienu transportlīdzekli.

Sīkākai uzziņai:

https://ec.europa.eu/transport/themes/urban/vehicles/directive_en

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue17_Case_Study40_Slovenia_vehicles.pdf

4.1.6.3 Kvalitāte

Labākā cenas un kvalitātes attiecība (BPQR) ir ES noteikumos lietots termins, ar kuru definē attiecību starp publiska līguma priekšmeta cenu un kritērijiem, kas ir īpaši svarīgi publiskajam iepircējam. Kvalitātes kritēriji var ietvert produktu, pakalpojumu vai būvdarbu kvalitatīvos, vides, sociālos vai inovācijas aspektus. Publiskajiem iepircējiem ir plaša rīcības brīvība šo kritēriju noteikšanā un to svēruma sadalīšanā atbilstoši konkrētajām vajadzībām.

PIEMĒRS. UZSVARS UZ KVALITāti ATLASĒS PROCESĀ

Videi un lietotājiem draudzīgāki printeri Eiropas Komisijai

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Eiropas Komisija cenšas mazināt savas pārvaldes ietekmi uz dabu un uzlabot darba vidi personālam, arī darbiniekiem ar īpašām vajadzībām.

Kas tika darīts citādi?

Biroja printeru piedāvājumi tiek izskatīti vienīgi tad, ja printeri pilnībā atbilst programmas *Energy Star 2.0* un Dažu bīstamu vielu izmantošanas ierobežošanas (RoHS) direktīvas prasībām. Tiem arī jānodrošina 100 % pārstrādāta papīra izmantošana.

Tiek noteiktas aprites cikla izmaksas, lai ņemtu vērā vides apsvērumus un mazinātu enerģijas patēriņu visā printera dzīves ciklā līdz tā galīgajai utilizācijai atkritumos.

Piedāvājumu vērtēšanā var arī piešķirt papildpunktus par papildu iezīmēm, piemēram, samazinātu trokšņa līmeni, atkalizmantotiem kārtidžiem vai ratiņkrēslā esošiem lietotājiem draudzīgu ergonomiku.

Sīkākai uzziņai:

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:287253-2016:TEXT:EN:HTML>

Ar rūpīgi izraudzītām BPQR prasībām var objektīvi pamatot priekšroku produktiem, pakalpojumiem vai procesiem, kuri inovatīvo īpašību dēļ ir labāk piemēroti publiskā iepircēja vērtībām un vajadzībām.

PIEMĒRS. VISAPTVEROŠA SKATĪJUMA ĪSTENOŠANA IEPIRKUMA PROCESĀ
Nesaturēšanai paredzētu autiņbiksīšu iepirkums Dānijā

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Publiskais iepircējs izlēma rīkot iepirkumu, izmantojot holistisku pieeju, jo bija skaidri redzams, ka galvenās ar nesaturēšanas aprūpi saistītās izmaksas ir nevis autiņbiksīšu kā produkta cena, bet gan ar aprūpi saistītās papildu izmaksas. Tās ir, piemēram, laiks, ko autiņbiksīšu nomaiņai patērē medmāsa, un visi ar to saistītie izdevumi, ja pacientam netiek izmantotas pareizās autiņbiksītes utt.

Kas tika darīts citādi?

Tika izmantoti šādi līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji:

- ekonomiskums: 40 %,
 - produkta cena: 30 %,
 - kopējās izmaksas: 70 %,
- kvalitāte: 25 %,
- izglītošana/konsultēšana: 20 %,
- ekonomiskā uzraudzība: 15 %.

Sīkākai uzzīnai:

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:69650-2015:TEXT:LV:HTML&tabId=0>

4.1.7 Intelektuālā īpašuma tiesību (IĪT) pārvaldība

Dalībvalstis un publiskie iepircēji tiek aicināti publiskajos iepirkumos stratēģiski rīkoties attiecībā uz intelektuālā īpašuma tiesībām.

Inovatīvu preču vai pakalpojumu publiskais iepirkums, sevišķi tad, ja tiek iepirkti pētniecības un izstrādes pakalpojumi, pētījumi vai programmatūra, var radīt jaunas intelektuālā īpašuma tiesības (piemēram, patentus vai autortiesības, dizainparauga tiesības, preču zīmes). Iepirkumu konkursos, kuru mērķis nav īpaši iegādāties inovatīvus produktus vai pakalpojumus, darbuzņēmējs var arī ierosināt inovāciju līguma īstenošanas laikā. Tādējādi visiem publiskajiem iepirkumiem ir svarīgi noteikt skaidras IĪT klauzulas iepirkuma procedūras dokumentos⁴⁰.

Publiskajiem iepircējiem jānodrošina, ka intelektuālā īpašuma tiesību piešķiršanā, veicot iepirkumus, tiek ņemts vērā piemērojamais IĪT tiesiskais regulējums Eiropā⁴¹ un valsts līmenī⁴², piemēram, noteikumi par programmatūras un datubāzu likumīgu lietotāju minimālajām lietošanas tiesībām utt. Neskarot šo IĪT tiesisko regulējumu, ES publiskā iepirkuma direktīvas un valsts atbalsta noteikumi atstāj iespēju brīvi izvēlēties, vai iepirkuma procedūras dokumentos pieprasīt, lai intelektuālā īpašuma tiesības iesaistītais ekonomikas dalībnieks nodotu publiskajam

⁴⁰ Noderīgi ieteikumi par intelektuālā īpašuma tiesībām IKT balstītas inovācijas iepirkumā, kā arī IĪT noteikumu paraugi ir atrodamī Komisijas dienestu darba dokumentā “Guide for the procurement of standards-based ICT — Elements of Good Practice”, SWD(2013) 224 final.

⁴¹ Sevišķi sk. ES autortiesību regulējumu. Tas ir 13 direktīvu un 2 regulu kopums, ar ko tiek saskaņotas autoru, izpildītāju, producentu un raidorganizāciju pamattiesības: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-copyright-legislation>.

⁴² Sk. 10. rādītāju, apakšrādītāju “IĪT režīms” pētījumā SMART 2016/0040 “Eiropas valstu inovācijas iepirkuma politikas satvaru salīdzinoša novērtēšana”: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/benchmarking-national-innovation-procurement-policy-frameworks-across-europe>.

iepircējam⁴³. Publiskajiem iepircējiem ir divas pamata iespējas (un daudzi starpvarianti), kā piešķirt intelektuālā īpašuma tiesības, kas izriet no projekta:

- publiskais iepircējs pieprasa jauno intelektuālā īpašuma tiesību nodošanu, vai
- publiskais iepircējs šādu nodošanu neprasa, un intelektuālā īpašuma tiesības paliek darbuzņēmējam.

Tā kā šīs tiesības ir vērtīgs īpašums un var ietekmēt publiskā iepirkuma pievilcību novatoriem, ir svarīgi, lai publiskie iepircēji iepirkuma procedūras dokumentos jau iepriekš skaidri definētu ar publisko līgumu saistīto intelektuālā īpašuma tiesību piešķiršanu, ņemot vērā dažādās intereses, proti, sabiedrības intereses un politikas mērķus⁴⁴.

Tā kā iepircējs apmaksā 100 % no izmaksām, tas bieži uzskata, ka tam ir tiesības uz visiem rezultātiem. Tomēr ar šiem rezultātiem saistīto intelektuālā īpašuma tiesību nodošana publiskajiem iepircējiem var kaitēt inovācijai. Darbuzņēmējiem var liegt inovācijas atkārtotu izmantošanu vai pat pielāgošanu/uzlabošanu citā saistībā vai cita klienta uzdevumā, un tas publiskajam iepircējam var arī nozīmēt zemāku kvalitāti un augstākas izmaksas. Daudzos gadījumos piegādātāji ir labākā situācijā, salīdzinot ar publiskajiem iepircējiem, lai komercializētu no publiskā iepirkuma iegūtās inovācijas, nodrošinātu pienācīgu intelektuālā īpašuma aizsardzību un aizsargātu intelektuālā īpašuma tiesības tiesā. Tādējādi uzņēmumi sūdzas, ka publiskie iepircēji Eiropā, salīdzinot ar pārējo pasauli, apslāpē inovāciju, bez pamatota iemesla sev paturot intelektuālā īpašuma tiesības⁴⁵.

INTEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBU PĀRVALDĪBA PUBLISKĀ IEPIRKUMA PROCESĀ DAŽĀDĀS VALSTĪS

Eiropas galvenie tirdzniecības partneri ar publisko iepirkumu saistītās intelektuālā īpašuma tiesības vispārīgā gadījumā piešķir iesaistītajiem ekonomikas dalībniekiem, ja nepastāv sevišķi svarīgas sabiedrības intereses. Lielākajā daļā ES dalībvalstu publiskā iepirkuma tiesiskajā regulējumā par IĪT piešķiršanu nekas nav minēts, un publiskā iepircēja ziņā ir noteikt intelektuālā īpašuma tiesību piešķiršanu iepirkuma procedūras dokumentos. Tā kā individuāliem iepircējiem tas ne vienmēr ir viegls uzdevums, 11 valstis Eiropā ir pieņēmušas valsts politiku par IĪT piešķiršanu publiskajā iepirkumā, kas kopumā IĪT īpašumtiesības atstāj darbuzņēmējiem: šīs valstis ir Beļģija un Spānija (izmantojot publiskā iepirkuma tiesību aktus), Somija, Francija un Šveice (izmantojot vispārējos noteikumus valdības līgumos), kā arī Igaunija, Īrija, Luksemburga, Ungārija un Slovēnija (izmantojot oficiālas pamatnostādnes).

Sīkākai uzziņai:

IĪT atstāšana uzņēmumiem publiskajā iepirkumā — prakse pasaulē:

http://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection.cfm?item_id=56812

Sīkāka informācija par IĪT piešķiršanu publiskajā iepirkumā dažādās Eiropas valstīs:

[sk. 10. rādītāju valstu profilos pētījumā SMART 2016/0040.](#)

Tāpēc publiskajiem iepircējiem būtu jāapsver iespēja atstāt intelektuālā īpašuma tiesības piegādātājiem, ja vien tas neskar svarīgas sabiedrības intereses. Tas varētu būt gadījums, kad

⁴³ Direktīvas 2014/24/ES 42. pantā un Direktīvas 2014/25/ES 60. pantā ir teikts, ka “tehniskajās specifikācijās var arī norādīt, vai būs vajadzīga intelektuālā īpašuma tiesību nodošana”.

⁴⁴ C(2014) 3282, “Nostādnes par valsts atbalstu pētniecībai, izstrādei un inovācijai”, 33. punkta b) apakšpunkts: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/rdi_framework_en.pdf.

⁴⁵ Sabiedriskā apspriešana par intelektuālā īpašuma tiesību un komercnoslēpumu ievērošanu Eiropas publiskajā iepirkumā, 2016. gads: http://ec.europa.eu/growth/content/consultation-respect-intellectual-property-public-procurement-procedures_en.

piegādātājam nevajadzētu ļaut izmantot publiskā līguma rezultātus (piemēram, drošības vai konfidencialitātes apsvērumu dēļ), kad piegādātājs nevar izmantot publiskā līguma rezultātus (piemēram, ja izstrādātas pārdošanas kampaņas vai logotipi, kas īpaši paredzēti publiskiem iepircējiem) vai kad publiskajam iepircējam visi rezultāti ir jāpadara publiski pieejami (piemēram, daži politikas ziņojumi/pētījumi, atvērto datu mērķi). Intelektuālā īpašuma tiesību atstāšana piegādātājiem, kad vien tas ir lietderīgi, var uzlabot publiskā iepirkuma pievilcību novatoriem.

Gadījumos, kad intelektuālā īpašuma tiesības tiek atstātas piegādātājiem, publiskie iepircēji joprojām var un viņiem vajadzētu aizsargāt savas pamatotās intereses, kā arī sabiedrības intereses. Līdz ar to var būt nepieciešams, lai publiskie iepircēji sev saglabātu šādas tiesības, kas būtu jāatspoguļo līgumā⁴⁶:

- pietiekamas lietošanas un pielāgošanas tiesības: tiesības bez autoratlīdzības izmantot un pielāgot inovatīvus risinājumus. Lai risinājumu varētu lietot un pielāgot, publiskajiem iepircējiem ir jābūt piekļuvei dokumentācijai, un viņiem var būt vajadzīgas arī tiesības to kopīgot ar (ierobežotu skaitu) līdzbiedriem (piemēram, citām administrācijām, kurām jāpieslēdzas iepircēja risinājumam),
- nosacītas tiesības licencēt: publiskiem iepircējiem vajadzētu būt tiesībām pieprasīt piegādātājiem piešķirt licences noteiktām trešām personām, lai tās izmantotu/pārveidotu risinājumu iepircēja vajadzībām saskaņā ar taisnīgiem un saprātīgiem tirgus nosacījumiem. Ja piegādātājs atsakās to darīt, publiskajam iepircējam vajadzētu būt tiesībām pašam piešķirt šādas licences trešām personām, lai aizsargātu sabiedrības intereses,
- atbilstošas publikācijas tiesības: lai gan ir ieteicams atstāt IĪT publiskajam iepircējam, ja visi rezultāti ir jāpadara publiski pieejami (piemēram, autortiesības uz noteiktiem politikas ziņojumiem/pētījumiem), citos gadījumos, ja IĪT paliek piegādātājam, būtu jā saglabā tiesības uz piekļuvi atvasinātajiem datiem un to publikāciju (piemēram, daži publiski dati, kas interesē plašu sabiedrību vai ko publiskais iepircējs var vēlēties publicēt brīvprātīgi, lai trešās personas varētu tos atkārtoti izmantot, piemēram, lai izstrādātu citus inovatīvus risinājumus).

Rezumējot — intelektuālā īpašuma tiesību atstāšana piegādātājiem var veicināt inovatīvu risinājumu rūpniecisku komercializāciju, vienlaikus pilnībā aizsargājot publisko iepircēju pamatotās intereses un samazinot publiskā sektora iepirkuma izmaksas. Tādēļ dalībvalstis varētu apsvērt iespēju atstāt intelektuālā īpašuma tiesības piegādātājiem saskaņā ar aprakstītajiem nosacījumiem un nodrošināt, ka netiek kropļoti stimuli, kas uzņēmumus mudina veikt inovāciju, un netiek liegta piekļuve tirgum.

Papildu informāciju par IĪT, arī par vispārīgajiem aspektiem un nodevuma veidu iepirkumā, sk. I pielikumā. Informāciju par IĪT un valsts atbalsta mijiedarbību sk. 5. nodaļā.

PIEMĒRS. DUBLINAS DOMES PIRMSKOMERCIĀLĀ POSMA IEPIRKUMA PROJEKTS

Plūdu pārvaldība ar noteksistēmas uzraudzību

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

⁴⁶

Sīkākas norādes skatiet I pielikumā par intelektuālā īpašuma tiesībām (IĪT).

Pēdējos gados nokrišņu daudzums Dublinā bieži ir pārslogojis drenāžas sistēmu — to izraisījuši ekstremāli laikapstākļi un pastiprinājusi notekcauruļu un noteksisēmas aizdambēšanās. Tas Dublinā izraisījis ceļu un īpašumu applūšanu. Līdzšinējā plūdu pārvaldības sistēma balstījās uz vietējām zināšanām un vēsturisko informāciju, taču dome saskatīja potenciālos ieguvumus no reāllaika informācijas pieejamības, kas palīdzētu pārvaldīt situācijas konkrētajā laikā, kad tās attīstās. Šāda informācija varētu arī palīdzēt plūdu pārvaldības ilgtermiņa plānošanā pilsētas teritorijā.

