

# INOVĀCIJAS IEPIRKUMS

## BŪTISKĀKAIS



# Saturs

● <b>Ievads inovācijas iepirkumā</b>	<b>2</b>
1. Kas ir inovācija?	2
2. Inovācijas iepirkuma priekšrocības	3
3. Inovācijas iepirkuma veidi	3
4. Inovācijas iepirkuma procedūras	6
5. Labās prakses piemēri	7
● <b>Pirms iepirkuma tirgus izpēte, konsultējoties ar tirgus dalībniekiem</b>	<b>9</b>
1. Kas ir pirms iepirkuma tirgus konsultācija un kāpēc tā ir nepieciešama?	9
2. Konsultācijas un tirgus izpētes metodes	9
3. Konsultācijas un tirgus izpētes ieguvumi	10
4. Svarīgi atcerēties	11
5. Pirms iepirkuma tirgus izpētes un tirgus dalībnieku konsultācijas galvenie soļi	13
6. Labās prakses piemēri	14
● <b>Iepirkuma novērtēšanas kritēriji</b>	<b>16</b>
1. Par iepirkuma novērtēšanas kritērijiem	16
2. Kvalifikācijas prasības piegādātājam	16
3. Iepirkuma novērtēšanas kritēriji	19
4. Labās prakses piemēri	23
● <b>Turpmākai izpētei</b>	<b>25</b>

# IEVADS INOVĀCIJAS IEPIRKUMĀ

Publiskais iepirkums veido aptuveni 14% no Eiropas Savienības iekšzemes kopprodukta, kas nozīmē, ka tam ir milzīgs potenciāls, lai virzītu attīstību dažādās nozarēs, palīdzētu stimulēt nākotnes tirgu un risinātu aktuālās sabiedrības problēmas. Valsts iestādes, kuras, izmantojot publiskā iepirkuma iespējas, atbalsta inovācijas procesus vai iegādājas inovatīvas preces un pakalpojumus, nodrošina sev iespēju saņemt attīstību veicinošu pakalpojumu par optimālām izmaksām. Tāpēc inovācijas iepirkums ir būtiska komponente ceļā uz modernu, konkurētspējīgu un ilgtspējīgu sabiedrību.

## 1. Kas ir inovācija?

Atbilstoši Latvijā lietotajam inovācijas jēdzienam inovācija ir process, pakalpojums vai produkts, kurā jaunas zinātniskās, tehniskās, sociālās, kultūras vai citas jomas idejas, izstrādnes un tehnoloģijas tiek īstenotas tirgū pieprasītā un konkurētspējīgā produktā vai pakalpojumā. Inovācijas var radīt gan tūlītēju izmaksu samazinājumu un budžeta ietaupījumu, gan arī prasīt zināmus ieguldījumus, lai radītu ieguvumus ilgtermiņā. Inovācijas var sekmēt sabiedrisko pakalpojumu kvalitāti un efektivitāti.

Inovācijas iepirkums ir vērtējams kā nozīmīgs papildu resurss pētniecības, attīstības un inovācijas (P&A&I) finansēšanai. Publiskie iepirkumi ir būtisks instruments publisko pakalpojumu efektivitātes un lietderības uzlabošanai, vienlaikus risinot arī pastāvošos sabiedriskos izaicinājumus, problēmas un vajadzības tādās jomās kā mobilitāte, digitalizācija, veselība, sabiedrības novecošanās, vide, drošība, publisko pakalpojumu pieejamība u.c. Inovācijas iepirkums sniedz atbalstu jaunuzņēmumiem un inovatīvajiem uzņēmumiem uzsākt darbību un attīstīties.

## 2. Inovācijas iepirkuma priekšrocības

Inovācijas iepirkums nodrošina ieguvumus gan pasūtītājiem, gan piegādātājiem.

### Pasūtītāju ieguvumi:

- risinājumi noteiktām vai specifiskām vajadzībām vai izaicinājumiem, kas nav pieejami tirgū;
- jaunu piegādātāju iepazīšana;
- iespēja samazināt izmaksas īstermiņā un ilgtermiņā;
- zināšanu un metožu attīstība izmantošanai citos projektos;
- iespēja iegūt pozitīvu publicitāti un reputāciju;
- sniegto pakalpojumu modernizācija, efektivitāte un resursu optimālāka izmantošana.

### Piegādātāju ieguvumi:

- piekļuve nozīmīgiem publiskā sektora klientiem;
- izpratne par valsts sektora izaicinājumiem un prioritātēm;
- iespēja pētīt un komercializēt idejas;
- iespēja saņemt nākotnes līgumus, apgūt jaunus tirgus;
- iespēja iegūt pozitīvu publicitāti;
- iespēja stiprināt kompetences un cilvēkkapitāla kapacitāti.

## 3. Inovācijas iepirkuma veidi

Inovācijas iepirkums ir orientēts uz iestāžu darbības efektivitātes paaugstināšanu, procesu optimizāciju un pieprasījuma veidošanu pēc inovatīviem risinājumiem, kas īstermiņā un ilgtermiņā var radīt pozitīvu ietekmi uz ekonomiku – tiek radīti jauni, konkurētspējīgi, nākotnē eksporta tirgos mērogojami produkti un pakalpojumi, kā arī nodrošināts pamats jaunu darba vietu radīšanai. Pirmskomercializācijas posma iepirkums un inovatīvu risinājumu iepirkums ir dažādas pieejas, kas atbilst atšķirīgām vajadzībām un situācijām.

## **PIRMASKOMERCIALIZĀCIJAS POSMA IEPIRKUMS (PRE-COM- MERCIAL PROCUREMENT, PCP)**

Inovācijas iepirkuma pieeja, kas īpaši izstrādāta P&A pakalpojumu nevis faktisku preču un pakalpojumu iepirkšanai. Ja nepieciešams iegādāties P&A posmā izstrādātās preces vai pakalpojumus, tas ir veicams atsevišķā iepirkuma procesā.

**PCP attiecas uz inovatīvu risinājumu iepirkumu, kuri vēl neeksistē tirgū un aptver tikai zinātniski pētniecisko pakalpojumu piegādi.**

Ar interviju, aptauju un diskusiju starpniecību pasūtītājs identificē iestādes vajadzības un, iesaistot ekspertus attiecīgajā nozarē, pārliecinās, ka esošie risinājumi tirgū šīs vajadzības nespēj nodrošināt.

PCP iepirkums ir sagatavošanās pasākums, kas publiskā iepirkuma veicējiem dod iespēju atklāt iespējamo alternatīvo risinājumu tehnoloģiskos P&A riskus pirms tie uzņemas saistības veikt liela apjoma iepirkumu komerciālai izvēršanai.