Tirgus analīze parādīja, ka, lai arī bija pieejami daži iespējami tehnoloģiskie risinājumi, tie nebija lēti vai mērogojami, kas ir divi svarīgi Dublīnas pilsētas domes noteiktie mērķi.

Kas tika darīts citādi?

Enterprise Ireland ir valdības organizācija, kas atbild par Īrijas uzņēmumu attīstību un izaugsmi pasaules tirgos. Šai organizācijai ir uzdots veicināt pirmskomercializācijas posma iepirkumus, izmantojot mazo uzņēmumu inovācijas pētījumu (*SBIR*) programmu⁴⁷. Dublīnas pilsētas dome, izmantojot šo programmu, rīkoja inovācijas iepirkumu konkursu par ūdens novadsistēmas novērošanas risinājumu un piedāvāja finansējumu vairākiem uzņēmumiem, kuri strādā, lai radītu zemu izmaksu, mērogojamu un dzīvotspējīgu rezultātu. Lai palīdzētu uzņēmumiem tālāk attīstīties arī pēc iepirkuma procesa, tiem tika piešķirtas intelektuālā īpašuma tiesības (IĪT), bet konkrētas lietošanas tiesības saglabāja Dublīnas pilsētas dome un tika iekļauta papildu klauzula, ka tiesības pēc pieprasījuma pāries atpakaļ Dublīnas pilsētas domei, ja šie uzņēmumi tās neizmanto komerciāliem mērķiem trīs gadu laikā.

Kāds bija rezultāts?

Iepirkuma konkursa laikā dome finansēja priekšizpēti, prototipu izveidi un risinājumu testēšanu reālajā vidē. Dublīnas pilsētas dome sāka sadarboties ar 6 uzņēmumiem, lai izmēģinātu un testētu risinājumus, un pēc vairāku uzņēmumu izslēgšanas konkursa procesā tagad sadarbojas ar diviem uzņēmumiem, lai kopīgi izstrādātu nelielas jaudas un zemu izmaksu ierīces, kas var sūtīt brīdinājumus skarbajā noteksisēmas vidē.

Patlaban dome apstiprina 50 aktīvo vietu rezultātus un cer līdz ar procesa beigām iepirkt mērogojamu un zemu izmaksu risinājumu. Viens no uzņēmumiem tagad pārdod savu risinājumu un tā variantus citām pilsētām.

Sīkākai uzziņai:

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:158589-2017:TEXT:LV:HTML&tabId=0>

(paziņojums par līgumu)

<https://smartcitiesireland.org/projects/gully-monitoring/>

PIEMĒRS. ES BLOKĶĒDES IEPIRKUMI PIRMSKOMERCIALIZĀCIJAS POSMĀ

Jauni pārrobežu pakalpojumi ES iedzīvotājiem, uzņēmumiem un publiskajai pārvaldei

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Eiropas Komisija sadarbībā ar ES dalībvalstīm, Norvēģiju un Lihtenšteinu kopīgi veido Eiropas blokķēdes pakalpojumu infrastruktūru (*EBSI*). Ir nepieciešamas jaunas blokķēdes inovācijas, lai

⁴⁷ Neraugoties uz nosaukumu, Īrijas *SBIR* pirmskomerciālā posma iepirkumu programma neaprobežojas tikai ar mazajiem uzņēmumiem. Piedalīties var visu lielumu uzņēmumi.

visā ES nodrošinātu lielas atdeves pārrobežu sabiedriskos pakalpojumus ar visaugstākajiem drošības un privātuma standartiem, vienlaikus samazinot ietekmi uz vidi.

Kas tika darīts citādi?

Eiropas Komisija sāka ES blokķēdes iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, lai panāktu jaunu inovatīvu risinājumu izstrādi un testēšanu. Tā kā *EBSI* mērķis ir arī palīdzēt radīt jaunas uzņēmējdarbības iespējas un izveidot jaunas līderības jomas Eiropas uzņēmumiem, attiecībā uz šo iepirkumu tika izveidotas īpašas klauzulas, kas stiprina uzņēmumu iespējas aizsargāt to intelektuālā īpašuma tiesības un komercializēt to risinājumus Eiropā un kas stiprina arī ES stratēģijas autonomiju, noturību un drošības intereses.

Kāds bija rezultāts?

Praksē tika izmantoti iepriekš šajā dokumentā minētie ieteikumi: darbuzņēmējiem ir atļauts iegūt intelektuālā īpašuma tiesības, vienlaikus nodrošinot EK un *EBSI* valstīm pietiekamas lietošanas un pielāgošanas tiesības, nosacītas tiesības izsniegt licenci un atbilstošas publicēšanas tiesības. Līgumslēdzēja iestāde mudina darbuzņēmējus piedalīties rezultātu standartizācijā un publicēšanā. ES stratēģiskās autonomijas un drošības apsvērumu dēļ ir tiesības iebilst pret intelektuālā īpašuma tiesību nodošanu vai to licencēšanu trešām valstīm. Piedalīšanās šajā iepirkumā ir atļauta tikai tiem ekonomikas dalībniekiem, kuri veic uzņēmējdarbību EEZ valstīs un tiek kontrolēti no tām. Izpildes vietas nosacījumi tiek piemēroti, lai nodrošinātu, ka 70 % no līguma apjoma un 100 % no darba ar drošības komponentiem tiek veikti Eiropā. ES ir tiesības pieprasīt intelektuālā īpašuma tiesības, kuras darbuzņēmējs radījis iepirkuma laikā, nodot iepircējam, ja darbuzņēmēji 4 gadu laikā pēc iepirkuma neveic rezultātu plašu komercializāciju Eiropā saskaņā ar ES stratēģisko autonomiju un drošības interesēm vai ja darbuzņēmējs neievēro izpildes vietas un kontroles prasības, vai ja darbuzņēmēja uzņēmuma pārņemšana vai apvienošana negatīvi ietekmētu piekļuvi rezultātiem vai to komercializāciju atbilstoši ES stratēģiskajai autonomijai un drošības interesēm. Lai palielinātu noturību un konkurētspēju piegādes ķēdē, iepirkumā tiek izmantoti vairāki avoti: ir piešķirts budžets pētniecības un izstrādes pakalpojumu iegādei vienlaikus no 7 piegādātājiem pirmajā projektēšanas posmā, no 4 piegādātājiem prototipu izstrādes posmā un no 3 piegādātājiem — produktu izstrādes un testēšanas posmā.

Tirgus izrādīja lielu interesi par šajā iepirkumā izmantoto pieeju. Iepriekšējās apspriešanās ar tirgus dalībniekiem dažādos posmos piedalījās vairāk nekā 500 cilvēku, un 268 dalībnieki atstāja savu kontaktinformāciju tiešsaistes tīklošanās vietnē, kas paredzēta ES blokķēdes *PCP*, norādot uz savu interesi sadarboties ar citām ieinteresētajām personām saistībā ar ES blokķēdes *PCP*.

Sīkākai uzziņai:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-blockchain-pre-commercial-procurement>

4.1.8 Līguma izpilde

Neviens no iepriekš aprakstītajiem instrumentiem nefunkcionēs, ja līguma noteikumi neatspoguļos attiecīgos inovācijai labvēlīgos aspektus. Ja publiska līguma slēgšanas tiesības ir piešķirtas saskaņā ar kvalitātes vai izpildes kritērijiem, bet tā izpildes panākšanai nevar piemērot līgumsodus, piemēram, cenu indeksāciju vai līguma priekšlaicīgu izbeigšanu, publiskais iepircējs var palaist garām iespēju panākt inovatīvu risinājumu. Tas varētu novest arī pie dažādām pārsūdzības formām.

Līguma izpildes klauzulās jābūt iekļautiem vismaz šādiem aspektiem:

- līguma izpildes kritērijiem, izmērāmiem kvalitātes rādītājiem un rezultātu mērķrādītājiem⁴⁸,
- atkāpšanās klauzulām nepietiekamu rezultātu gadījumā vai gadījumā, ja tirgū parādās vēl piemērotāks risinājums par izstrādes stadijā esošo (ar taisnīgiem atkāpšanās nosacījumiem pret piegādātāju),
- līguma grozīšanas klauzulām, jo pastāv svārstīgums un liela iespējamība, ka līguma izpildes laikā atklāsies turpmākas inovācijas potenciāls⁴⁹.

Līguma izpildes klauzulu vidū var būt arī tā sauktās vērtības uzlabošanas klauzulas⁵⁰. Šādas klauzulas mudina piegādātājus ne tikai piegādāt izpildes prasībām atbilstīgus risinājumus, bet arī turpināt uzlabot piegādāto risinājumu kvalitāti un izmaksas īstenošanas posmā. Šie noteikumi var paredzēt, ka piegādātājiem tiek izmaksāti bonusi par risinājumu kvalitātes uzlabošanu; tie var paredzēt, ka piegādātājs saņem daļu no papildu izmaksu ietaupījuma, kas radīts publiskajam iepircējam līguma īstenošanas gaitā. Plašāka informācija par vērtības uzlabošanu pieejama šādā materiālā: Eiropas inovācijas iepirkumu atbalsta instrumentu kopums, 3. modulis (<http://eafip.eu/toolkit>).

PIEMĒRS. UZSVARS UZ KVALITĀTI LĪGUMA IZPILDES GAITĀ
Pastāvīga ūdens kvalitātes uzlabošana Limburgas provincē

Kādēļ tika apsvērts inovatīvs risinājums?

Limburgas ūdensapgādes uzņēmums vēlējās iegūt lētāku un uzticamāku IT sistēmu ūdens sadales pārvaldībai tīklā.

Kas tika darīts citādi?

Tā kā programmatūras nozare nepārtraukti attīstās un izmaiņas paredzamas arī pēc līguma parakstīšanas, publiskais iepircējs iekļāva vērtības uzlabošanas klauzulas, lai mudinātu pārdevējus uzlabot piegādāto risinājumu kvalitāti un samazināt to izmaksas līguma īstenošanas gaitā.

Kāds bija rezultāts?

Pieejas rezultātā tika iegūta kvalitatīvāka sistēma ar zemākām izmaksām: serveru skaits un ar to saistītās uzturēšanas izmaksas samazinājās no 50 līdz 4, darbības pārtraukumu īpatsvars samazinājās līdz 0,005 %.

Sīkākai uzziņai:

<http://eafip.eu/wp-content/uploads/2015/06/ParijsLV7.pdf>

<https://www.croonwolterendros.nl/nl/industrie/actueel/revolutie-procesautomatisering->

⁴⁸ Kā piemēru tam, kāda ir holistiska pieeja iepirkuma procedūras dokumentu sagatavošanā, izmantojot galvenos darbības rādītājus (KPI) uz rezultātu balstītā līguma izpildes fāzē, skatīt projekta *Stop and Go* Eiropas specifikāciju paraugu:

- http://stopandgoproject.eu/wp-content/uploads/2017/04/WP2_STOPandGO_D2.2_Update_European_Specification_Template_v1.2.pdf

⁴⁹ Direktīvas 2014/24/ES 72. panta 1. punkta a) apakšpunkts un Direktīvas 2014/25/ES 89. panta 1. punkta a) apakšpunkts.

⁵⁰ Papildu informāciju par dažādām no rezultātiem atkarīgām maksājumu shēmām un vērtības uzlabošanu var atrast šādā piemērā ar dažādām atsaucēm:

- www.senat.fr/rap/r16-668/r16-6685.html
- <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=47450>
- <https://innovation.cms.gov/initiatives/cjr>

4.2 Konkrētas inovācijai draudzīgas iepirkuma procedūras

4.2.1 Lietošanai gatavu inovāciju pielāgošana — procedūras ar sarunām

Viens no ES noteikumu jaunievedumiem ir iespēja izmantot sarunu procedūru publiskiem līgumiem, kas paredz pielāgot jau pieejamus risinājumus (tostarp projektus vai inovatīvus risinājumus), kuri ir īpaši sarežģīti vai kuru tehniskās specifikācijas nevar noteikt pietiekami precīzi⁵¹. Šajā situācijā ES noteikumi publiskajiem iepircējiem ļauj izvēlēties starp divām procedūrām: konkursa procedūru ar sarunām⁵² un konkursa dialogu⁵³.

Galvenā atšķirība starp situācijām, kad tiek izmantota konkursa procedūra ar sarunām un kad — konkurences dialogs, ir skaidrība, kāda publiskajam iepircējam ir par projektu. Pirmajā gadījumā publiskajam iepircējam ir precīzāk zināms, kāda ir publiskā iepirkuma līguma būtība un priekšmets, turpretī otrajā vēl ir jāveic izvēle.

KONKURSA PROCEDŪRA AR SARUNĀM VAI KONKURSA DIALOGS

Konkursa procedūra ar sarunām ir piemērotāka, ja publiskais iepircējs zina, ka zem upes gultnes jāizbūvē divvirzienu tunelis, izmantojot publisku būvdarbu līgumu, ko finansē no tā budžeta līdzekļiem. Sarunas būs vērstas tikai uz būvdarbu tehniskajiem aspektiem, ieskaitot cenas un kvalitātes apsvērumus.

Turpretī konkursa dialogu publiskais iepircējs var izmantot, lai noteiktu, vai jābūvē tilts vai (vienvirziena vai divvirzienu) tunelis (virs vai zem upes gultnes) un vai būvdarbi jāveic saskaņā ar publisku būvdarbu līgumu vai būves koncesiju, kā arī to, vai tas jāfinansē no pašu līdzekļiem vai jāizmanto ārēji finansējuma avoti.

4.2.1.1 Konkursa procedūra ar sarunām

Konkursa procedūra ar sarunām sniedz publiskajiem iepircējiem lielāku elastību līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanā, ja tirgū nav pieejami gatavi risinājumi. To var izmantot arī gadījumos, kad salīdzinoši vienkāršas, pārredzamas un dokumentētas sarunas var ļaut publiskajiem iepircējiem vienoties par inovatīvā risinājuma esošo elementu pielāgošanu vai par izstrādes nosacījumu pielāgošanu, lai risinājums apmierinātu tehniskajās specifikācijās aprakstītās vajadzības.

Ar šo procedūru publiskajiem iepircējiem būtu jātuvinās nozarei. Tā ļauj veikt tiešas sarunas par konkrētām izstrādājamo risinājumu īpašībām.

Nepieciešamie elementi sekmīgai inovācijai saskaņā ar šo procedūru var būt funkcionālās vai darbības prasības, attiecīgi līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji no kvalitātes viedokļa un citi izmērāmi rādītāji, citā starpā ietverot vēlāku prototipa izgatavošanas fāzi.

4.2.1.2 Konkursa dialogs

Konkursa dialogs ir divās kārtās notiekoša procedūra, kurā publiskais iepircējs apraksta savas vajadzības aprakstošā dokumentā vai paziņojumā par līgumu, nosaka minimālās prasības kandidātiem un norāda līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus, balstoties uz labāko cenas un kvalitātes attiecību (BPQR).

⁵¹ Direktīvas 2014/24/ES 26. panta 4. punkta a) apakšpunkts.

⁵² Agrāk sarunu procedūra ar paziņojuma par līgumu publicēšanu tika atļauta tikai konkrēti noteiktās situācijās, īpaši pēc citu procedūru nesekmīgas noslēgšanās.

⁵³ Konkursa dialogs ar direktīvām ir būtiski vienkāršots.

Pēc atlases kritērijos balstītas kandidātu pārbaudes iepircējs sāk konkursa dialogu ar dalībniekiem, kuri atbilst minimālajām prasībām. Sarunas ar katru kandidātu notiek atsevišķi, tā nodrošinot katra risinājuma konfidencialitāti. Tās no publiskā iepircēja personāla prasa augstu zinātnības līmeni, un tām ir jāvelta pietiekams laiks. Atskaites punktu noteikšana palīdz izvērtēt sarunu progresu un galu galā atlasīt kandidātus iekļaušanai sarakstā.

Šīs procedūras inovācijas potenciāls izpaužas tādējādi, ka dalībnieki var piedāvāt plašu risinājumu klāstu. Ciešās un padziļinātās sarunās kandidātiem vajadzētu būt pietiekami daudz laika, lai saņemtu visu pielāgota inovatīva risinājuma sniegšanai nepieciešamo informāciju. Inovatīvā būtība var izpausties tehniskajos, finansiālajos vai administratīvajos aspektos vai publiskā iepircēja darbības procesu pilnīgā pārstrādāšanā.

Kad publiskais iepircējs uzskata, ka konkursa dialogs ir sasniedzis optimālo stadiju, atlikušie dalībnieki tiek lūgti iesniegt galīgos piedāvājumus. Līguma slēgšanas tiesības piešķir, pamatojoties uz labāko cenas un kvalitātes attiecību. Sākotnējā uzaicinājumā iesniegt piedāvājumus jāiekļauj rūpīgi noteikti kvalitātes kritēriji, lai tie būtu objektīvi izmērāmi un salīdzināmi.

Konkursa dialoga piemēri:

- Kopenhāgenas piemērs 2.1. iedaļā.
- Eindhovenas piemērs 3.1.5. iedaļā.

4.2.2 Metu konkursi

Metu konkurss parasti tiek izmantots projektēšanas darbiem pilsētplānošanas, arhitektūras, inženierpakalpojumu un datu apstrādes jomā. Tomēr saskaņā ar ES noteikumiem šī procedūra ir piemērota arī citu veidu projektiem, piemēram, finanšu inženierijas projektiem. Metu konkursus var rīkot, lai piešķirtu godalgas (ar naudas izmaksu) vai pakalpojumu līgumus, izmantojot vēlāku sarunu procedūru bez paziņojuma par līgumu publicēšanas.

Metu konkursā publiskais iepircējs nodrošina dalībniekiem plašu rīcības brīvību paziņojumā par konkursu aprakstīto vajadzību labākā risinājuma ierosināšanā. Tieši šeit slēpjas inovācijas potenciāls. Neatkarīga žūrija, kuras sastāvā ir no dalībniekiem neatkarīgi locekļi, izvērtē projektu pieteikumus. Vismaz vienai trešdaļai žūrijas locekļu jāatbilst dalībniekiem noteiktajām kvalifikācijas prasībām. Žūrija var uzdot dalībniekiem precizējošus jautājumus un lēmumu pieņemt saskaņā ar kritērijiem, kas noteikti paziņojumā par metu konkursu.

Metu konkursam ir arī konkrēta priekšrocība. Tā ietvaros žūrija var profesionāli un autonomi izvērtēt tādas kritērijus kā lietotājdraudzīgumu, piemērotību, ergonomiku, kā arī priekšlikuma māksliniecisko, reputācijas vai novatorisko raksturu. Visus minētos aspektus varētu būt grūtāk izmērīt, salīdzināt un izvērtēt citu veidu procedūrās, kurās var būt sarežģīti noteikt un sarindot objektīvus un izmērāmus rādītājus.

Šajā procedūrā visproblemātiskāk ir nodrošināt objektīvāko un pārredzamāko izvērtēšanas veidu. Šim nolūkam vispiesardzīgākā rīcība būtu samērīgi un pamatoti kombinēt vairākus kritērijus, piemēram, objektīvi izmērāmas iegādes un darbības izmaksas, efektivitāti, kvalitātes kritērijus.

Piemērs tam, kā metu konkurss tiek izmantots inovatīvu ideju iepirkumam, skatāms *TekesMatch* piemērā 3.2. iedaļā "Inovācijas starpnieki".

4.2.3 Inovācijas stimulēšana, iepērkot pētniecības un izstrādes pakalpojumus

Publiskajam iepircējam var būt nepieciešams iepirkt pētniecības un izstrādes pakalpojumus, lai izstrādātu īpaši pielāgotu inovatīvu risinājumu. Tas var notikt situācijās, kad tirgus nepiedāvā piemērotu risinājumu vai kad esošo risinājumu pielāgošana nevarētu apmierināt vajadzības.

Atkarā no procedūras pētniecības un izstrādes procesa rezultāts palīdz izstrādāt tehniskās specifikācijas nākamajam solim — inovatīvā risinājuma praktiskās ieviešanas iepirkumam.

Fundamentālās pētniecības un izstrādes produktu vai pakalpojumu iepirkšana ir specifisks uzdevums, kuru veic iestādes, kam ir zinātība šajā jomā. Tomēr kopumā šo iespēju var izmantot arī citi publiskie iepircēji. Tā var tiem palīdzēt nogādāt līdz tirgum revolucionāru risinājumu vai pielāgot citas nozares inovatīvu risinājumu saviem mērķiem. Nav noliedzams, ka pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkšanai ir vajadzīgas zināmas profesionālās un finansiālās spējas, pieredze un noturība pret risku, ko ietver šādi inovatīvi projekti.

Tomēr, ja procedūru rūpīgi sagatavo un sekmīgi īsteno, ir iespējams šīs grūtības un papildu izstrādes izmaksas līdzsvarot ar uzlabotām izmaksām, augstāku kvalitāti vai sociālajiem ieguvumiem, ko publiskajiem iepircējiem dod inovatīvais risinājums. Tā var būt gadījumā, kad pasākums nodrošina invalīdu piekļuvi (kas, izņemot pienācīgi pamatotus gadījumus, ir obligāta prasība tehniskajām specifikācijām, kas attiecas uz iepirkumiem, kuri paredzēti, lai to rezultātu izmantotu fiziskas personas). Tirgus arī iegūs no ieviesēja klienta, ja tiek veikts uz pētniecības un izstrādes rezultātiem balstīts inovatīvu risinājumu iepirkums. Tas var radīt turpmākas ieviešanas potenciālu un pavērt uzņēmējdarbības iespējas.

Lai nodrošinātu atbilstību valsts atbalsta noteikumiem, publiskajiem iepircējiem īpaša uzmanība būtu jāpievērš šā ieteikumu dokumenta 5. iedaļai, kurā cita starpā aprakstīti nosacījumi, saskaņā ar kuriem Komisija uzskatīs, ka pētniecības un izstrādes pakalpojumu publiskais iepirkums neveidos valsts atbalstu.

Turpmākajās iedaļās aprakstītas ar pētniecības un izstrādes iepirkumu saistīto konkrēto publiskā iepirkuma procedūru galvenās iezīmes. Daudzos gadījumos valsts un ES līmenī pētniecības un izstrādes stadijai var būt pieejams atsevišķs finansējums. Šis jautājums šajā dokumentā nav aplūkots.

4.2.3.1 Pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkums un intelektuālā īpašuma tiesību un īpašumtiesību sadalījums

Saskaņā ar ES noteikumiem⁵⁴, ja publiskais iepircējs sev patur visus ieguvumus no pētniecības un izstrādes (ieskaitot visas intelektuālā īpašuma tiesības un īpašumtiesības), pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkšana ietilpst publiskā iepirkuma direktīvu darbības jomā. Ja publiskais iepircējs sev nepatur visus ieguvumus no pētniecības un izstrādes pakalpojumiem, uz šiem pirkumiem publiskā iepirkuma direktīvas neattiecas⁵⁵. Tāpēc svarīga tehnisko specifikāciju un vēlākā līguma daļa ir noteikumi par to, kā tiek sadalītas no pētniecības un izstrādes pakalpojumiem iegūtās intelektuālā īpašuma tiesības.

Ja publiskais iepircējs patur intelektuālā īpašuma tiesības, tas var nolemt īstenot pētniecībā iegūto inovatīvo risinājumu. Šādā gadījumā jebkuras turpmākās publiskā iepirkuma procedūras tehniskās specifikācijas var balstīties uz šāda pētniecības un izstrādes līguma rezultātiem. Tāpat ir iespējams, ka publiskais iepircējs nolemj bez maksas licencēt jaunās intelektuālā īpašuma tiesības visām ieinteresētajām personām, lai stimulētu turpmāku inovāciju. Licences noteikumos var paredzēt, ka turpmāka inovācija, balstoties uz šādām intelektuālā īpašuma tiesībām, ir bez atlīdzības jādara pieejama citām ieinteresētajām personām.

Ja publiskais iepircējs nolemj atstāt jaunās intelektuālā īpašuma tiesības, kas izriet no pētniecības un izstrādes līguma, piegādātājam, tehniskajās specifikācijās būtu jāatspoguļo šāda intelektuālā

⁵⁴ Direktīvas 2014/23/ES 25. pants, Direktīvas 2014/24/ES 14. pants un Direktīvas 2014/25/ES 32. pants.

⁵⁵ Sk. tālāk 4.2.3.2. iedaļu par iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, [COM\(2007\) 799 final](#) un SEC(2007) 1668.

īpašuma tiesību sadale, it īpaši piegādātājam atstāto tiesību tirgus vērtība, lai novērstu iespējamu konkurences kropļošanu. Piemēram, publiskais iepircējs var paredzēt izmantot šīs tiesības risinājuma ieviešanai un/vai paredzēt, ka piegādātājam šīs tiesības noteiktos gadījumos jālicencē trešām personām saskaņā ar taisnīgiem (atklātiem, pārredzamiem un nediskriminējošiem) un saprātīgiem tirgus nosacījumiem.

4.2.3.2 Iepirkums pirmskomercializācijas posmā

Iepirkums pirmskomercializācijas posmā ir pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkšana ar izdevīgiem nosacījumiem no vairākiem ekonomikas dalībniekiem.

Iepirkums pirmskomercializācijas posmā ir pieeja, kuru var izmantot kopš 2007. gada. Ar to praksē tiek izmantots atbīvojums no publiskā iepirkuma direktīvu piemērošanas attiecībā uz pētniecības un izstrādes pakalpojumiem vienā konkrētā gadījumā⁵⁶, kad publiskais iepircējs visus pētniecības un izstrādes pakalpojumu līguma ieguvumus nepatur tikai sev, bet dalās tajos ar ekonomikas dalībniekiem saskaņā ar tirgus nosacījumiem⁵⁷.

Saskaņā ar šo pieeju publiskais iepircējs no līguma iegūtās jaunās intelektuālā īpašuma tiesības atstāj iesaistītajiem ekonomikas dalībniekiem, taču patur tiesības:

- i) izmantot savām vajadzībām pētniecības un izstrādes rezultātus; un
- ii) pieprasīt, lai ekonomikas dalībnieki šīs tiesības licencētu trešām personām saskaņā ar taisnīgiem un pamatotiem tirgus nosacījumiem.

Šis risinājums var būt abpusēji izdevīgs. Ekonomikas dalībnieki var pārdot risinājumus citiem publiskajiem iepircējiem vai citos tirgos. Publiskie iepircēji iegūst tiesības izmantot un licencēt risinājumu turpmākā publiskā iepirkumā par risinājumu ieviešanu, kā arī var sev aiztaupīt dārgo reģistrācijas un/vai uzturēšanas procesu, kas jāveic intelektuālā īpašuma tiesību īpašniekam. Pierādījumi, kas gūti no iepirkumiem pirmskomercializācijas posmā, rāda, ka saņemto piedāvājumu cena bijusi vidēji par 50 % zemāka, piedāvājumu skaits bijis līdz pat 4 reizēm lielāks un to kvalitāte — augstāka⁵⁸.

Iepirkumam pirmskomercializācijas posmā ir vienā vai vairākās pētniecības un izstrādes kategorijās ietilpstošs priekšmets (fundamentālie pētījumi, rūpnieciskie pētījumi, eksperimentālā izstrāde). Līgumam jābūt terminētam, un tas var ietvert pirmo produktu vai pakalpojumu prototipu vai ierobežota apjoma izstrādi testa laidiena formā. Produktu vai pakalpojumu iegāde komerciālos apmēros nedrīkst būt par tā paša līguma priekšmetu. Tomēr līgumā var būt iekļauts to prototipu un/vai galaproduktu vai pakalpojumu pirkums ierobežotā daudzumā, kas izstrādāti

⁵⁶ Direktīvas 2014/23/ES 25. pants, Direktīvas 2014/24/ES 14. pants, Direktīvas 2014/25/ES 32. pants un Direktīvas 2009/81/EK 13. panta f) un j) punkts.

⁵⁷ Iepirkums pirmskomercializācijas posmā ir īpaša pieeja pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkšanai (uz konkurenci balstīta izstrāde dalījumā pa posmiem), saskaņā ar kuru publiskais iepircējs nesaglabā pētniecības un izstrādes rezultātus tikai savām vajadzībām, bet dalās pētniecības un izstrādes riskos un ieguvumos ar pakalpojumu sniedzējiem. Riska un ieguvumu dalīšanas un visa iepirkuma procesa organizēšana tādā veidā, kas nodrošina maksimālu konkurenci, vienlīdzīgu attieksmi un pārredzamību, ļauj publiskajam iepircējam noteikt labākos iespējamus tirgus piedāvātos risinājumus un ar zināmiem nosacījumiem izvairīties no valsts atbalsta situācijas. Sk. 2.3. iedaļu “*Nostādnēs par valsts atbalstu pētniecībai, izstrādei un inovācijai*” (*Pētniecības, izstrādes un inovācijas nostādnēs*), C(2014) 3282: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/rdi_framework_en.pdf.

⁵⁸ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/impacts-eu-funded-pre-commercial-procurements>

laikā, kad īstenots iepirkums pirmskomercializācijas posmā, ja pakalpojumu vērtība pārsniedz līguma aptverto produktu vērtību⁵⁹.

No definīcijas izriet, ka pētniecības un izstrādes pakalpojumu līgumus izmanto jomās, kurās tirgū jau esošie risinājumi neapmierina publiskā iepircēja vajadzības.

Publiskajam iepircējam ir vairāki ieguvumi. Ir iespējams saņemt informāciju turpmākam publiskajam iepirkumam; konkurencē tiek iesaistīts lielāks skaits ekonomikas dalībnieku, kurus atlasa pakāpeniski, balstoties uz to darbības rezultātiem atbilstoši iepriekš noteiktiem atskautes punktiem un pamatojoties uz piedāvājumiem nākamajam posmam. Visbeidzot, publiskais iepircējs jebkurā brīdī var izbeigt projektu, ja rezultāti neatbilst gaidītajiem mērķiem.

Šī procedūra var būt vilinoša arī ekonomikas dalībniekiem. Ar to ir iespējams radīt risinājumu vajadzībai, kuru esošais tirgus nespēj apmierinoši atrisināt. Sekmīga iznākuma gadījumā var pavērties interesants tirgus ar līdzīgiem publiskajiem iepircējiem, kas saskaras ar tādu pašu gatavu risinājumu trūkumu tirgū.

Publiskais iepircējs pieredzi, kas gūta publiskajā iepirkumā pirmskomercializācijas posmā, var izmantot turpmāka iepirkuma procedūras dokumentos. Tam vienmēr jānotiek nediskriminējoši, lai ikviens ekonomikas dalībnieks varētu piedalīties iepirkuma procedūrā. Tomēr publiskais iepircējs nedrīkst izpaust ziņas, kas i) kavētu tiesību aktu piemērošanu, ii) ir pretrunā sabiedrības interesēm, iii) kaitē iepirkumā pirmskomercializācijas posmā iesaistīto pakalpojumu sniedzēju likumīgajām uzņēmējdarbības interesēm⁶⁰ vai iv) varētu kropļot godīgu konkurenci starp pētniecības un izstrādes pakalpojumu sniedzējiem, kas piedalās iepirkumā, vai citiem tirgus dalībniekiem.