Veicot PCP, pasūtītājs nepatur tiesības izmantot P&A rezultātus vienīgi savām vajadzībām.

Valsts iestādes un nozares pārstāvji daļa P&A risku un ieguvumu, kas saistīts ar nepieciešamību izstrādāt jaunus, novatoriskus risinājumus, kuri ir labāki par tirgū pieejamajiem.

## **INOVATĪVU RISINĀJUMU IEPIRKUMS (PUBLIC PRO- CUREMENT OF INNOVATIVE SOLUTIONS, PPI)**

Iepirkums, kurā pieprasītājs rīkojas kā sākuma klients attiecībā uz inovatīvām precēm, procesu vai pakalpojumiem, kas vēl nav pieejami plašā komerciālā mērogā.

**PPI attiecas uz jau gatavu inovatīvu produktu, procesu vai pakalpojumu iepirkumu, kuri vēl nav plaši komercializēti, vai tirgū neeksistējošu produktu izstrādi.**

Pasūtītājs paziņo par nolūku iepirkt noteiktu produktu apjomu, lai stimulētu ražotājus investēt līdzekļus produktu ieviešanai tirgū ar nepieciešamo cenas un kvalitātes attiecību konkrētā laika posmā. Ar testu un sertifikācijas starpniecību pasūtītājs pārbauda, vai produkti atbilst nepieciešamajām prasībām, un slēdz līgumu, ja visi kvalitātes kritēriji tiek izpildīti.

## Pirmskomercializācijas posma iepirkumu – PCP izvēlas gadījumos, kad:

1. būtiski sākuma posmā izvēlēties vairākus piegādātājus, lai atlasītu piemērotākos kandidātus nākamajiem prototipa radīšanas un testēšanas posmiem;
2. būtiski samazināt investīciju riskus un paaugstināt konkurētspēju, radot labākus produktus.

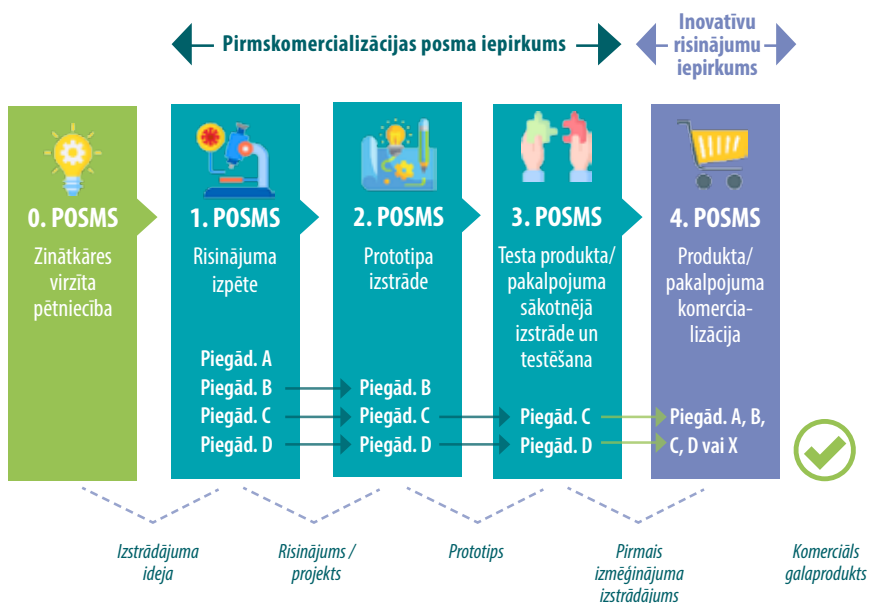
Kad produkta pirmie izmēģinājuma paraugi ir izveidoti, tiek organizēta inovācijas iepirkuma procedūra, kurā to vērtē

gan pēc cenas, gan kvalitātes kritērijiem.

## Inovācijas iepirkuma procedūras – PPI izvēlas gadījumos, kad:

1. būtiski samazināt laika ieguldījumu P&A;
2. būtiski iegādāties tirgū neesošu produktu vai risinājumu;
3. būtiski prototipa izstrādi iekļaut iepirkuma līguma ietvaros.

Zemāk attēlots inovatīvu produktu, procesu vai pakalpojumu iepirkuma process, kurš sevī ietver PCP un PPI posmus.



## 4. Inovācijas iepirkuma procedūras

Inovācijas iepirkuma procedūra Latvijā organizētajos publiskajos iepirkumos ir īstenojama esošā normatīvā regulējuma ietvaros, izmantojot šādas iepirkuma procedūras:

- atklāts konkurss;
- slēgts konkurss;
- konkursa procedūra ar sarunām;
- konkursa dialogs;
- sarunu procedūra;
- inovāciju partnerības procedūra.

Kā organizējama katra no šīm procedūrām, iespējams iepazīties 2017. gada 28. februāra Ministru kabineta noteikumos Nr.107 "Iepirkuma procedūru un metu konkursu norises kārtība". Starp šīm kā īpaša inovācijas iepirkuma procedūra ir izceļama inovāciju partnerības procedūra.

Inovāciju partnerības procedūrā visi ieinteresētie piegādātāji var pieprasīt tiesības piedalīties, bet piedāvājumus var iesniegt tikai tie kandidāti, ko

pasūtītājs uzaicina. Procedūru piemēro, lai izveidotu ilgtermiņa inovācijas partnerību jauna inovatīva produkta, pakalpojuma vai būvdarbu izstrādei un turpmākai iegādei. Inovācijas partnerība aptver kā zinātniskās pētniecības risinājumu piegādi, tā galaproduktu piegādi komerciālos apjomos.

Šis instruments ir izveidots, lai labāk atbilstu inovācijas iepirkuma vajadzībām, kā arī palielinātu tiesisko noteiktību un samazinātu ar inovāciju saistītos riskus. Konkurso rīko pašā procedūras sākumā, kad tiek atlasīti kompetences, spēju un cenas ziņā vispiemērotākie partneri. Tālāk izvēlētie partneri izstrādā jauno risinājumu, ievērojot prasības sadarbībā ar pasūtītāju. Šo pētniecības un izstrādes fāzi var iedalīt vairākos posmos, kad partneru skaitu var pakāpeniski samazināt atkarībā no tā, vai viņi izpilda iepriekš definētus kritērijus. Iepirkuma komercializācijas fāzē izraudzītais partneris piegādā galīgo risinājumu.

## 5. Labās prakses piemēri

### VAS "LATVIJAS VALSTS MEŽI" – INOVĀCIJAS PARTNERĪBAS PROCEDŪRA<sup>1</sup>

VAS "Latvijas valsts meži" (LVM) bija nepieciešams iepirkt tādu kokmateriālu transportēšanas loģistikas un optimizācijas algoritma risinājumu, kas spēj ņemt vērā nozares specifiskās prasības un nosacījumus, izmantojot aktuālo autoceļu informāciju, to pieejamību un kustības ātrumu.

2019. gada jūnijā un augustā tika noslēgti līgumi ar diviem labākajiem pretendentiem. Pirmais līgums tika noslēgts ar izpildītāju, kurš iesniedza saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu. Otrais līgums tika noslēgts ar otru labāko pretendentu, atbilstoši kuram izpildītājs iegūs tiesības sadarboties ar LVM gadījumā, ja ar pirmo pretendentu, iesāktais inovācijas partnerības process līgumā noteiktajā kārtībā tiks pārtraukts. Tālāk ir shematiski attēlots LVM iepirkuma process.

### OGRES NOVADA PAŠVALDĪBA – INOVATĪVS RISINĀJUMS CENTRĀLAJĀ BIBLIOTĒKĀ<sup>1,2</sup>

Ogres Novada pašvaldība, pieņemot lēmumu par jaunās Centrālās bibliotēkas ēkas celtniecību, nonāca pie secinājuma, ka ir jāceļ jauna, moderna ēka, un, lai papildinātu topošās bibliotēkas ēkas inovāciju un tehnoloģiju sasniegumu demonstrāciju klāstu, nolēma iepirkt mākslīgā intelekta vadītu cilvēkveidīgu robotu.

Iepirkums tika īstenots atbilstoši Publiskā iepirkuma likuma 9. pantam – "mazie iepirkumi", piedāvājumi tika vērtēti, balstoties uz zemākās cenas kritēriju. 2020. gada janvārī tika noslēgts līgums ar "Hansab" uzņēmumu par robota tehnoloģijas izstrādi un piegādi Ogres Centrālajai bibliotēkai.

<sup>1</sup> Elektronisko iepirkumu sistēma, pieejams: <https://www.eis.gov.lv/EKEIS/Supplier/Procurement/15303>

<sup>2</sup> Elektronisko iepirkumu sistēma, pieejams: <https://www.eis.gov.lv/EKEIS/Supplier/Procurement/27125>

<sup>3</sup> Elektronisko iepirkumu sistēma, pieejams: <https://www.eis.gov.lv/EKEIS/Supplier/Procurement/31718>





# PIRMS IEPIRKUMA TIRGUS IZPĒTE, KONSULTĒJOTIES AR TIRGUS DALĪBNIKĀM

## 1. Kas ir pirms iepirkuma tirgus konsultācija un kāpēc tā ir nepieciešama?

### MĒRĶIS

Pirms iepirkuma tirgus konsultācija ar tirgus dalībniekiem pirms iepirkuma veikšanas (turpmāk – konsultācija) ir vērsta uz plašāku tirgus analīzi, ievācot informāciju tieši no potenciālajiem inovāciju piegādātājiem. Minētā koncepta mērķis ir informēt tirgu par paredzamo iepirkumu, kā arī iepirkuma veicēju izpratnes veicināšana par tirgus uzbūvi, piegādātāju iespējām nodrošināt pieprasījumu un potenciālajām izmaksām.

### AKTUALITĀTE

Konsultācijas un tirgus izpēte ir īpaši aktuāla sarežģītiem iepirkumiem – pasūtītājam var būt nepieciešams novērtēt, vai plānotais iepirkums ir tehniski, finansiāli un resursu ziņā izdevīgs. Tirgus uzbūves ziņā konsultācijās var novērtēt, vai tirgū ir pietiekams dalībnieku skaits, lai garantētu efektīvu konkurenci. Pamatojoties uz konsultācijās iegūto informāciju, pasūtītājs var izstrādāt precīzāku iepirkuma specifikāciju un izvēlēties vispiemērotāko iepirkuma procedūru. Pasūtītājs var arī apstiprināt, vai nepieciešamais risinājums ir bijis līdz šim izstrādāts.

## 2. Konsultācijas un tirgus izpētes metodes

Tirgus izpēti un konsultācijas var organizēt vairākos veidos:

- aptaujas konsultācija – parasti pretendentiem paredzētas anketas veidā;

- telefonsarunas konsultācija – telefoniskas intervijas, pamatojoties uz standarta jautājumiem, tās var veikt trešā persona, lai nodrošinātu vienlīdzīgu attieksmi;

- digitāla konsultācija – tiešsaistes platforma konsultācijām ar uzņēmējiem;
- klātienes konsultācija – klātienes pasākumi, kuros uzņēmēji ir aicināti piedalīties, kā arī var apsvērt arī ne tik tradicionālas metodes, piemēram, konkursus, hakatonus vai ideju darbnīcas.

Konsultācijas var papildināt ar prezentācijām un paraugu testēšanu, ļaujot gala lietotājiem pārbaudīt ierosināto risinājumu piemērotību reālās dzīves apstākļos.

### 3. Konsultācijas un tirgus izpētes ieguvumi

Labi veiktas tirgus konsultācijas nodrošinās nepieciešamo pamatu iepirkuma uzsākšanai. Tās ir svarīgas, jo sniedz informāciju par šādiem aspektiem:

#### IZMAKSU LIETDERĪBA

Lai veiksmīgāk noorganizētu iepirkumu un tādējādi sasniegtu labākus iepirkumu rezultātus, pasūtītājam ir nepieciešamas padziļinātas zināšanas par tirgus uzbūvi, tā dalībniekiem un attiecīgā iepirkuma tehnisko un ekonomisko iespēju aspektiem. Nepieciešamo informāciju vislabāk var iegūt, izmantojot konsultācijas un tiešus kontaktus ar piegādātājiem.

#### INFORMĒTĪBA

Tā nodrošina atgriezenisko saiti par to, kā palielināt tirgus

interesi atsaukties uz paredzamo iepirkumu un par sākotnējo tirgus dalībnieku reakciju uz jauno piedāvājumu. Konsultācijas palīdz potenciāli ieinteresētajiem pretendentiem izziņāt pasūtītāju vajadzības, tajā pašā laikā veicinot konkurenci.

#### TIRGUS GATAVĪBA

Konsultācijas ar tirgus dalībniekiem palīdz apstiprināt identificētā izaicinājuma inovācijas potenciālu. Ar to tiek apstiprināts, vai tirgū jau ir pieejams risinājums ar vēlamajām funkcijām un izpildes prasībām, vai tomēr vēl ir nepieciešamas papildu inovācijas risinājuma izstrādei.