Izmantojot publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, var tikt samazināts arī laiks līdz nonākšanai tirgū. Iepirkuma procedūras konkrētajos apstākļos ekonomikas dalībniekiem ir iespējams noteiktā laikposmā izstrādāt un testēt inovatīvus risinājumus. Šī situācija iepircējiem un piegādātājiem ir izdevīga no diviem aspektiem: iepircējiem ir ciešāks kontakts ar tirgus dalībniekiem, bet piegādātāji saņem agrīnākas klientu atsauksmes par to inovācijas potenciālu reālos apstākļos.

Tas īpaši varētu interesēt inovatīvus jaunuzņēmumus, augošus uzņēmumus vai MVU, kas vēlas saņemt pirmās atsauksmes no iespējamajiem klientiem.

Ir vienkāršota arī piekļuve procedūrai. Tā kā tā neietver inovatīvu risinājumu iepirkšanu komerciālos apmēros, pretendentiem jāatbilst profesionālās kvalifikācijas un finansiālo spēju prasībām tikai attiecībā uz pētniecību un izstrādi, nevis risinājumu ieviešanu komerciālos apmēros.

ES starptautiskās saistības, ko tās uzņēmusies divpusējā vai daudzpusējā līmenī, parasti neattiecas uz šādiem pakalpojumiem. Ja pētniecības un izstrādes pakalpojumus iepērk atsevišķi un no pētniecības un izstrādes izrietošās intelektuālā īpašuma tiesības paliek piegādātājiem, kā tas ir iepirkumos pirmskomercializācijas posmā, ekonomikas dalībniekiem no trešām valstīm nav nodrošinātas piekļuves. Šādiem pakalpojumiem var būt piemērojami izpildes vietas nosacījumi⁶¹.

⁵⁹ Šo iespēju izmantoja, piemēram, 3.1.1. iedaļā minētajā *THALEA* projektā, kurā, veicot iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, tika iegādāta iespēja izmantot izstrādātos risinājumus 4 gadus pēc projekta pabeigšanas.

⁶⁰ Piemēram, attiecībā uz to individuālo risinājumu pieeju specifiku, kas ir komerciāli konfidenciālas vai aizsargātas ar intelektuālā īpašuma tiesībām.

⁶¹ Komisijas norādījumu paziņojums par trešo valstu pretendentu iesaisti ES publiskā iepirkuma tirgū: https://ec.europa.eu/growth/content/new-guidance-participation-third-country-bidders-eu-procurement-market_en.

REZULTĀTI, KAS GŪTI APSEKOJUMĀ PAR ES FINANSĒTO IEPIRKUMU PIRMSKOMERCIALIZĀCIJAS POSMĀ

KOPAINA

Puse no risinājumiem, kas izstrādāti ES finansētajā iepirkumā pirmskomercializācijas posmā, tika ieviesti gada laikā:

- paverot ceļu uz tirgu jaunuzņēmumiem un inovatīviem MVU (73,5 % līgumu tika piešķirti MVU/jaunuzņēmumiem),
- stimulējot pārrobežu izplešanos (33,1% no līgumiem piešķirti pārrobežu situācijās),
- stiprinot Eiropas konkurētspēju (99,5 % darbuzņēmēju savu pētniecību un izstrādi 100 % apjomā veic Eiropā),
- iesaistīto uzņēmumu komercializācijas panākumu līmenis dubultojās (gada laikā: 50 % radīja ieņēmumus, 24 % piesaistīja kapitāla ieguldījumus, 18 % sadarbojās partnerībā ar lieliem uzņēmumiem, 12 % veica apvienošanas vai pārņemšanu, 3 % jau veica sākotnēju publisko piedāvājumu).

Sīkākai uzziņai:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/results-eu-funded-pre-commercial-procurements>

INDIVIDUĀLĀ PIEREDZE

Jaunuzņēmumi ir identificējuši vairākus ieguvumus no dalības publiskajā iepirkumā pirmskomercializācijas posmā: saīsinātu laiku līdz nonākšanai tirgū, ātrāku piekļuvi pirmajiem klientiem, kas darbojas kā inovatīvo risinājumu popularizētāji plašākos tirgos, starptautiskas izaugsmes iespējas, līdz četrām reizēm ātrāku uzņēmējdarbības izaugsmi.

Uzņēmumu (un publisko iepircēju) viedoklis par pieredzēto:

<http://eafip.eu/resources/videos>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/pre-commercial-procurement-showcases>

ES finansētā iepirkuma pirmskomercializācijas posmā piemēri:

- MVU iespējas lielākos projektos — 3.1.4. iedaļā,
- *Imaile, Thalea* un augstas veiktspējas datu datu projektos — 2.5.2. un 3.1.1. iedaļā.

4.2.3.3 Pētniecības un izstrādes piegāžu iepirkšana

Pētniecības un izstrādes piegāžu iepirkums ietver pētniecības un izstrādes gaitā izstrādāto produktu vai pakalpojumu prototipu vai pirmo pilnīgo eksemplāru iepirkšanu un to testēšanu un izvērtēšanu, lai pirms galīgā lielapjoma pirkuma izvēlētos labāko risinājumu. Tam var izmantot jebkuru publiskā iepirkuma procedūru.

Īpašs izņēmums⁶² paredz iespēju pētniecības un izstrādes piegāžu iepirkšanai izmantot sarunu procedūru bez paziņojuma publicēšanas. Iepirktie produkti vai pakalpojumi jāpiegādā tikai pētniecības, eksperimentu, pētījumu vai izstrādes nolūkiem, un šis līgums nevar paredzēt ražošanu vairumā, ko veic, lai pārbaudītu komerciālo dzīvotspēju vai lai atgūtu pētniecības un izstrādes izmaksas. Šo sarunu procedūru bez publicēšanas var izmantot, lai ierobežotā daudzumā iepirktu risinājumus, kas izstrādāti publiskajā iepirkumā pirmskomercializācijas posmā.

⁶² Direktīvas 2014/24/ES 32. panta 3. punkta a) apakšpunkts.

PIEMĒRS. IEPIRKUMI TEHNOLOĢIJU AVANGARDĀ

Piegādātāja un darbuzņēmēja attiecības lielos zinātniskos projektos CERN

Kādēļ tika apsvērta inovatīvs risinājums?

Panākumi lielos, vērienīgos zinātnes projektos ir atkarīgi no piegādātāju un darbuzņēmēju kompetences. Eiropas Kodolpētījumu organizācijas (*CERN*) pieredze šajā ziņā ir daudzsoļoša.

Kas tika darīts citādi?

Būtisks faktors *CERN* organizētajā iepirkumā ir tas, ka katram tās paātrinātāja jauninājumam tiek noteiktas sarežģītākas prasības un lielāka veikspēja, kā rezultātā piegādātāju spējas tiek izsmeltas. Turklāt dažos gadījumos tirgus ir pārāk mazs, lai ieguldītu neliela apjoma ļoti sarežģītu avangarda piegāžu ražošanā. Tas liek *CERN* patstāvīgi izstrādāt savus prototipus un cieši sadarboties ar piegādātājiem.

Kāds bija rezultāts?

Šāda veida sadarbības iznākumam ir arī ievērojama komerciāla atdeve attiecībā uz piegādātājiem. Pētījums, kas saistīts ar iepirkumiem un līgumu slēgšanu saistībā ar lielo hadronu paātrinātāju (*LHC*), atklāja skaidrus ieguvumus *CERN* piegādātājiem: aptuveni 38 % no tiem bija izstrādājuši jaunus produktus, 44 % bija uzlabojuši mācīšanos tehnoloģiju jomā un 60 % ieguva jaunus klientus, pateicoties līgumiem ar *CERN*.

Milānas Universitāte veic arī citu pētījumu, kurā tiek sniegta *LHC* un tā jauninājumu izmaksu un ieguvumu analīze. Sākotnējie rezultāti jau parāda būtisku pozitīvu saistību starp *LHC* iepirkumiem un piegādātāju pētniecības un izstrādes centienu, inovācijas spēju un ekonomikas snieguma uzlabojumiem.

Sīkākai uzziņai:

<https://home.cern/fr/resources>

4.2.3.4 Inovācijas partnerība

Inovācijas partnerība⁶³ ir salīdzinoši jauna veida publiskā iepirkuma procedūra, kas paredzēta Direktīvā 2014/24/ES⁶⁴. To var izmantot tikai gadījumos, kad tirgū nav pieejams risinājums publiskā iepircēja vajadzībām.

Galvenā inovācijas partnerības iezīme ir tāda, ka inovācija notiek līguma izpildes gaitā. Vairumā citu procedūru⁶⁵ publiskais iepircējs jau zina, kāda veida risinājumu tas pērk: inovācija notiek pirmslīguma posmā un parasti beidzas ar līguma noslēgšanu, kad ir panākta vienošanās par konkrētajām risinājuma īpašībām⁶⁶.

⁶³ Direktīvas 2014/24/ES 31. pants.

⁶⁴ Sk. arī Direktīvas 2014/25/ES 49. pantu.

⁶⁵ Izņemot pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkšanas procedūras, arī publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā.

⁶⁶ Kā aprakstīts 4.1.7. iedaļā, šādas īpašības var paplašināt tālāk, pamatojoties uz līguma noteikumiem par vērtības uzlabošanu, taču tas parasti neskars inovatīvā risinājuma būtisko daļu.

Inovācijas partnerībā publiskais iepircējs noslēdz līgumu ar labāko(-ajiem) varbūtējo(-iem) inovācijas piegādātāju(-iem). Piegādātājam(-iem) ir jāizstrādā inovatīvais risinājums un jānodrošina tā īstenošana publiskā iepircēja labā reālajā mērogā. Publiskā iepircēja vajadzības jāapraksta pietiekami precīzi, lai ļautu potenciālajiem pretendentiem izprast problēmas būtību un mērogus un sniegtu tiem pietiekamu informāciju, kas ļautu izlemt, vai piedalīties.

Inovācijas partnerības procesam ir trīs posmi.

- **Atlases posms** notiek pašā procedūras sākumā. Pēc iepirkuma izsludināšanas tiek izraudzīts viens vai vairāki piemērotākie partneri, pamatojoties uz to prasmēm un spējām. Pēc tam, balstoties uz labāko piedāvāto cenas un kvalitātes attiecību, tiek piešķirtas tiesības slēgt līgumu(-us) par inovācijas partnerības izveidošanu. Šis posms ir līdzīgs slēgtai procedūrai ar iepriekšēju iepirkuma izsludināšanu.
- Nākamajā posmā partneris(-i) izstrādā jauno risinājumu sadarbībā ar publisko iepircēju. Šis **pētniecības un izstrādes posms** var tikt sīkāk iedalīts vairākās fāzēs, kas paredzētas koncepciju izvērtēšanai, prototipu izstrādei un/vai darbības testēšanai. Katrā fāzē partneru skaitu var samazināt, pamatojoties uz iepriekš noteiktiem kritērijiem.
- **Komerציālaajā posmā** partneris(-i) sniedz gala rezultātus, bet tikai tad, ja tie atbilst veikspējas līmeņiem un maksimālajām izmaksām, par kurām vienojušies publiskais iepircējs un partneris(-i).

Lai arī procedūra tiek dēvēta par partnerību un tās dalībnieki — par partneriem, tā tomēr ir publiskā iepirkuma procedūra, kurai piemēro attiecīgos ES un PTO noteikumus, sevišķi iepirkuma pamatprincipus par konkurenci, pārskatāmību un nediskriminēšanu.

Inovācijas partnerība tika īpaši izstrādāta, lai ļautu publiskajiem iepircējiem nodibināt partnerību nolūkā izstrādāt un pēc tam iegādāties jaunu, inovatīvu risinājumu. Tāpēc ir svarīgi, lai inovācijas partnerība būtu strukturēta tā, ka tā varētu nodrošināt nepieciešamo “tirgus pieprasījumu”, t. i., stimulētu inovatīvu risinājumu izstrādi, bet neizraisītu tirgus noslēgšanu⁶⁷.

Šajā sakarā atsevišķas iepirkuma procedūras neesība galaproduktu vai pakalpojumu komerciālu apjomu iepirkumam nozīmē arī to, ka jāpievērš īpaša uzmanība ES valsts atbalsta principiem (sk. turpmāk 5. iedaļu par valsts atbalstu). Lai nodrošinātu, ka publiskie iepircēji neizmanto inovācijas partnerības tādā veidā, kas kavē, ierobežo vai kropļo konkurenci⁶⁸, Direktīvā 2014/24/ES, īpaši tās 31. pantā par inovācijas partnerību, ir paredzēti noteikumi, lai nodrošinātu, ka inovācijas partnerība ir atklāta, pārredzama, nediskriminējoša un uz konkurenci balstīta.

Tādēļ, īstenojot inovācijas partnerību, ir svarīgi pievērst uzmanību šādiem aspektiem.

- Ieskaits attiecīgajā tirgū. Publiskajiem iepircējiem ir:
 - kā priekšnoteikums inovācijas partnerībai jānosaka vajadzība pēc inovatīva risinājuma, kas vēl nav pieejams tirgū, un
 - jāsaprot, ka ir nopietnas norādes, ka viņu vajadzības ir realizējamas, bet neierobežojot vēlmi meklēt arī inovatīvus risinājumus.

Publiskie iepircēji, izmantojot tirgus izpēti, var iegūt noderīgu un būtisku informāciju, kas iegūta iepriekšējās apspriešanās ar tirgus dalībniekiem, iepriekšējo neveiksmīgo iepirkumu konkursu pieredzē, kā arī konferencēs un tirdzniecības izstādēs vai uzņēmējdarbības standartu pārskatīšanā.

- Paziņojums par līgumu: obligātajā paziņojumā par līgumu jāiekļauj detalizēta informācija par vēlamu inovāciju. Tas nodrošina, ka visi ekonomikas dalībnieki, kuri var

⁶⁷ Sk. 49. apsvērumu Direktīvā 2014/24/ES.

⁶⁸ Sk. 49. apsvērumu Direktīvā 2014/24/ES.

gan izstrādāt, gan pēc tam piegādāt šo risinājumu, var pieteikt dalību inovācijas partnerībā.

- Kritēriji, pēc kuriem izvēlas partneri(-us), kam ir labākās spējas veikt pētniecību un izstrādi, kā arī nodrošināt inovatīvo risinājumu īstenošanu reālā mērogā (piemēram, pēc līdzšinējiem rezultātiem, atsauksmēm, personāla sastāva, telpām, kvalitātes nodrošināšanas sistēmām utt.).
- Partneru skaits: inovācijas partnerības nodibināšana ar vairākiem partneriem var atvieglot konkurenci un ļauj izpētīt dažādus risinājumus⁶⁹.
- Rezultātā iegūtajai inovācijai jāatbilst veikspējas līmenim un maksimālajām izmaksām, par kurām iepriekš publiskie iepircēji un partneri ir vienojušies.
- Līdzsvars starp piegāžu vērtību un ieguldījumiem, kas nepieciešami to izstrādei. Tas novērš šīs procedūras ļaunprātīgu izmantošanu. Turpmāka risinājuma piegādes perioda ilgums nedrīkst būt nesamērīgs attiecībā pret to.
- Izpildes klauzulas. Līguma izpildes klauzulas ļaus iepircējam:
 - pārraudzīt izpildes kvalitāti, izmantojot rādītājus, kas ļauj izmērīt atbilstības līmeņus,
 - izbeigt līgumu, ja netiek sasniegti tehniskie, darbības vai ekonomiskie rezultātu mērķrādītāji,
 - izbeigt līgumu, ja tirgus piedāvā alternatīvu risinājumu un inovācijas partnerība kļūst nevajadzīga,
 - pārliecināties, ka intelektuālā īpašuma tiesības ir samērīgas ar publiskā iepircēja interesi iegūt tās savā īpašumā, ņemot vērā nākotnes vajadzības pēc inovatīvā risinājuma pielāgošanas, mainīšanas vai tā ekspluatācijas uzticēšanas citam publiskajam iepircējam (sk. 4.1.7. iedaļu un I pielikumu),
 - pārliecināties, ka inovācijas partnerības struktūra (sevišķi tās ilgums un apjoms) atbilst ierosinātā risinājuma inovācijas līmenim.