## PIEŅĒMUMU APSTIPRINĀŠANA

Tirgus izpēte un konsultācijas ar tirgus dalībniekiem ļauj precizēt pasūtītāja izveidoto plānu attiecībā uz iepirkumu, kura plānošanas stadijā tika izdarīti vairāki pieņēmumi (piem., maksimālas izmaksas, paredzami ieguvumi, iespējamie riski, nepieciešamais laiks līdz risinājuma palaišanai tirgū). Tirgus izpēte ļauj pasūtītājam veikt salīdzinošo pārbaudi par projekta tehniski

ekonomisko pamatojumu attiecībā uz to, vai tirgus spēs nodrošināt jaunus risinājumus, kas atbilst paredzētajām minimālajām funkcionalitātes vai izpildes prasībām (paredzami ieguvumi) paredzamajā laika grafikā un atbilstoši paredzamajām izmaksām. Tirgus izpēte sniedz pasūtītājam arī informāciju par dažādu tirgū pieejamo vai izstrādāto risinājumu riskiem un ieguvumiem.

## 4. Svarīgi atcerēties

Pasūtītāji var veikt tirgus izpēti un konsultācijas ar tirgus dalībniekiem ar mērķi "sagatavot iepirkumu un informēt uzņēmējus par saviem iepirkumu plāniem". Svarīgi ir veikt tirgus izpēti pārskatāmā veidā un izvairīties no nevienlīdzīgas attieksmes pret potenciālajiem piegādātājiem. Alternatīvi tiek izmantots uzaicinājums paust interesi, lai iesaistītu tirgus dalībniekus sākotnējā izpētes procesā. Mūsdienu digitālajā laikmetā izpētes veikšanai var būt noderīgi tādi rīki kā, piemēram, tiešsaistes platformas.

Pirms iepirkuma tirgus konsultācijas tiek īpaši regulētas saskaņā ar Eiropas Savienības direktīvām par publiskiem iepirkumiem. Obligāta ir atbilstība Līgumam par Eiropas Savienības Darbības principiem par vienlīdzīgu attieksmi, pārskatāmību, nediskrimināciju un samērīgumu. Šajā kontekstā īpaša uzmanība ir jāpievērš tam, lai tirgus izpēte nerada situāciju, kurā tiek dota priekšroka konsultācijās iesaistītajiem uzņēmumiem, tādējādi kropļojot konkurenci turpmākā iepirkuma laikā. Lai izvairītos no konkurences kropļošanas

riskiem un veicinātu labu atgriezenisko saiti ar tirgus dalībniekiem, jāpatur prātā, ka:

- pasūtītājam ir jāpaziņo par savām vajadzībām, prasībām un plānotajiem iepirkuma uzstādījumiem visiem tirgus izpētes un konsultācijas dalībniekiem;
- pasūtītājam, kurš veic atklātu tirgus izpēti, jāpieņem augsti kvalificēti profesionāļi, kuriem ir zināšanas par iepirkuma procesu-ālajiem aspektiem, kā arī potenciālā risinājuma tehniskajiem un ar tirgu saistītajiem aspektiem;
- lai izvairītos no riska negodīgi izturēties pret uzņēmējiem vai neievērot pārskatāmību, lēmumam par pirms iepirkuma konsultāciju ar tirgus dalībniekiem ir jābūt pamatotam un dokumentētam;
- visa informācija, kuru potenciālie pretendenti saņem tirgus izpētes laikā, ir jāizpauž arī citiem potenciāli ieinteresētajiem pārstāvjiem, publicējot jautājumu un atbilžu dokumentus, uz ko tiek veiktas atsauces iepirkuma dokumentācijā;
- jānodrošina tiesiskā paļāvība, ka visu dalībnieku intelektuālā īpašuma tiesības un komercnoslēpumi tiks aizsargāti;
- potenciālajiem pretendentiem ir obligāti jāsaprot, ka publiskā iepirkuma pretendenta izvēles fāze tiek veikta atsevišķi no pirms iepirkuma tirgus izpētes un konsultācijas, kā arī pret visiem potenciālajiem pretendentiem tiek pausta vienāda attieksme; šis apliecinājums ir jāiekļauj jebkuros uzaicinājumos uz sākotnējām diskusijām.

## 5. Pirms iepirkuma tirgus izpētes un tirgus dalībnieku konsultācijas galvenie soļi

### IDENTIFIKĀCIJA



- savlaicīgi identificēt izaicinājumus un vajadzības;
- definēt prasības atbilstoši vēlamajam rezultātam;
- analizēt tirgu, lai noteiktu, kādus tirgus dalībniekus izvēlēties (piemēram, ražotājus, pakalpojumu sniedzējus, apakšuzņēmējus, sistēmu integrētājus, pētniekus utt.);
- sagatavot projekta izklāstu/sākotnējo specifikāciju.

### FORMĀTS UN PLĀNOŠANA



- noteikt, kā labāk iesaistīt identificētos piegādātājus/ieinteresētās personas;
- izstrādāt precīzu tirgus izpētes un konsultāciju laika plānu, kā arī identificēt nepieciešamos resursus;
- sagatavot nepieciešamo dokumentāciju izsniegšanai tirgus izpētes dalībniekiem (piemēram, bukletu, infografiku u.c.).

### KONSULTĀCIJAS



- publicēt informatīvu paziņojumu par pirms iepirkuma konsultācijas norisi, piemēram, attiecīgās institūcijas tīmekļa vietnēs, tiešā veidā paziņot potenciālajiem pretendentiem, vai ievietojot informāciju elektronisko iepirkumu sistēmas vietnē;
- veikt visu kontaktu uzskaiti un regulāri apsekot respondentus;
- sagatavot rezultātu apkopojumu un to potenciālo ietekmi uz iepirkumu, ievērojot konfidencialitātes prasības attiecībā uz respondentu sniegto informāciju;
- pirms iepirkuma procesa uzsākšanas apsvērt, kādi pasākumi ir jāveic, lai izvairītos no jebkura konkurences izkropļojuma, kas izriet no uzņēmumiem, kuri ir bijuši iesaistīti sākotnējās tirgus konsultācijās. Piemēram, tā pati informācija ir jāsniedz citiem uzņēmējiem un ir jānodrošina laiks piedāvājumu sagatavošanai. Izslēgt konsultācijās piedalījušos uzņēmumus var tikai tad, ja nav cita veida, kā nodrošināt vienlīdzīgu attieksmi, un iesaistītajiem uzņēmumiem ir jānodrošina iespēja to atspēkot.

## 6. Labās prakses piemēri

### “VENTSPILS REISS” TIRGUS IZPĒTE ELEKTRISKAJIEM MIKROAUTOBUSIEM

“Ventspils Reiss” ir pašvaldības sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kas Ventspilī sniedz pasažieru pārvadājumu pakalpojumus. Lai attīstītu pilsētas infrastruktūru, “Ventspils Reiss” pieņēma lēmumu iepirkt 16-vietīgo elektrisko mikroautobusu un to ātrās uzlādes staciju risinājumu. Pirms iepirkuma uzsākšanas tika veiktas pirms iepirkuma tirgus izpētes un tirgus dalībnieku konsultācijas process, lai ievāktu informāciju par tirgus potenciālu un tajā esošajiem piedāvājumiem. Tirgus izpētes laikā tika konstatēts, ka produkts tirgū nav pieejams, un tikai dažiem uzņēmumiem ir potenciāls izstrādāt nepieciešamo risinājuma veidu.

Izpētes un konsultāciju rezultātā tikai viens no vietējiem uzņēmumiem apstiprināja savas spējas izstrādāt šādu risinājumu un ir attiecīgi pielāgojis savu ražošanu, pamatojoties uz “Ventspils Reiss” identificētajām vajadzībām. Pateicoties potenciālā pasūtītāja izteiktajām vajadzībām un pirms iepirkuma tirgus analīzei un konsultācijai, 2017. – 2018. gadā tika izstrādāts pirmais risinājuma prototips, kas tika finansēts no uzņēmuma privātiem līdzekļiem.

### SLOVĀKIJA – PIRMS IEPIRKUMA TIRGUS KONSULTĀCIJA TĪMEKLĪ PAR MEDICĪNAS IEKĀRTĀM

2015. gadā Austrumu sirds un asinsvadu slimību institūts (VUSCH) Slovēnijā izstrādāja savu tīmekļa vietni, lai veiktu konsultācijas ar medicīnas iekārtu piegādātājiem, kuri potenciāli varētu piedalīties plānotajā inovācijas iepirkumā. Galvenais mērķis bija racionalizēt iepirkuma sagatavošanas posmu un paaugstināt tā efektivitāti. Izpētes procesa ietvaros notiekošā apmaiņa deva VUSCH iespēju precīzēt sākotnējās prasības, saņemot atgriezenisko saiti no piegādātājiem par pašreizējo tirgus piedāvājumu. Tirgus izpēte un konsultēšanās ar tirgus

dalībniekiem ir bijusi noderīga arī pretendentu vērtēšanas kritēriju un diskrimināciju novēršanas kritēriju noteikšanai.

Konsultācijas tīmeklī ir iespēja, kas nodrošina vispārēju publisku piekļuvi, pārskatāmību, rada lielāku komersantu interesi par iespējamo dalību konkursā. Ieinteresētie dalībnieki var viegli uzdot jautājumus vai sniegt komentārus par notiekošajām konsultācijām elektroniski. Būtiski ir tas, ka tiešsaistes rīks ievērojami samazināja sākotnējās tirgus izpētes ilgumu no 180 dienām līdz aptuveni 90 dienām. Turklāt tīmekļa izmantošana būtiski samazina arī cenas par medicīnas iekārtu iepirkumu.

## **BEĻĢIJA – ŠŪŠANAS MATERIĀLS ĶIRURGIEM**

Slimnīcas Valonijas reģionā Beļģijā organizē pirms iepirkuma tirgus konsultāciju ar medicīnas preču piegādātājiem katrus sešus mēnešus, lai nodrošinātu, ka iepirkumu process ir modernizēts. Uz tiešsaistes paziņojuma pamata visiem dalībniekiem ir iespēja prezentēt inovatīvus risinājumus, to īpašības un pievienoto vērtību attiecībā uz ārstniecības efektivitāti, darbības ergonomiku vai pacientu ērtībām. Tirgus izpētes laikā iegūtie paraugi tiek nodoti ķirurgiem testēšanai. Ķirurgi aizpilda anketu, kurā novērtē tirgū pieejamo risinājumu īpašības un to derīgumu paredzētajai lietošanai, kā arī sniedz jebkurus citus komentārus, ko var vēlāk ņemt vērā tehniskās specifikācijas sagatavošanas procesā.

Faktisko turpmāko lietotāju iesaiste paraugu ņemšanas un testēšanas posmā novērš konfliktus starp publisko iepirkumu amatpersonām, kuras pieņem lēmumus galvenokārt uz ekonomisko kritēriju pamata, un medicīnas personālu, kuriem šie instrumenti ietekmē darba kvalitāti.



# IEPIRKUMA NOVĒRTĒŠANAS KRITĒRIJI

## 1. Par iepirkumu novērtēšanas kritērijiem

Specifikācija, kas ir vērsta uz pakalpojuma izpildi vai produkta funkcionalitāti, ir veids, kā nodrošināt piegādātājiem elastīgumu risinājumu piedāvāšanai. Pasūtītājam interesē kvalitatīvs rezultāts ar konkrētu funkcionalitāti, potenciālo piegādātāju ziņā atstājot risinājuma variantus nepieciešamā rezultāta sasniegšanai.

Starp pārliecināšanos, ka tirgus zina, kādas tieši ir jūsu prasības, un durvju atvēršanu dažādiem un jauniem šo prasību izpildes veidiem, pastāv trausls līdzsvars. Piemēram, piegādātājiem ir svarīgi zināt par jebkādiem vides standartiem, kam produktam vai pakalpojumam ir jāatbilst, norādot tos kā izpildes prasību (piemēram, maksimālo CO<sub>2</sub>, enerģijas vai ūdens patēriņu), nevis kā detalizētu izejvielu sarakstu. Citos gadījumos šādus jautājumus labāk risināt ar novērtēšanas kritērijiem, lai varētu salīdzināt pretendentes un to piedāvājumus.

Pirmajā novērtējuma posmā mērķis ir pārbaudīt piegādātāju atbilstību izslēgšanas un kvalifikācijas prasībām. Šim mērķim iepirkumu komisija pārbauda administratīvās veidlapas un saistīto dokumentāciju. Prasību noteikšana iepirkumu projektam ir nepieciešama gan piegādātāju izpildes uzraudzībai, gan iespējamā ražotāja izvēlei.

## 2. Kvalifikācijas prasības piegādātājam

Kvalifikācijas prasības ir balstītas uz iespējamā piegādātāja kompetenci un spējām, kas nepieciešamas kvalitatīva produkta vai pakalpojuma savlaicīgai nodrošināšanai. Tālāk ir sniegts ieskats dažās no tām.

### ATBILSTĪBA PROFESIONĀLĀS DARBĪBAS VEIKŠANAI

Pasūtītājs attiecīgā gadījumā var prasīt no piegādātāja:

- būt reģistrētam kādā no profesionālo darbību apliecināšanai nepieciešamajiem reģistriem;

- uzrādīt atļauju vai sertifikātu konkrēta pakalpojuma veikšanai.