INOVĀCIJAS PARTNERĪBA PRAKSĒ

Kopš inovācijas partnerības ieviešanas ar Direktīvu 2014/24/ES visā ES ir tikuši izziņoti desmitiem projektu. Šo procedūru ir izmantojušas dažādu veidu publiskās iestādes, sākot no ministrijām un valsts aģentūrām līdz vietējām pašvaldībām. Risināmās vajadzības ir daudzveidīgas un aptver dažādas jomas un nozares. Visos gadījumos iepircēju veiktā tirgus izpēte parādīja, ka neviens esošais risinājums nevar apmierināt attiecīgo vajadzību.

PIEMĒRI

1. HELSINKU OLIMPISKĀ STADIONA SĒDVIETAS

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:98072-2018:TEXT:LV:HTML&tabId=0>

Projekta mērķis

Olimpisko stadionu un tā apkārtnes struktūras aizsargā Somijas Kultūras mantojuma likums. Valsts senlietu pārvalde bija norādījusi, ka vecie koka soliņi ir nozīmīga stadiona arhitektūras sastāvdaļa un jaunajiem projektiem jāatbilst apbūves aizsardzības estētiskajām prasībām.

Tirgus izpēte atklāja, ka nebija pieejami risinājumi olimpiskā stadiona atjaunošanas projekta prasību izpildei; prasības bija šādas:

- sēdvietām jābūt stadiona arhitektūras sastāvdaļai, un renovācijas gadījumā tās rūpīgi jāatjauno, lai tās līdzinātos savai vecajai formai,

⁶⁹

Sk. 49. apsvērumu Direktīvā 2014/24/ES.

- pamatojoties uz funkcionālo dizainparaugu, dažām sēdvietām jāatbilst materiālu ugunsdrošības prasībām,
- projektam nevajadzētu radīt dārgas uzturēšanas izmaksas saistībā ar krāsošanu, uguns aizsardzību vai koka šuvju remontu,
- jābūt iespējai izmantot stiprinājumus vecajiem koka soliem (inovatīvs dizains).

Process

Procedūra tika sākta ar divām obligātajām minimālajām prasībām:

- ⇒ sēdvietas ar grozāmu mehānismu,
- ⇒ sēdvietas un atzveltnes ar iespēju tās demontēt katru atsevišķi.

Paziņojums par līgumu tika izdots 2017. gada jūnijā, pievienojot iepriekšēju uzaicinājumu, pamatojoties uz arhitekta plāniem. Pēc tam sekoja dalības posms, kas noslēdzās ar pretendentu atlasī. Pēc tam atlasītajiem kandidātiem tika nosūtīts uzaicinājums uz sarunām. Šis posms beidzās ar partnerības piešķiršanu trim izvēlētiem uzņēmumiem, pamatojoties uz šādiem kritērijiem: sēdvietu prototips, izstrādes plāns un izmaksu tāme. Inovācijas partnerība sāka darbu 2017. gada decembra sākumā, tā paredzēja veikt divus izstrādes posmus un sasniegt starpposma mērķi. Katra izstrādes posma novērtēšanas kritēriji bija sēdvietas izvērtējums, materiāli / dzīves cikls / uzturēšana un cena. Līgums tika parakstīts 2018. gada decembrī.

2. INOVATĪVU ĀTRGAITAS VILCIENA SEKCIJU UN AR TĀM SAISTĪTO ATBALSTA ELEMENTU IEGĀDE

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:234086-2015:TEXT:LV:HTML&tabId=0>

Projekta mērķis

Francijas dzelzceļa sabiedrības *SNCF* sāktā projekta mērķis bija tādu vilciena sekciju projektēšana, ražošana un piegāde, kuras ar optimāliem izmaksu un vides nosacījumiem var pārvietoties galvenokārt Francijā un citās Eiropas valstīs ar vismaz 320 km/h ātrumu.

Šim projektam ir trīs posmi:

- izpētes un izstrādes posms, kurā sagatavo inovatīvu ātrgaitas vilciena sekciju detalizētu specifikāciju ar noteiktu iegādes cenu;
- projektēšanas un industrializācijas posms inovatīvām ātrgaitas vilciena sekcijām;
- vilcienu ražošanas posms un prognozētā daudzuma piegāde (no 50 līdz 200), kā arī saistītie vilcienu ekspluatācijas un uzturēšanas atbalsta elementi.

Process

Tika veikta tirgus izpēte, lai parādītu, ka vajadzību nevar apmierināt ar tirgū pieejamu risinājumu. Šis pieejamā ātrgaitas ritošā sastāva vispārējais salīdzinājums ļāva noteikt, ka vēlamais vilciens vēl nav pieejams tirgū un ka patiešām ir vajadzīgs inovatīvs vilciens.

Pēc tam tika noteikta veikspēja un maksimālie izmaksu līmeņi. Iegādes posmu varētu īstenot tikai tad, ja pētniecības un izstrādes posma rezultāts atbilstu veikspējas līmenim un maksimālajām izmaksām, par kurām vienojās *SNCF* un partneris. Šie izmaksu un darbības mērķi tika norādīti iepirkuma procedūras dokumentācijā.

Lai izvēlētos partnerības ieguvēju, notika sarunas ar izvēlētajiem kandidātiem. Diskusijās galvenā uzmanība tika pievērsta piedāvājuma pielāgošanai, ņemot vērā projektēšanas, izstrādes un ražošanas vajadzības, un intelektuālā īpašuma tiesībām, kas saistītas ar katru projekta posmu.

3. ERHVERVSSTYRELSEN, ALBERTSLUNDAS PAŠVALDĪBA, ESBJERGAS PAŠVALDĪBA, FREDERIKSSUNDAS PAŠVALDĪBA (KOPĪGS IEPIRKUMS — DĀNIJAS VIETĒJĀS PAŠVALDĪBAS)

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:209875-2016:TEXT:LV:HTML&tabId=0>

Projekta mērķis

Inovācijas partnerības mērķis bija izstrādāt jaunus inovatīvus risinājumus, lai novērstu vai mazinātu dehidratāciju cilvēkiem, kas vecāki par 65 gadiem. Mērķis bija samazināt par 65 gadiem vecāku cilvēku hospitalizāciju, kuru iespējams novērst un kuru visbiežāk izraisa dehidratācija.

Process

Lai iepazīstinātu ar inovācijas partnerības procesu, Dānijas Uzņēmējdarbības pārvalde divu darbsemināru veidā veica plašu tirgus dialogu ar uzņēmumiem, ekspertiem un lietotājiem iesaistītajās pašvaldībās.

Sagatavošanās posmā, kas norisinājās pirms inovācijas partnerības sākšanas, galvenā uzmanība tika pievērsta pirk spējas potenciāla un tirgus potenciāla aprēķināšanai, lai piesaistītu inovatīvus uzņēmumus. Bija nepieciešama ekspertu palīdzība.

Sarunu posms ļāva novērtēt dažādus modeļus IT risinājumu izstrādei, kā arī apspriest inovācijas partnerībai svarīgākos punktus: pirmkodus, personas datus utt.

Tiesības veidot inovācijas partnerību tika piešķirtas diviem pretendentiem. Izstrādes posmā (pēc piešķiršanas) viens no diviem partneriem nespēja piegādāt prototipu, kas atbilstu līgumā noteiktajiem veikspējas līmeņiem. Tāpēc tika nolemts partnerību ar šo konsorciju pārtraukt.



Rezumējot — galvenie inovācijas partnerības veiksmes faktori ir:

- labi veikts novērtēšanas posms, kurā nosaka, vai patiešām ir vajadzīgs pētniecības un izstrādes posms, kā arī stratēģiska pieeja intelektuālā īpašuma tiesībām,
- vispārējās plānošanas un līguma dažādu posmu paredzēšana,
- daudzdisciplīnu projekta komandas izveidošana ar attiecīgās jomas ekspertiem un reālas līguma koordinācijas/uzraudzības izveidošana ilgtermiņā. Tas ļaus publiskajam iepircējam izvērtēt partneru starpposma rezultātus,
- sadarbīgas un elastīgas darba metodes ieviešana informācijas apmaiņai un kopīgam jaunrades darbam ar partneriem, un
- vienlīdzīgas attieksmes pret partneriem un uzņēmējdarbības noslēpuma ievērošana partnerības īstenošanas posmā.

5 VALSTS ATBALSTS

Piešķirot publisko līgumu slēgšanas tiesības, publiskie resursi tiek izmantoti, lai samaksātu ekonomikas dalībniekiem preču, pakalpojumu vai būvdarbu iegādes maksu. Tāpēc publiskā sektora iestādēm jānodrošina, lai, veicot šos darījumus (neatkarīgi no izmantotās publiskā iepirkuma procedūras), tās nepiešķirtu valsts atbalstu tādā veidā, kas būtu pretrunā ES valsts atbalsta noteikumiem. Īpaši svarīgi ir pārbaudīt, vai uzņēmums, kuram piešķirtas līguma slēgšanas tiesības publiskā iepirkuma procedūras rezultātā, nesaņem maksājumu, kas pārsniedz to, ko tas saņemtu saskaņā ar tirgus nosacījumiem. Tādēļ šajos ieteikumos ir minēti konkrēti kritēriji, kas būtu jāievēro inovācijas iepirkumā, lai izvairītos no valsts atbalsta piešķiršanas piegādātājam.

Parasti šie saimnieciskie darījumi, ko veic publisko tiesību subjekti, nepiešķir priekšrocību darījuma partneriem, un tāpēc tie nav valsts atbalsts, ja tie tiek veikti saskaņā ar normāliem tirgus

nosacījumiem⁷⁰. Saskaņā ar Komisijas paziņojumu par valsts atbalsta jēdzienu⁷¹ tas parasti tā ir gadījumos, ja iepirkuma procedūra ir konkurenci nodrošinoša, pārredzama, nediskriminējoša un bez nosacījumiem, kā paredzēts attiecīgajās ES direktīvās par publisko iepirkumu. Iepirkuma procedūrai būtu jānodrošina, ka saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums atbilst tirgus vērtībai.

Tomēr Komisijas paziņojumā ir minēti daži īpaši apstākļi, kad publiskā iepirkuma procedūras neļauj noteikt tirgus cenu, piemēram, tādi kā:

- sarunu procedūras bez iepriekšējas paziņojuma par līguma publicēšanas, ja īpaši apstākļi neļauj noteikt tirgus cenu,
- īpašos gadījumos, kad tiek iesniegts tikai viens piedāvājums, līgumslēdzējai iestādei jābūt gatavai pamatot, ka konkursa iznākums atspoguļo tirgus cenu⁷²:
 - vai nu parādot, ka iepirkuma specifikācijas ir objektīvas un nedod priekšrocības konkrētam ekonomikas dalībniekam,
 - vai arī ar papildu līdzekļiem pārliecinoties, ka procedūras iznākums atbilst tirgus cenai.

Turklāt attiecībā uz pētniecības un izstrādes pakalpojumu iepirkumiem (ieskaitot iepirkumus pirmskomercializācijas posmā) Komisijas Nostādnēs par valsts atbalstu pētniecībai, izstrādei un inovācijai ir noteikti šādi kumulatīvi īpašie nosacījumi, kas jāievēro publiskā sektora iestādēm, lai novērstu valsts atbalsta situāciju⁷³:

- atlases procedūra ir konkurenci nodrošinoša, pārredzama un nediskriminējoša, un ir balstīta uz objektīviem atlases un piešķiršanas kritērijiem, kas noteikti pirms izsoles procedūras,
- paredzētie līguma noteikumi, kuros aprakstītas visas pušu tiesības un pienākumi, arī attiecībā uz intelektuālā īpašuma tiesībām, ir iepriekš darīti pieejami visiem ieinteresētajiem solītājiem pirms izsoles procedūras,
- iepirkums nenodrošina nevienam iesaistītajam sniedzējam nekādu preferenciālu režīmu attiecībā uz gala produktu vai pakalpojumu piegādi komerciālos apmēros⁷⁴,
- un ja ir izpildīts viens no šādiem nosacījumiem:
 - visus rezultātus, kuri nerada intelektuālā īpašuma tiesības, var plaši izplatīt (piemēram, publicējot, izmantojot mācībās vai sniedzot tos standartizācijas struktūrām tādā veidā, kas ļauj citiem uzņēmumiem šos rezultātus reproducēt),

un visas intelektuālā īpašuma tiesības ir pilnībā piešķirtas publiskajam iepircējam,

⁷⁰ LESD 107. panta 1. punkts paredz, ka ar iekšējo tirgu nav saderīgs nekāds atbalsts, ko piešķir dalībvalstis vai ko jebkādā citā veidā piešķir no valsts līdzekļiem un kas rada vai draud radīt konkurences izkropļojumus, dodot priekšroku konkrētiem uzņēmumiem vai konkrētu preču ražošanai, ciktāl tāds atbalsts iespaido tirdzniecību starp dalībvalstīm.

⁷¹ Sk. Komisijas paziņojumu par Līguma par Eiropas Savienības darbību 107. panta 1. punktā minēto valsts atbalsta jēdzienu, C/2016/2946, 89. punktu un nākamos punktus: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/lv/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.262.01.0001.01.LAV&toc=OJ:C:2016:262:TOC.

⁷² Šie nosacījumi nav kumulatīvi (sk. iepriekš minētā paziņojuma par valsts atbalsta jēdzienu 93. punktu).

⁷³ Šie kritēriji ir noteikti 2.3. punktā "Nostādnēs par valsts atbalstu pētniecībai, izstrādei un inovācijai": <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=OJ:C:2014:198:TOC>.

⁷⁴ Tas neskar procedūras, kas attiecas gan uz unikālu vai specializētu produktu vai pakalpojumu izstrādi, gan to vēlāku iegādi.

- vai jebkuram pakalpojuma sniedzējam, kuram ir piešķirti rezultāti, kas rada intelektuālā īpašuma tiesības, ir pienākums piešķirt publiskajam iepircējam neierobežotu bezmaksas piekļuvi šiem rezultātiem un piešķirt piekļuvi trešām personām, piemēram, neekskluzīvu licenču veidā, saskaņā ar tirgus nosacījumiem.

Ja iepriekš minētie nosacījumi nav izpildīti, publiskā sektora iestādes var paļauties uz publiskā iepircēja un uzņēmuma līguma noteikumu atsevišķu novērtējumu vai — šaubu gadījumā — paziņot par šo pasākumu Komisijai.

Situācijām, kas saistītas ar valsts atbalstu, tiek piemēroti parastie valsts atbalsta noteikumi, t. i., atbalstu var uzskatīt par atbilstīgu Līgumam, ja tas atbilst noteiktiem nosacījumiem⁷⁵.

⁷⁵ Nosacījumi, saskaņā ar kuriem valsts atbalstu pētniecībai, izstrādei un inovācijai var uzskatīt par atbilstīgu Līgumam, ir noteikti Nostādnēs par pētniecību, izstrādi un inovāciju, kā arī Komisijas Regulā (ES) Nr. 651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108. pantu, kas grozīta ar Regulu (ES) 2017/1084; sk. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:02014R0651-20170710>. Komisijas Regulā (ES) Nr. 1407/2013 ir izklāstīti nosacījumi, ar kuriem atbalstu var kvalificēt kā neievērojamu un atbrīvot no paziņošanas prasības: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX:32013R1408>.