## EKONOMISKAIS UN FINANSIĀLAIS STĀVOKLIS

Pasūtītājs var noteikt prasības saistībā ar piegādātāja ekonomisko un finansiālo spēju izpildīt līgumu:

- noteikts *minimālais apgrozījums gadā vai vidējais apgrozījums 3 gados*, tostarp minimālais apgrozījums līguma skartajā jomā. Lai atbalstītu inovācijas un mudinātu MVK dalību iepirkumos, jaunajās iepirkumu direktīvās konkrēti norādīts, ka minimālais gada apgrozījums nedrīkst vairāk nekā divas reizes pārsniegt paredzamo līguma vērtību, izņemot pienācīgi pamatotus gadījumus (t.i., pamatotus ar līguma priekšmeta konkrēto būtību, kas ir jāpaskaidro iepirkuma dokumentos);
- informāciju par *gada pārskatu* un tā galvenajiem finanšu rādītājiem, piemēram, saistību attiecība pret aktīvu kopsummu; šo attiecību var ņemt vērā, ja pasūtītājs iepirkuma dokumentos norāda metodes un kritērijus šādiem apsvēru-

miem. Metodēm un kritērijiem ir jābūt pārskatāmiem, objektīviem un nediskriminējošiem;

- atbilstošu profesionālās *risku atlīdzības apdrošināšanas* līmeni.

Lai mudinātu inovatīvus MVK piedalīties, pasūtītājam vajadzētu apsvērt ieguvumus no ekonomisko un finansiālo prasību samazināšanas. Tomēr augstie riski, kas ir saistīti ar inovatīva risinājuma ieviešanu, var mudināt noteikt stingrākus ekonomiskos un finansiālos nosacījumus. Šajā gadījumā publisko iepirkumu direktīvas ļauj uzņēmumam apvienoties ar citiem uzņēmumiem un iesniegt kopīgu piedāvājumu. Uzņēmums var pajauties uz citu uzņēmumu finansiālajām iespējām neatkarīgi no to savstarpējo attiecību tiesiskā rakstura. Tomēr piegādātājam ir noteikta prasība pierādīt pasūtītājam, ka tā rīcībā būs minētie līdzekļi. Pasūtītājs var arī pieprasīt, lai piegādātājs un saistītie uzņēmumi uzņemas kopīgu atbildību par līguma izpildi.

## TEHNISKĀS UN PROFESIONĀLĀS SPĒJAS

Pasūtītājam ir piešķirta lielāka rīcības brīvība noteikt konkrētu prasību attiecībā uz piegādātāja

tehniskajām un profesionālajām spējām izpildīt līguma prasības. Tomēr pasūtītājs var noteikt tikai prasības, kas attiecas uz:

- nepieciešamajiem ***cilvēkresursiem un tehniskajiem resursiem***; piemēram, piegādātājam ir jāpierāda, ka tam ir pieejams personāls vai tas nodarbina personālu ar nepieciešamo izglītību un profesionālo kvalifikāciju, un ka tam ir pieejama nepieciešamā izpētes infrastruktūra. Inovāciju iepirkumā pasūtītājam ir jāpievērš uzmanība personāla kvalifikācijai un pieredzei;
- atbilstošu pieredzes līmeni, lai izpildītu līgumu, ievērojot attiecīgu kvalitātes standartu, pierādot to ar līdzīgiem iepriekš izpildītiem darbiem. Inovāciju iepirkumā piegādātājam var nebūt iepriekšēja pieredze konkrētā inovatīvā risinājuma īstenošanā. Šajā gadījumā atlases kritērijam tomēr ir jāatsaucas uz iepriekš izpildītajiem darbiem, kas norāda uz konkrētu kompetenci, kas ir svarīga konkrēta risinājuma īstenošanā (piemēram, IT sistēmu ieviešanā ar līdzīgu sarežģītības līmeni).

## SVARĪGI ATCERĒTIES

Formulējot kvalifikācijas prasības, pasūtītājam jāpatur prātā šādi aspekti:

- jebkurām prasībām jāaprobežojas ar tām, kas ir piemērotas, lai pārliecinātos, ka piegādātājam ir likumīga un finansiāla iespēja un tehniskas un profesionālas spējas izpildīt līgumu;
- visām prasībām ir jābūt saistītām ar līguma priekšmetu;
- dalībai nepieciešamos nosacījumus norāda līguma paziņojumā;
- prasības ir jānorāda kā līguma izpildei nepieciešamais spēju līmenis;
- kad pasūtītājs piemēro divu posmu iepirkuma procedūru (piemēram, slēgtu procedūru vai sarunu procedūru ar iepriekšēju konkursu), tas piešķir punktus uzņēmumiem, kuri izpilda minimālas prasības un uzrāda lielākas spējas izpildīt līgumus. Šajos gadījumos tikai piegādātāji ar konkrētu uzkrāto punktu skaitu ir aicināti iesniegt piedāvājumu vai piedalīties sarunās;

• jāiegūst arī atbilstības pierādījumi no citiem uzņēmumiem par spējām, uz kurām piegādātājs paļaujas; pasūtītājs ir pilnvarots pieprasīt piegādātājam, kuram ir

nolēmis piešķirt līgumu, iesniegt aktuālus pamatojuma dokumentus, kuros norādīta atbilstība atlases kritērijiem, pirms piešķiršana tiek galīgi apstiprināta.

### 3. Iepirkuma novērtēšanas kritēriji

Lai pārliecinātos, ka risinājums būtiski nepārsniegs pieejamo risinājumu izmaksas, ir jāapsver novērtēšanas kritēriji attiecībā uz visu produkta vai pakalpojuma dzīves ciklu. Saimnieciski izdevīgākais piedāvājums ir vienīgais novērtēšanas kritērijs, kas ir minēts ES direktīvā (Economically most advantageous tender – MEAT). MEAT novērtēšanas kritēriju noteikšana, ņemot vērā gan kvalitāti, gan cenu, ir svarīgs aspekts inovāciju iepirkumā. MEAT kritēriji ir šādi:

#### CENA

Pasūtītājs var pieņemt lēmumu izmantot tikai cenas kritēriju. Cena ir paredzēta tikai attiecībā uz *piegādes, pakalpojumu vai darbu pirkuma vērtību*, neatkarīgi no maksājumu kārtības. Tā neattiecas uz jebkādam turpmākām izmaksām saistībā ar publiskā līguma priekšmeta izmantošanu, uzturēšanu, pārstrādi vai

utilizāciju. Izmantojot cenu kā vienīgo novērtēšanas kritēriju, pastāv ļoti zems potenciāls stimulēt inovācijas, ja vien cenas novērtēšanas kritēriju nepiemēro kombinācijā ar jaunākajām funkcionālajām prasībām.

#### IZMAKSAS

Papildus cenu kritērijam, pasūtītāji var arī atsaukties uz dzīves cikla izmaksām. Šeit parasti atsauce ir uz jebkuru monetāru vērtību attiecībā uz publiskā līguma priekšmeta *ražošanu, iegādi, izmantošanu, patēriņu, uzturēšanu, savstarpējo saistību, pārstrādi vai utilizāciju*. Lai to aprēķinātu, pasūtītājam ir jāizmanto pieejamas un objektīvas dzīves cikla izmaksu aprēķina metodes.

Pasūtītājam ir jāizvēlas piemērota izmaksu kritēriju kombinācija, kas nodrošinās nozīmīgas vērtības pamatotajām

interesēm, piemēram, autoparka patēriņa un uzturēšanas izmaksas. Konkrētiem izmaksu komponentiem piešķirtā vērtība būs atšķirīga atkarībā no pasūtītāja vajadzībām, piemēram, pilsētas sabiedriskajam transportlīdzeklim būs nepieciešams cits kritēriju kopums nekā starppilsētu pārvadājumu transportlīdzeklim, ar kuru brauc pa lielceļiem un laukiem, kur ir mazāk iespēju uzpildīt degvielu un veikt apkopi.

Inovācijas var stimulēt ar cenu un izmaksu novērtēšanas kritēriju kombināciju tādā veidā, ka visdārgākais transportlīdzeklis iegādes cenas ziņā nodrošinās vislabākos rezultātus patēriņa, zaļās enerģijas vai tehniskās apkopes intervālu ziņā. Šādi pasūtītājam tiks nodrošinātas optimālas dzīves cikla izmaksas, un piegādātāji varēs ieviest tirgū inovatīvākus risinājumus, pateicoties to labākai izpildei atbilstoši izmaksu kritērijiem.

## CENAS/KVALITĀTES PROPORCIJA

Labākās cenas kvalitātes attiecība ir jebkurš kritēriju veids, kas ir saistīts ar līguma priekšmetu un tie ir ar konkrētu nozīmi pasūtītājam. Šeit var iekļaut **kvalitātes, vides, sociālos vai inovatīvos** aspektus. Pasūtītājam ir plaša brīvība formulēt šos kritērijus

un piešķirt svarīgumu atbilstoši konkrētajam lietojumam.

Rūpīgi izvēloties attiecīgās labākās cenas kvalitātes attiecības prasības, pasūtītāji var pavērt ceļu attaisnotai izvelei par labu produktiem, kas pēc būtības labāk atbilst pasūtītāja kvalitātes vajadzībām.

## SVARĪGI ATCERĒTIES

Neviens no iepriekš aprakstītajiem instrumentiem nebūs derīgs, ja attiecīgie aspekti nav atspoguļoti līguma noteikumos. Līguma piešķiršanas kārtība uz kvalitātes vai izpildes kritēriju pamata ir jānostiprina ar līgumsodiem; cenu indeksācija vai līguma pirmstermiņa pārtraukšana draud pasūtītājam ar garām palaistu iespēju iegūt inovatīvu risinājumu un var novest pie juridiskām grūtībām.

Punktos par līguma izpildi būtu jāiekļauj vismaz šādi aspekti:

- līguma izpildes kritēriji, izmērāmi kvalitātes rādītāji un izpildes mērķi;
- nosacījumi līguma izbeigšanai nepietiekamas izpildes gadījumā;
- līguma labošanas noteikumi, proporcionāli svārstībām un turpmāku inovāciju iespējām līguma izpildes laikā.

Ja vērtēšanas kritēriji ir saistīti ar faktoriem, kurus pasūtītājs nevar pārbaudīt, būs grūti pierādīt, ka tie ir objektīvi piemēroti. Tas nozīmē, ka iepriekš jāapsver, kāda veida pierādījumus pretendenti var piedāvāt pie katra vērtēšanas kritērija un kā tos novērtēt. "Concordia Bus" gadījumā pirms pretendentu novērtēšanas Helsinku kopiena norādīja un publicēja papildu vērtēšanas punktu sistēmu par zemāku trokšņa un slāpekļa oksīdu emisiju līmeni. Tiesa šo sistēmu uzskatīja par pietiekami konkrētu un objektīvu.

Definējot vērtēšanas kritērijus ir būtiski atcerēties, ka:

- par kritērijiem ir jāinformē paziņojumā par līgumu, iekļaujot attiecīgu katra kritērija vērtību;
- ir jābūt piemērotam objektīvam un nediskriminējošam novērtējumam. Pasūtītājam nepieciešams interpretēt novērtēšanas kritērijus tādā pašā veidā visa iepirkuma laikā un tie ir objektīvi un vienādi jāpiemēro visiem pretendentiem.

Pasūtītājs nevar pievienot novērtējumā jaunus novērtēšanas kritērijus, kas nebija minēti iepirkuma dokumentos. Bet tas arī nozīmē, ka visi vērtēšanas kritēriji, kas ir norādīti iepirkuma dokumentā, ir jānovērtē un precīzi jāapraksta.

Pasūtītājam ir jāpieņem lēmums par vajadzības formulēšanu vispārīgā vai detalizētā veidā. Šādai izvēlei ir vairāki būtiski ietekmes faktori gan uz pirms-komercializācijas posma iepirkumiem, gan inovatīvu risinājumu iegādes iepirkumiem (piemēram, kā definēt efektīvus novērtēšanas kritērijus, un formulu, kas ļautu efektīvi un objektīvi salīdzināt piedāvājumus). Abos gadījumos novērtēšanas kritēriji un formula jādefinē tādā veidā, lai ļautu objektīvi salīdzināt piedāvājumus. Zemāk attēlā uzskatāmi attēlotas vispārīgi un detalizēti definētas vajadzības priekšrocības un trūkumi.

## Vispārīgi un detalizēti definēto vajadzību priekšrocības un trūkumi

### VISPĀRĪGI DEFINĒTA VAJADZĪBA

Varētu piesaistīt vairāk piegādātāju, bet vienlaikus varētu radīt mazāku konkurenci piemērotiem piegādātājiem (grūtāk salīdzināt piedāvājumus).

Nepieciešams mazāk laika konkrētas vajadzības aprakstīšanai, bet ir grūtāk novērtēt un identificēt inovatīvus risinājumus, veikt inovatīvā piedāvājuma izpēti un īstenot konsultācijas ar tirgus dalībniekiem.

Pirms-komercializācijas posma iepirkumos var radīt iespaidu, ka nav konkrētas īstenošanas vajadzības (pēc pirms-komercializācijas posma iepirkuma inovatīvo risinājumu iepirkums visdrīzāk nenotiks), var ierobežot konkurenci.