I PIELIKUMS. INTELEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBAS (IĪT)

Šajā pielikumā ir sīkāk izklāstīti intelektuālā īpašuma (IĪ) tiesību jautājumi, kas var rasties publiskā iepirkuma praksē, kad tiek apsvērtā iespēja intelektuālā īpašuma tiesības atstāt darbuzņēmējam tāpēc, ka attiecīgais iepirkums ir kvalificējams kā “inovācijas iepirkums” un/vai tāpēc, ka tiek uzskatīts, ka šāds juridisks risinājums būtu piemērots inovācijas atbalstam.

Daži papildu norādījumi ir sniegti par šādiem aspektiem:

- gadījumi, kad līgumslēdzējai iestādei var būt lietderīgi atstāt publiskā iepirkuma rezultātā radīto nodevumu intelektuālā īpašuma tiesības darbuzņēmējam, un
- kā šādos gadījumos tas būtu jānoformē piemērotos līguma mehānismos.

I daļā ir sniegta informācija par vispārējiem aspektiem, kas saistīti ar intelektuālā īpašuma tiesībām, savukārt II daļā ir izpētīti dažādi nodevumu veidi un to saistība ar intelektuālā īpašuma tiesībām.

I daļa. Vispārīgi aspekti saistībā ar intelektuālā īpašuma tiesībām

Izstrādājot vai apspriežot līguma intelektuālā īpašuma tiesību klauzulas, publiskajai administrācijai jāpatur prātā tās politikas mērķi un intereses, kas parasti ir: iegūt tiesības, kas nepieciešamas tās vajadzībām, par pareizu cenu, vienlaikus novēršot turpmāku piesaisti (darbuzņēmējam) vai juridiskus prasījumus (no trešām personām vai darbuzņēmēja).

Pamatprincipam jābūt *“Iegūt visu nepieciešamo, bet tikai visu to, kas nepieciešams, — arī nākotnē”*.

Vai intelektuālā īpašuma tiesībām būtu jāpieder publiskajam iepircējam?

Lēmums neiegūt IĪT īpašumtiesības joprojām ļauj publiskajam iepircējam iegūt visas nepieciešamās tiesības, lai aizsargātu paša brīvību darboties, vienlaikus atstājot darbuzņēmējam atbildību un izmaksas par IĪT aizsardzību un uzturēšanu un iespējamo juridisko prasījumu izskatīšanu. Tomēr tā var nebūt vispiemērotākā pieeja, ja mērķis ir līguma rezultātus bez maksas darīt pieejamus plašākai sabiedrībai (ja vien publiskais iepircējs neiegūst atvērtas piekļuves licenci).

Gadījumā, ja publiskais iepircējs neiegūst intelektuālā īpašuma tiesības, iepirkuma procedūras dokumentos vienmēr skaidri jānorāda, kuras tiesības iepircējs tomēr vēlas iegūt, kāda ir to darbības joma, uz kuru teritoriju tās attiecas, kāds ir to ilgums un labuma guvējs(-i):

- attiecībā uz **darbības jomu** jāpievērš uzmanība tam, lai iegūtu pietiekami plašas tiesības (izmantot, pārveidot utt.), arī paredzamas nākotnes vajadzībām; saskaņā ar līgumtiesībām daudzās jurisdikcijās gadījumos, kad rodas šaubas par precīzu darbības jomu, licenci, visticamāk, interpretētu par labu licenciāram, nevis licenciātam,
- attiecībā uz **teritoriju** ir iespējams paredzēt, ja tam ir jēga, ka darbuzņēmējs piešķir publiskajam iepircējam šīs tiesības visā pasaulē,
- attiecībā uz **ilgumu** publiskajam iepircējam būtu jāapsver, vai pietiks ar ierobežotu ilgumu, jeb vai ilgumam jābūt līdzvērtīgam attiecīgo IĪ tiesību ilgumam; praksē tas nozīmē, ka licence ir neatsaucama (kamēr administrācija ievēro tās noteikumus),
- attiecībā uz **labuma guvējiem** licencē var būt jāiekļauj iespēja darīt rezultātus pieejamus iepriekš noteiktam citu iestāžu vai struktūru lokam, piemēram, citām administrācijām, kurām ir jāsadarbojas ar iepircēju (lai gan tas praktiski nozīmē samazināt daļu no jaunā produkta vai pakalpojuma nākotnes tirgus).

Vai lēmumi par intelektuālā īpašuma tiesībām ietekmē cenu?

Atstājot II īpašumtiesības darbuzņēmējam, parasti būs jāmaksā zemāka cena, un tādējādi var piesaistīt vairāk pretendentu, kas iesniedz piedāvājumus.

Ne vienmēr var viegli pārbaudīt, vai tā ir. Ir iespējams lūgt pretendētus norādīt divas cenas (vienu — “faktisko cenu” — par licenci un vienu — “virtuālo cenu” — par īpašumtiesību nodošanu). Vai arī līgumā var noteikt, ka saistībā ar produkta vai pakalpojuma komerciālu izmantošanu tirgū būs jāmaksā autoratlīdzības publiskajai administrācijai. Ir iespējamas dažādas norēķinu metodes (fiksētas summas, proporcionāls, vienreizējs, atkārtots maksājums utt.); ja ir paredzētas šādas autoratlīdzības, līgumā jāiekļauj arī revīzijas mehānismi.

Kā aizsargāt publisko iepircēju, ja tam nepieder intelektuālā īpašuma tiesības?

Var būt saprātīgi iekļaut publiskā iepircēja papildu tiesības, kas novērš piesaisti vienam piegādātājam un nodrošina piekļuvi pietiekami konkurētspējīgai piegādes ķēdei nākotnē⁷⁶. Turpmāk sniegts šādu tiesību uzskaitījums.

- Publiskais iepircējs var paturēt tiesības pieprasīt, lai darbuzņēmējs trešām personām piešķir licences (vai, ja darbuzņēmējs to nedara, tās piešķirt pats), lai izmantotu rezultātus iepircēja labā (t. i., lai sniegtu inovatīvu pakalpojumu vai lai ražotu inovatīvu produktu iepircējam) ar taisnīgiem, pārredzamiem, saprātīgiem, samērīgiem un/vai nediskriminējošiem noteikumiem.

- Ja darbuzņēmējs ļaunprātīgi izmanto rezultātus pretēji sabiedrības interesēm vai neveic to komerciālu ekspluatāciju saprātīgā, iepriekš saskaņotā laikposmā pēc līguma, iepircējs pēc apspriešanās ar darbuzņēmēju par neekspluatēšanas iemesliem var paturēt tiesības pieprasīt, lai darbuzņēmējs nodod iepircējam īpašumtiesības uz rezultātiem (tostarp intelektuālā īpašuma tiesības), kas izriet no līguma (tā sauktā atsaukšanas klauzula).

- Ja ir vēlama rezultātu plašāka izmantošana ārpus līgumā noteiktajiem labuma guvējiem vai ja ir svarīga savietojamība vai savienojamība ar citām tirgū esošām sistēmām, līgumā var paredzēt publiskā iepircēja tiesības un/vai darbuzņēmēja pienākumu veicināt standartizāciju (līguma laikā un/vai pēc tam) un/vai publicēt rezultātu kopsavilkumus (vienmēr apspriežoties ar darbuzņēmēju, lai nodrošinātu atbilstošu IIT aizsardzību).

Kā būtu jāpārvalda jau iepriekš esošās IIT?

Līgumā skaidri jānošķir II noteikumi, kas tiks piemēroti jau esošiem materiāliem (to mēdz dēvēt par “pašreizējo II”), no II noteikumiem, kas attieksies uz materiāliem, kuri ir jaunizveidoti saskaņā ar līgumu (“jaunais II”). Ja darbuzņēmēja īpašumā atstāj gan jaunās, gan pašreizējās intelektuālā īpašuma tiesības, darbuzņēmējs var optimāli pārvaldīt visu pašreizējo un jauno tiesību kopumu un piedāvāt publiskajam iepircējam labāku izmantošanas tiesību pakotni, kas attiecas uz abu veidu II. Lai novērstu piesaisti vienam piegādātājam, var būt arī svarīgi, ka publiskais iepircējs pieprasa, lai pretendenti pirms līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas deklarētu jau esošas IIT un pēc pieprasījuma sniegtu plašāku informāciju par tām.

Kā ar līguma nodošanu?

Ja darbuzņēmēja identitāte ir svarīga (*intuitu personae* līgums) vai pastāv bažas par drošību vai stratēģisko autonomiju, līgumā var noteikt dažus ierobežojumus darbuzņēmēja iespējai tālāk nodot vai ekskluzīvi licencēt II īpašumtiesības trešai personai (piemēram, trešai personai ārpus

⁷⁶ Šīs papildu tiesības ir iekļautas kā standarts ES finansētos iepirkumos pirmskomercializācijas posmā. Plašāka informācija: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-guide-ecp-procurement-docs_en.docx.

ES); tas var ietvert pienākumu vispirms paziņot par nodomu nodot tiesības vai piešķirt ekskluzīvu licenci, publiskā iepircēja veto tiesības vai tādus mehānismus kā “kontroles maiņas” klauzulas.

Visbeidzot, lai novērtētu paredzēto II mehānismu juridisko pamatotību, būtu jāņem vērā noteikumi par konkurences tiesībām (sevišķi par valsts atbalstu — skatīt 5. nodaļu).

II daļa. Iepirkto nodevumu veids un IĪT

Pastāv vairāki atšķirīgi nodevumu veidi, kurus var iepirkt publiskais iepircējs, un nodevuma veids var ietekmēt pieeju intelektuālā īpašuma tiesībām.

Tehniskie izgudrojumi

Tehniskos izgudrojumus var aizsargāt ar dažādu veidu intelektuālā īpašuma tiesībām: reģistrētām IĪ tiesībām, piemēram, patentiem un funkcionālajiem modeļiem, un neregistrētām IĪ tiesībām, piemēram, komercnoslēpumiem.

Ja uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus rezultātā kā nodevums var tikt radīts tehnisks izgudrojums, rodas arī jautājums, vai labāk ir tad, ja publiskais iepircējs iegūst IĪ īpašumtiesības (un aizsargā, aizstāv un turpina izmantot izgudrojumu), vai ir vēlams īpašumtiesības (un iespējamo aizsardzību, tiesvedības jautājumus un izmantošanas/tehnisko zinātību) atstāt darbuzņēmējam.

Atbilde cita starpā būs atkarīga no sabiedrības un drošības interešu apsvērumiem. Tā būs atkarīga arī no tā, vai publiskais iepircējs plāno būt tikai radītās tehnoloģijas lietotājs, vai arī tas plāno aktīvi turpināt to izmantot tirgū ar tehnoloģiju nodošanas līgumiem (piemēram, kā nākotnes tehnisko standartu). Pirmajā gadījumā tam, iespējams, nav jābūt izgudrojuma īpašniekam. Cits svarīgs apsvērums ir tas, vai publiskajam iepircējam ir uzdevums, zinātība, finansiālie un juridiskie resursi, lai aizsargātu un aizstāvētu IĪT, kas saistītas ar tehniskiem izgudrojumiem. Daudzos gadījumos piegādātāji ir labākā situācijā, salīdzinot ar publiskajiem iepircējiem, lai komercializētu no publiskā iepirkuma iegūtos izgudrojumus, nodrošinātu pienācīgu rūpnieciskā īpašuma aizsardzību un aizsargātu intelektuālā īpašuma tiesības tiesā.

Ja tiek pieņemts lēmums IĪ īpašumtiesības atstāt darbuzņēmējam, papildus I daļā minētajiem jautājumiem līgumā pienācīgi jāņem vērā šādi elementi:

- Skaidri jānošķir reģistrētās IĪ tiesības, piemēram, patenti un funkcionālie modeļi, un neregistrētās IĪ, piemēram, komercnoslēpumi; attiecībā uz tehniskiem izgudrojumiem līgumā jānosaka prasība darbuzņēmējam paziņot publiskajam iepircējam par izgudrojumu, ja darbuzņēmējs nolemj to aizsargāt ar reģistrētām IĪT un, ja tā, tad — kurās jurisdikcijās. Tādā veidā publiskais iepircējs vienmēr būtu informēts par IĪT pārklājumu, ko nodrošina darbuzņēmējs, un, ja ar to nepietiek, publiskais iepircējs joprojām var nodrošināt papildu IĪ aizsardzību tādiem izgudrojumiem, kurus darbuzņēmējs izvēlas neaizsargāt.
- Publiskās administrācijas vajadzības atklāt informāciju par jauno produktu vai pakalpojumu ir jāsalāgo ar darbuzņēmēja interesi, lai daļa informācijas (tehniskā zinātība, komercnoslēpumi) būtu konfidenciāla, sevišķi pirms patentu pieteikumu iesniegšanas, ja tādi ir paredzēti.
- Vismaz sākotnēji varētu būt nepieciešams paredzēt darbuzņēmēja sniegtu tehnisko palīdzību.
- Līgumā būtu jāprecizē, vai publiskajai administrācijai ir tiesības uz izgudrojuma uzlabojumiem nākotnē un, ja tā, ar kādiem nosacījumiem.
- Attiecībā uz citiem IĪ aktīviem licencei, kas izsniegta publiskajai administrācijai, jābūt pietiekami plašai, lai aptvertu administrācijas pašreizējās un turpmākās vajadzības,

piemēram, tiesības mainīt izgudrojumu, tiesības pilnvarot citas publiskās pārvaldes iestādes izmantot izgudrojumu un tiesības iegūt tehnisko informāciju.

Programmatūra

Ja uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus nodevums ir programmatūra, kas tiks īpaši izstrādāta līgumslēdzējai iestādei (tādējādi pieņemot, ka šāda programmatūra vēl nav pieejama tirgū), būtu jānoskaidro jautājums, vai līgumslēdzējai iestādei ir nepieciešamas II īpašumtiesības uz to, vai arī tikai licence. Šajā saistībā ir vērts atgādināt, ka ES Direktīva par datorprogrammu tiesisko aizsardzību⁷⁷ likumīgiem lietotājiem piešķir vairākas minimālās tiesības, kuras nevar noraidīt ar līgumu; tādējādi publiskais iepircējs gūs labumu no šīm tiesībām, taču tas vairumā gadījumu nebūs pietiekami, lai apmierinātu tā vajadzības.

Atvērto datu direktīva⁷⁸ neattiecas uz programmatūru; tas nozīmē, ka dalībvalstīm pat tad, ja tām pieder programmatūras intelektuālā īpašuma tiesības, nav pienākuma darīt to pieejamu kā atvērto pirmkodu. Tomēr Atvērto datu direktīva ļauj dalībvalstīm izlemt par programmatūras iekļaušanu attiecīgo valsts īstenojošo aktu darbības jomā⁷⁹.

Pieprasīt II īpašumtiesības var, to pamatojot ar dažādiem iemesliem, piemēram:

- ja mērķis ir padarīt programmatūru pieejamu kā “atvērto pirmkodu”, lai tā (ieskaitot pirmkodus) būtu pieejama visiem, praksē būs jāparedz, ka darbuzņēmējs nodos jaunizveidotās programmatūras II īpašumtiesības līgumslēdzējai iestādei; tas var notikt, piemēram, ja līgumslēdzēja iestāde vēlas nodrošināt programmatūras pārredzamību vai veicināt kopienas ieguldījumus; principā alternatīva varētu būt II atstāšana darbuzņēmējam, tomēr uzliekot viņam pienākumu licencēt programmatūru kā atvērto pirmkodu (taču tas liegs darbuzņēmējam iespēju gūt ieņēmumus no licencēšanas),
- arī tad, ja drošības apsvērumu vai citu iemeslu dēļ ir nepieciešams, lai programmatūra vispār nebūtu pieejama citiem potenciālajiem lietotājiem, bet paliktu konfidenciāla, ir jāiegūst II īpašumtiesības uz to; alternatīva varētu būt līgumā noteikt darbuzņēmēja pienākumu programmatūru saglabāt konfidenciālu, tomēr tas var būt grūtāk izpildāms.

No programmatūras II īpašumtiesību iegūšanas loģiski izriet, ka līgumslēdzējai iestādei jāsaņem pirmkodi (un visa noderīgā tehniskā dokumentācija), lai tā varētu faktiski izmantot savas īpašumtiesības.

Tomēr daudzos citos gadījumos var būt pamatotāk atstāt II īpašumtiesības programmatūras izstrādātājam, tādējādi arī darbuzņēmējam atstājot iespēju licencēt jauno programmatūru citiem klientiem.

- Loģiski, ka parasti pretendenta finansiālajam piedāvājumam jābūt līgumslēdzējai iestādei izdevīgākam.
- Ja darbuzņēmējs pēc tam varēs licencēt programmatūru citiem klientiem, visticamāk, ka darbuzņēmējs arī turpinās uzlabot programmatūru un padarīt pieejamus atjauninājumus un uzlabojumus, arī līgumslēdzējai iestādei, kura tādējādi no tā gūs labumu (iespējams, ar nosacījumu, ka jānoslēdz uzturēšanas līgums).

⁷⁷ Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva 2009/24/EK (2009. gada 23. aprīlis) par datorprogrammu tiesisko aizsardzību (Kodificēta versija).

⁷⁸ Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva (ES) 2019/1024 (2019. gada 20. jūnijs) par atvērtajiem datiem un publiskā sektora informācijas atkalizmantošanu.

⁷⁹ Piemēram, Francija programmatūrai piemēro Atvērto datu direktīvas loģiku: <https://www.data.gouv.fr/fr/>.

Gadījumā, ja publiskais iepircējs atstāj intelektuālā īpašuma tiesības darbuzņēmējam, līgumā īpaša uzmanība jāpievērš šādiem jautājumiem.

- Licencē, kurā uzskaitītas administrācijas tiesības izmantot programmatūru, jāietver tiesības:
 - izgatavot nepieciešamās kopijas iekšējai izplatīšanai, arhivēšanai, dublēšanai, testēšanai utt.,
 - nākotnē pielāgot programmatūru (arī uzturēšanai un kļūdu labošanai), kā arī iespēju nodot šo pielāgošanu un uzturēšanu trešai personai,
 - iegūt visu tehnisko dokumentāciju un pirmkodus, lai varētu efektīvi pielāgot programmatūru (neatkarīgi no tā, vai darbuzņēmējs turpina uzņēmējdarbību),
 - padarīt programmatūru pieejamu tās darbuzņēmējiem un apakšuzņēmējiem (piemēram, ārpakalpojumu gadījumā) uzdevumu pildīšanai līgumslēdzējas iestādes vajadzībām,
 - attiecīgā gadījumā — līgumslēdzējas iestādes tiesības padarīt programmatūru pieejamu kādām citām publiskā sektora iestādēm.
- Ar licenci tomēr nevajadzētu atļaut programmatūras izmantošanu komerciālos nolūkos, nedz arī piešķirt tiesības padarīt programmatūru pieejamu lietotājiem, kas nav pilnvarotie lietotāji; turklāt būtu jāaizliedz publiskajai administrācijai darīt programmatūru pieejamu saskaņā ar atvērtā pirmkoda licenci.
- Līgumā jānorāda licences ilgums (piemēram, viss autortiesību aizsardzības ilgums) un ģeogrāfiskā darbības joma (piemēram, visa pasaule); loģiski būtu izvēlēties vienkāršu, nevis ekskluzīvu licenci (jo pretējā gadījumā darbuzņēmējs nevarētu programmatūru komercializēt un licencēt citiem klientiem).
- Iespējams, būs jāievieš papildu mehānismi, lai novērstu piesaisti vienam pārdevējam un ļautu līgumslēdzējai iestādei izstrādes projekta beigās būt pilnīgi neatkarīgai no izstrādātāja, kā arī lai tai būtu iespēja projektu turpināt pilnībā iekšēji vai turpināt darbu ar citu darbuzņēmēju (tā sauktais “atgriezeniskuma jautājums”). Tas var ietvert visas programmatūras tehniskās dokumentācijas saņemšanu, iekšējā personāla apmācību, plašas informācijas saņemšanu par trešo personu rīcībā jau esošiem materiāliem utt.
- Papildus licencei var būt noderīgs uzturēšanas līgums ar pakalpojumu sniedzēju; vismaz būtu jāapsver tiesības izmantot darbuzņēmēja veiktus programmatūras uzlabojumus.
- Jau esošas programmatūras izmantošana gala nodevumā vai apvienojumā ar to būtu skaidri jānoregulē līgumā, lai būtu skaidrība par līgumslēdzējas iestādes lietošanas tiesībām (ieskaitot finanšu nosacījumus) attiecībā uz šādas jau esošas programmatūras elementiem (kas var piederēt darbuzņēmējam vai trešām personām).

Dati un datubāzes

Ja uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus nodevumi ir dati, datu kopas vai datubāzes, publiskā sektora iestādei jāpievērš īpaša uzmanība tam, kādus intelektuālā īpašuma noteikumus iekļaut uzaicinājumā iesniegt piedāvājumus.

Daudzos gadījumos datu kopas jau ir pieejamas pie esošā datu nodrošinātāja (vai datu publicētāja). Šādos gadījumos parastais modelis būs licences līgums ar datu nodrošinātāju, un tādējādi šādām datu kopām Atvērtā datu direktīva netiks piemērota. Publiskajai iestādei joprojām būtu publiskā iepirkuma noteikumu robežās jācenšas risināt sarunas un nodrošināt, ka ierobežojumi, kas parasti noteikti ar licenci, ir saderīgi ar tās mērķiem (īpaši attiecībā uz datu koplietošanu ar dažām citām publiskajām struktūrām, ar kurām publiskajam iepircējam ir

jāsadarbojas, vai ar citiem darbuzņēmējiem, kas strādā pie publiskā iepircēja saskaņā ar esošiem vai turpmākiem iepirkuma līgumiem).

Gadījumos, kad tirgū dati nav pieejami, līguma nodevumi būs dati, kas vispirms jāsavāc, un/vai jauna datubāze, kas jāizveido. Tad rodas jautājums, vai publiskajai iestādei būtu jāiegūst II īpašumtiesības uz datu kopām vai arī tās jāatstāj darbuzņēmēja īpašumā.

Ar šo ieteikumu dokumentu tiek ieteikts, ja vien tas ir pamatoti, atstāt intelektuālā īpašuma tiesības darbuzņēmējam. Tomēr šis arguments par II atstāšanu darbuzņēmējam, kas minēts 4.1.7. iedaļā, būtu jāizmanto īpaši piesardzīgi, ja nodevumi ir dati; programmatūra parasti ir “vienam mērķim paredzēti” *rīki*, turpretī datus var uzskatīt par *informāciju* “vairākiem mērķiem”, tādēļ pārredzamības un pārskatatbildības apsvērumiem, kā arī Atvērto datu direktīvas principiem un loģikai (arī par tā sauktajām “augstvērtīgajām datu kopām”; sk. Atvērto datu direktīvas 14. pantu) arī vajadzētu būt nozīmīgiem faktoriem lēmumā par II piešķiršanu, un var rasties pamatojums prasībai, lai datu īpašumtiesības (II īpašumtiesības vai citi kontroles mehānismi) tiktu piešķirtas līgumslēdzējai iestādei⁸⁰.

Ikvienam publiskajam iepircējam ir rūpīgi jāizvērtē jautājums, vai tas vēlas padarīt datus pieejamus kā “atvērtos datus”; var būt dažādi iemesli, kāpēc publiskā iestāde to vēlas. Daži piemēri:

- datu vākšana notiek saistībā ar politikas iniciatīvu, un šiem datiem jābūt “atvērtiem” pārredzamības un pārskatatbildības apsvērumu dēļ,

- publiskais iepircējs vēlas bez maksas nodot datus lietošanā privātiem uzņēmumiem, piemēram, jaunuzņēmumiem, lai veicinātu jaunu produktu un pakalpojumu izstrādi.

Tādējādi jānoskaidro jautājums, vai iepircējam ir vajadzīgas II īpašumtiesības. Šajā sakarā ir vērts atgādināt, ka ES datubāzu direktīva⁸¹ likumīgiem datubāzu lietotājiem piešķir noteiktas minimālās tiesības un ka līguma noteikumi, kas ir pretrunā šīm minimālajām tiesībām, nav spēkā⁸²; tādējādi publiskais iepircējs gūs labumu no šīm tiesībām, taču tas vairumā gadījumu nebūs pietiekami, lai aizsargātu tā nākotnes vajadzības.

Ja publiskie iepircēji izlemj intelektuālā īpašuma tiesības atstāt darbuzņēmējam, uzmanība jāpievērš šādiem jautājumiem.

- Dažos gadījumos tas var beigties ar kāda veida monopola piešķiršanu privātam darbuzņēmējam attiecībā uz datu kopām, un var būt situācijas, kad tas nebūtu vēlams. Pat ja rezultāts būtu tāds, ka darbuzņēmēja piedāvājuma cenai vajadzētu būt zemākai (nekā tad, ja īpašumtiesības nodod administrācijai), administrācijai būtu jāapsver, vai konkrētajā situācijā šī finansiālā priekšrocība ir pietiekams iemesls, lai II atstātu darbuzņēmējam.
- Dažos gadījumos dati tiek vākti, izmantojot sensorus, kurus atļauts izvietot publiskās telpās vai publiskajā infrastruktūrā (uz ielām, dzelzceļa utt.), vai arī tos var savākt, tikai pamatojoties uz administrācijas atļauju (piemēram, publiskā un privātā sektora partnerības, valsts uzņēmumi vai koncesijas komunālo pakalpojumu nozarē). Visos šādos gadījumos lietderīgāk būtu nodrošināt, lai dati būtu pieejami kā atvērti dati; tas varētu

⁸⁰ Šajā dokumentā atsaucies uz “datu īpašumtiesībām” nav jāizprot jēdziena “juridiskās īpašumtiesības” stingrā nozīmē, bet gan kā prerogatīvu kopums, kas ļauj kontrolēt datu izmantošanu un lietošanu.

⁸¹ Direktīva 96/6/EK par datubāzu tiesisko aizsardzību (jeb ES Datubāzu direktīva).

⁸² Sk. ES Datubāzu direktīvas 15. pantu (dažu noteikumu saistošais raksturs).

notikt vai nu pēc publiskās administrācijas iniciatīvas, vai arī uzliekot pienākumu darbuzņēmējam.

- Dažreiz datus var uzskatīt par sabiedrības interesēm svarīgiem. Šādos gadījumos, pat tad ja, lai iegūtu pilnīgu datu kontroli, administrācijai ir jāmaksā darbuzņēmējam augstāka cena, šo cenu var būt vērts maksāt, lai īpaši veicinātu jaunus un inovatīvus lietojumus un pakalpojumus. Pretējā gadījumā administrācijai vēlāk varētu nākties atkārtoti vienoties par tiesībām piekļūt privātā uzņēmuma rīcībā esošajiem datiem, lai gan to ir bijis iespējams jau sākotnēji novērst, nodrošinot datu īpašumtiesību iegūšanu.

Būs arī situācijas, kad uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus galvenais priekšmets būs nevis dati, bet gan jauns aprīkojums vai jauni pakalpojumi un kad dati tiks iegūti/atvasināti kā jaunā pakalpojuma ieviešanas vai jaunā aprīkojuma izmantošanas rezultāts vai blakusprodukts. Arī šādā situācijā rūpīgi jāapsver jautājums par īpašumtiesību vai licences izvēli, kā arī jāņem vērā iepriekš uzskaitītie apsvērumi.

Pētījumi un dokumenti

Ja uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus nodevums ir pētījums, kas paredzēts izmantošanai saistībā ar nākotnes **politikas iniciatīvu vai programmu** vai ir paredzēts esošās politikas vai programmas ietekmes novērtēšanai, tipiskais II instruments, kas būtu piemērojams šādam pētījumam, ir autortiesības. Autortiesību atstāšana darbuzņēmējam nozīmētu, ka minētajam darbuzņēmējam būtu tiesības izlemt, kad pētījumu var publicēt, kādā veidā un ar kādiem nosacījumiem utt.

Tādēļ šajos gadījumos parasti nav ieteicams atstāt II īpašumtiesības darbuzņēmējam. Iemesli tam ir vairāki:

- iegūstot IIT, publiskais iepircējs iegūst pilnīgu brīvību publicēt dokumentu un ļaut to atkārtoti izmantot pārredzamības un pārskatatbildības nolūkos, vienlaikus ievērojot darbuzņēmēja intereses un tiesības tikt minētam kā dokumenta autoram (reputācijas un prestiža dēļ),
- tipisks darbuzņēmējs bieži vien ir universitāte, konsultāciju uzņēmums, advokātu birojs vai pētījumu centrs: to galvenā interese parasti ir tikt minētiem kā pētījuma autoriem (reputācijas un prestiža apsvērumu dēļ); šāds darbuzņēmējs dažreiz nebūtu spējīgs organizēt pētījuma publicēšanu un bieži neplānotu gūt lielus tiešos finanšu ieņēmumus no pētījuma publicēšanas — šādi ieņēmumi parasti jebkurā gadījumā nebūtu īpaši lieli,
- šādiem dokumentiem bieži vien ir noteikta “vispārīguma” pakāpe, kas nozīmē, ka tie kā tādi neietvers detalizētu un jaunu tehnoloģisko informāciju, kas patī par sevi varētu novest pie jaunu produktu vai pakalpojumu izstrādes (piemēram, dokumenti, kas sagatavoti saskaņā ar līgumiem par ekonomisku, juridisku vai politikas pētījumu veikšanu).

Lai gan līgumslēdzējai iestādei tādējādi būtu jānodrošina, ka tā iegūst II īpašumtiesības uz pētījumu, līgumam nevajadzētu pārmērīgi ierobežot darbuzņēmēja iespējas izmantot pētījuma veikšanā iegūto pieredzi, zināšanas vai zinātību (ar nosacījumu, ka tas nenozīmē līgumslēdzējas iestādes konfidencialas informācijas atklāšanu), jo tieši šeit varētu būt sagaidāmi ieguvumi attiecībā uz inovāciju, ja tāda ir.

Iepriekš aprakstītais pamatojums varētu būt atšķirīgs dokumentiem, kas izriet no līguma uzdevumiem, kuriem ir **vairāk tehnisks raksturs**, piemēram, tādiem kā ziņojums par jauna tehniskā projekta priekšizpēti rezultātiem vai prototipa izstrādes tehniskā specifikācija. Šajā gadījumā, atšķirībā no vispārīgiem / uz politiku vērstiem dokumentiem, var rasties ne tikai autortiesības, bet, kas ir vēl svarīgāk, arī rūpnieciskā īpašuma tiesības (piemēram, patenti,

dizainparauga tiesības, komercnoslēpumi utt.). Šajā gadījumā publiskajam iepircējam jāņem vērā apsvērumi, kas aplūkoti iepriekšējās iedaļās par intelektuālā īpašuma tiesību atstāšanu darbuzņēmējam attiecībā uz dokumentā aprakstītajiem iespējamiem inovējumiem (piemēram, izgudrojumu patenti un dokumentā aprakstītās programmatūras vai datubāzu autortiesības). Ja mērķis ir dokumentā aprakstīto rezultātu komercializācija, tad publiskajam iepircējam ieteicams atstāt darbuzņēmējam iespēju attiecīgā gadījumā aizsargāt intelektuālā īpašuma tiesības (piemēram, iesniegt patenta pieteikumu) un publiskajam iepircējam vajadzētu pārdomāt, vai dokumenta daļu, kas nav aizsargāta ar IIT / komerciāli sensitīva, būtu iespējams publicēt.

Līgumslēdzējai iestādei būtu jāapsver, vai papildus pētījumam tai jāsaņem arī pamatā esošie neapstrādātie dati, kas var būt savākti vai iegūti pētījuma rezultātā, un jāiegūst II īpašumtiesības uz šādiem datiem vai datu kopām, jeb vai tās var atstāt darbuzņēmējam (iegūstot vienīgi tiesības tos izmantot iekšējām vajadzībām).

Dizainparaugi, logotipi, radošie uzdevumi, komunikācijas materiāli

Ar autortiesībām aizsargā arī līguma nodevumus, kas ietver dizainparaugus, logotipus, preču zīmes vai tamlīdzīgas atšķirības zīmes un komunikācijas materiālus, piemēram, audio / video / sociālo mediju materiālus, kas ir piegādātāju radošā darba rezultāts.

Ja uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus nodevumi ir logotipi, preču zīmes, tamlīdzīgas atšķirības zīmes vai komunikācijas materiāli, nav spēcīgu argumentu par labu tam, ka darbuzņēmējs saglabā II īpašumtiesības.

- Publiskajai administrācijai parasti būs jāspēj kontrolēt šo logotipu, preču zīmju utt. lietošana (tieši tā ir preču zīmes reģistrācijas būtība), un tādēļ ir nepieciešams, lai tā kļūtu par to īpašnieku.
- Vēl svarīgāk ir tas, ka šie nodevumi var būt ļoti radoši, taču parasti tos neuzskata par tādiem, kas veicina “inovāciju”; tādējādi intelektuālā īpašuma tiesību atstāšana darbuzņēmējam neradītu ieguvumus, ko parasti sagaida no inovācijas sociālās ietekmes, darbvieta radīšanas u. c. ziņā.

II PIELIKUMS. PIEGĀDĀTĀJU UZAICINĀJUMA VEIDNES

Šos uzaicinājuma tekstu paraugus var nosūtīt piegādātājiem, lai informētu viņus par to, ka Līgumslēdzēja iestāde vēlas tos uzaicināt uz tirgus līdzdalības sanāksmi. Veidnes paredzētas šādiem mērķiem:

- A. Grupas līdzdalības sanāksme, kurā uz vienu sanāksmi tiek uzaicināti vairāki piegādātāji
- B. Individuāla līdzdalības sanāksme, kurā līgumslēdzēja iestāde tiekas ar piegādātājiem individuāli

Ir svarīgi, lai uzaicinājumā būtu ietverta visa būtiskā informācija par procesu un to, kā tas iekļaujas kopējā publiskā iepirkuma procedūrā.

A. Grupas dalības sanāksme — uzaicinājuma teksta paraugs

Cienītā kundze / Godātais kungs!

[Līgumslēdzējas iestādes nosaukums] ... gatavojas sākt iepirkuma konkursu par ... [tirgus vispārējais priekšmets / ģeogrāfiskā darbības joma, piemēram, līgums par autobusu iegādi Bukarestes pašvaldībai].

Šajā sakarā vēlamies tikties ar šīs jomas piegādātāju pārstāvjiem, lai izklāstītu detalizētu informāciju par procedūru, kas tiks piemērota, un izprastu šā konkrētā tirgus problēmas un potenciālu.

Mēs plānojam rīkot grupas sanāksmi ar vairākiem piegādātājiem un vēlamies Jūs uzaicināt piedalīties šajā sanāksmē, kas notiks [ievietot datumu un laiku] [ievietot adresi].

Būsim pateicīgi, ja pirms sanāksmes Jūs varētu iesniegt: (i) to pārstāvju kontaktinformāciju, kuri piedalīsies (ne vairāk kā divi cilvēki), un (ii) aizpildītu šai vēstulei pievienoto anketu. Lūdzam to iesniegt līdz [ierakstīt datumu un laiku informācijas saņemšanai].

Aizpildītās anketas un visa cita informācija, kuru būsiat iesnieguši iepriekš, tiks glabāta administrācijā un uzskatīta par konfidenciālu. Līgumslēdzēja iestāde sanāksmi protokolēs, un konfidencialitātes labad piezīmes vai atsauksmes netiks attiecinātas uz konkrētu personu, ja vien netiks prasīts citādi.

Jau iepriekš pateicamies par dalību šajā tirgus izpētes pasākumā.

Ja Jums ir kādi jautājumi, lūdzam sazināties ar mums [ievietot atbilstošo kontaktinformāciju].

Ar cieņu

...

B. Individuālas dalības sanāksme — uzaicinājuma teksta paraugs

Cienītā kundze / Godātais kungs!

[Līgumslēdzējas iestādes nosaukums] ... gatavojas sākt iepirkumu konkursu par ... [tirgus vispārējais priekšmets / ģeogrāfiskā darbības joma, piemēram, līgums par autobusu iegādi Bukarestes pašvaldībai].

Šajā sakarā mēs vēlamies tikties ar šīs jomas piegādātāju pārstāvjiem, lai izklāstītu detalizētu informāciju par procedūru, kas tiks piemērota, un izprastu šā konkrētā tirgus apsvērumus un potenciālu.

Vēlamies Jūs uzaicināt uz sanāksmi [ievietot datumu un laiku] [ievietot adresi], lai sīkāk apspriestu Jūsu viedokli, pieredzi un zināšanas.

Būsim pateicīgi, ja pirms sanāksmes Jūs varētu iesniegt: (i) to pārstāvju kontaktinformāciju, kuri piedalīsies (ne vairāk kā divi cilvēki), un (ii) aizpildītu šai vēstulei pievienoto anketu. Lūdzam to iesniegt līdz [ierakstīt datumu un laiku informācijas saņemšanai].

Aizpildītās anketas un visa cita informācija, kuru būsiet iesnieguši iepriekš vai sanāksmes laikā, tiks glabāta administrācijā un uzskatīta par konfidenciālu.

Jau iepriekš pateicamies par dalību šajā tirgus izpētes pasākumā.

Ja Jums ir kādi jautājumi, lūdzam sazināties ar mums [ievietot atbilstošo kontaktinformāciju].

Ar cieņu

...

III PIELIKUMS. APTAUJAS ANKETAS VEIDNE SANĀKSMEI AR PIEGĀDĀTĀJIEM⁸³

Šīs anketas veidnes mērķis ir palīdzēt iepircējiem (iespējams, pirms sanāksmes) iegūt ziņas par inovatīviem piegādātājiem, arī, piemēram, par jaunuzņēmumiem vai inovatīviem MVU.

Intervijas laikā informācijas apmaiņu var sadalīt trīs tēmās:

- 1. tēma. Mērķa kategorijas identificēšana: MVU vai vidēji lieli uzņēmumi, lieluzņēmumi utt.
Šīs iedaļas mērķis ir pareizi aprakstīt ekonomikas dalībnieka(-u) galvenos datus
- 2. tēma. Piegādātāja integrācijas inovācijas ekosistēmā novērtēšana.
Šīs iedaļas mērķis ir novērtēt piegādātāja integrācijas līmeni inovācijas ekosistēmā
- 3. tēma. Piedāvātā inovatīvā risinājuma gatavības pakāpes noteikšana.
Šīs iedaļas mērķis ir noteikt piegādātāja piedāvātā inovatīvā risinājuma galvenās iezīmes
- 4. tēma. Inovatīvā risinājuma apraksts.
Šī iedaļa ļauj iepircējam identificēt attiecīgo inovācijas nozari

Uzņēmuma nosaukums:	
Uzņēmuma tīmekļa vietne:	
Inovācijas joma:	
Intervija ar piegādātāju - Intervijas datums: - Iepircēja nosaukums: - Uzņēmuma kontaktpersonas vārds:	

I - Uzņēmuma kategorija	Pamatdati	Piezīmes
Izveides gads Kopējais darbinieku skaits No tiem inženieri un pētniecības un izstrādes speciālisti No tiem tirdzniecības speciālisti		
Gada apgrozījums • N-3 gadā • N-2 gadā • N-1 gadā Uzņēmuma tips - Jaunuzņēmums		

⁸³ Šīs veidnes pamatā ir veidne, kuru izstrādājusi Francijas Valsts iepirkumu direkcija (DAE) un kura iekļauta 2019. gada marta Rokasgrāmatā par operatīviem iepirkumiem no piegādātājiem: https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf.

- Sīkuzņēmums - MVU - Vidēji liels uzņēmums - Lieluzņēmums		
Uzņēmuma identifikācijas numurs		
Galvenā biroja adrese		
Kontaktpersonas (vārds un pasta adrese) Vadītājs Tirdzniecības attiecību amatpersona, ja piemērojams		
Līdzšinējās atsauksmes Privātais sektors Publiskais sektors		
Centrālais iepirkšanas birojs (ja piemērojams)		
Vai jūs pašlaik eksportējat uz: Eiropu Āfriku Āziju Ziemeļameriku Dienvidameriku Okeāniju		

II - Inovācijas ekosistēma	Pamatdati	Piezīmes
Tīkla integrācija (iespējamās vairākas atbildes) Vai esat dalībnieks šādās struktūrās (norādiet nosaukumu): - konkurences kopa - inkubators - kopa - ražošanas laboratorija / “dzīvā laboratorija” - kopstrādes telpa - universitātes atvasjaunuzņēmums - profesionāla organizācija vai arodbiedrība - daudzdisciplīnu inovācijas programma - cits variants - privātas bankas		

Vai jūs saņemat: - nodokļu kredītu inovācijai - dotācijas (departamenti, reģioni) - privātus ieguldījumus - kolektīvo finansējumu		
Pētniecības partnerība <i>Ja jā, norādiet nosaukumu</i> • laboratorija • universitāte • cits variants		
Pētniecībai un izstrādei velītītie līdzekļi attiecībā pret kopējiem izdevumiem <i>(pēdējo 3 finanšu gadu vidējais rādītājs)</i>		
Iekšējā pētniecības biroja/nodaļas esība • Jā (norādiet darbinieku skaitu) • Nē		
Iegūtais marķējums, balvas • Jā (norādiet darbinieku skaitu) • Nē Iesniegtie patenti (valsts mēroga, starptautiskie) • Jā (norādiet darbinieku skaitu) Ekskluzīvas tiesības (dominējošs stāvoklis attiecībā uz konkurentiem)		

III. Inovācijas raksturiezīmes	Pamatdati	Piezīmes
Inovācijas veids⁸⁴ - <u>Nebūtiska</u> - <u>Pakāpeniska</u> - <u>Revolucionāra attiecībā uz:</u> ⇒ tehnoloģiju ⇒ produktu ⇒ pakalpojumiem ⇒ ieradumiem		

⁸⁴ Definīcijas skatīt šo ieteikumu 4. lpp.

⇒ procesu vai organizāciju ⇒ tirdzniecību ⇒ uzņēmējdarbības modeli ⇒ sabiedriskas nozīmes inovācija		
Inovējuma gatavības pakāpe <u>Izstrādāts uz vietas</u> ⇒ Veiksmīgs prototips ⇒ Industrializācija ⇒ Tirdzniecība vismaz 2 gadus ⇒ Izplatīšana ⇒ Pēcpārdošanas apkalpošana <u>Izstrādāts ārējas partnerības ietvaros</u> ⇒ Sekmīgs prototips ⇒ Industrializācija ⇒ Tirdzniecība vismaz 2 gadus ⇒ Izplatīšana ⇒ Pēcpārdošanas apkalpošana		
Industrializācijas metodes Partnerība ar nozari - Jā (norādiet darbinieku skaitu) - Nē Plānotā izstrāde ⇒ pirmā sērija ⇒ termiņi ⇒ daudzums		

IV. Inovatīvā risinājuma apraksts	
Uzņēmuma sniegtā informācija	

V. Analīze un kopsavilkums (šo daļu aizpilda iepircējs)	Piezīmes
Subjekta potenciāls Integrācija inovācijas ekosistēmā? ☐ jā ☐ nē Pētniecības un izstrādes intensitāte (vairāk nekā 15 %) Pirmā atsauksme	

Piedāvātā produkta un/vai pakalpojuma potenciāls Risinājuma inovatīvais raksturs? Izmantošanas iespējas? Konkurētspēja Atbilstoša izmantošana	
Uzņēmuma sniegtie dokumenti vai informācija	
Atsauces Buklets, produkta apraksts Kontaktinformācija	

Nepilnīgs saraksts jomu un inovācijas iepirkumu uzskaitēi	
IT un telesakari Lielo datu tehnoloģija Digitālā nozare Jaunās tehnoloģijas Mākoņdatošana IT drošība Elektronisko komponentu drošība <i>RFID</i> un ilgtspējīga attīstība Bezvadu tehnoloģija Lietu internets	
Intelektuālie pakalpojumi, apmācība un komunikācija “Nopietnās spēles” Sadarbības rīki Dematerializēta dokumentu pārvaldība Zināšanu pārvaldība Satura pārvaldība Digitālā satura izplatīšana Tiešsaistes pakalpojumu mediji <i>Media 2.0</i> Video	
Tehnoloģija un aprīkojums Apgaismojums un ar to saistītās tehnoloģijas Infrasarkanā un terahercu attēlveidošana Energoefektīvi katli Jaunās paaudzes rūpnieciskā darba aprīkojums Tekstila un lauksaimniecības resursi Optiskās šķiedras Azbesta neitralizēšana	

Sadarbnespējīga transportlīdzekļa apstādināšana Palīgtehnoloģijas	
Ēkas un infrastruktūra Pieejamība invalīdiem AVK (augsta vides kvalitāte) Energotaupības materiāli Digitāli maketi Robotika	
Enerģētika un vide Agronomija, agrotehnika Ekotehnoloģija Mazoglekļa tehnoloģija	
Veselība un uzturs Zāles un farmaceitiskie preparāti Medicīniskais aprīkojums slimnīcām, aprūpes iestādēm utt. Pacientu aprūpe stacionārā Pacientu aprūpe mājās Uztura konsultāciju pakalpojumi	
Vides metroloģija Ēku un iekārtu energopārvaldība, gaisa attīrīšana Dzeramā ūdens kvalitāte Enerģijas un šķidruma patēriņa kontrole Atkritumu likvidēšana	
Transports un loģistika Rindu pārvaldība Biroja mēbeles Energoefektīvas apgaismojuma ierīces Uzturēšanas produkti Pasta sūtījumi Drošība	
Sociāli inovatīvi procesi, produkti un pakalpojumi Dienas laika darbs tīrīšanas pakalpojumu nodrošināšanā Sociālās piesaistes pakalpojumi lielās organizācijās Procesi, produkti un pakalpojumi senioriem un personām ar invaliditāti Procesi, produkti un pakalpojumi, kas uzlabo pakalpojumu sniegšanu lietotājiem Komunikācijas procesi, produktu un pakalpojumu radīšanas tīklošana Procesi, produkti un pakalpojumi, kas nodrošina labsajūtu darbā Sociālās un solidaritātes ekonomikas procesi,	

produkti un pakalpojumi	
Darbstaciju pielāgošana Aprīkojums un darbstacijas Aprīkojums darbstacijām personālam ar invaliditāti Tāldarba iekārtas Aprīkojums pārvietojamām darbstacijām	