Pirms-komercializācijas posma iepirkumiem: plašs vajadzības apraksts rada risku par nelikumīgu pētniecības un izstrādes izslēgšanas izmantošanu (nav skaidrs, kādiem elementiem ir nepieciešama pētniecība un izstrāde).

### DETALIZĒTI DEFINĒTA VAJADZĪBA

Varētu piesaistīt mazāk piegādātāju, bet vienlaikus varētu radīt efektīvāku konkurenci starp piemērotiem piegādātājiem (vieglāk salīdzināt piedāvājumus)

Nepieciešams vairāk laika konkrētas vajadzības aprakstīšanai, bet ir vieglāk novērtēt jaunākos risinājumus, veikt inovatīvā piedāvājuma izpēti un vieglāk veikt konsultācijas ar tirgus dalībniekiem.

Pirms-komercializācijas posma iepirkumiem: vairāk iespējams pārliecināt tirgu, ka ir konkrēta īstenošanas vajadzība (lielāka iespēja, ka pēc pirms-komercializācijas posma iepirkuma notiks inovatīvo risinājumu iepirkums). Var radīt lielāku konkurenci pirms-komercializācijas posma iepirkumiem.

Pirms-komercializācijas posma iepirkumiem: nelikumīgas pētniecības un izstrādes izslēgšanas izmantošanas risks tiek mazināts, jo ir skaidrs, kādi pētniecības un izstrādes aspekti ir nepieciešami inovatīvā piedāvājuma izstrādei.

## 4. Labās prakses piemēri

### AS LATVIJAS VALSTS MEŽI – INOVĀCIJU PARTNERĪBAS IEPIRKUMS

AS "Latvijas valsts meži" vajadzēja loģistikas IT risinājumu, kas vēl nebija izstrādāts un nebija pieejams tirgū. Iepirkumam izvēlēta procedūra bija inovāciju partnerība. Novērtējuma procesam tika izstrādāta formula:

**$A = ((B/E) * 100) + ((C/E) * 100) + ((D/E) / 100)$** , kur:

- A** – kopējā piešķirto punktu summa;
- B** – pretendenta piedāvātais kalendāro mēnešu skaits prototipa izstrādei (saskaņā ar pretendenta finanšu piedāvājumu);
- C** – pretendenta piedāvātais kalendāro mēnešu skaits pilnai risinājuma izstrādei, neskaitot prototipa izstrādei nepieciešamo mēnešu skaitu (saskaņā ar pretendenta finanšu piedāvājumu)
- D** – kopējās projekta izmaksas (EUR);
- E** – par tehnisko piedāvājumu piešķirto punktu skaits.

**$D = F * G + H * G$** , kur:

- D** – kopējās projekta izmaksas (EUR);
- F** – pretendenta piedāvātais cilvēkdienu skaits prototipa izstrādei (saskaņā ar pretendenta finanšu piedāvājumu);
- G** – pretendenta norādītās izmaksas par cilvēkdienu (EUR, saskaņā ar pretendenta finanšu piedāvājumu);
- H** – pretendenta piedāvātais gala produkta izstrādei nepieciešamo cilvēkdienu skaits, neņemot vērā laiku, kas nepieciešams prototipa izstrādei (saskaņā ar pretendenta finanšu piedāvājumu);

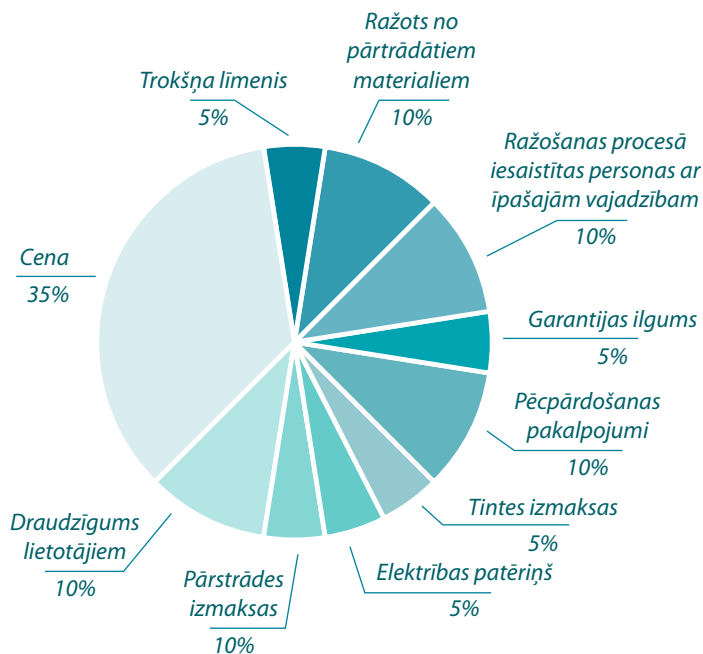
### EIROPAS KOMISIJA – VIDEI UN LIETOTĀJIEM DRAUDZĪGI BIROJA PRINTERI<sup>1</sup>

Eiropas Komisija vēlējās samazināt tās administrācijas ietekmi uz apkārtējo vidi un padarīt savu darba vidi darbiniekiem draudzīgāku, tostarp darbiniekiem ar īpašām vajadzībām. Apzinot tirgū pieejamos



risinājumus biroja printeru starpā, tika secināts, ka tirgū nav pieejami risinājumi, kuri ir spējīgi apmierināt visus noteiktos kritērijus.

Viens no risinājumiem, pie kura nonāca Eiropas Komisija bija definēt papildus vērtēšanas kritērijus produkta izstrādei. Papildus cenai un izmaksām, kā iespēja iegūt papildu punktus tika noteikti īpaši kvalitātes kritēriji attiecībā uz draudzīgumu lietotājiem (kritērijs par iepriekš iestatītiem 10 lietotāju profiliem dažādām lietotāju grupām), trokšņa līmeni (mākslas galerijā nevar būt tāds pats līmenis kā uz ielas), pārstrādātu materiālu izmantošanu vai sociāli nelabvēlīgā situācijā esošu personu nodarbinātību (šie kritēriji var būt atšķirīgi atkarībā no publiskā pasūtītāja būtības). Šis ir spilgts piemērs, kā iegūt labākas kvalitātes produktu tirgū. Tāpat arī jāpatur prātā, ka, jo lielāks kopējais kritēriju skaits, jo sarežģītāks ir vērtēšanas process un ir lielāka iespēja kļūdoties gan potenciālajam piegādātājam, gan vērtēšanas komisijai. Zemāk var aplūkot izvirzītos vērtēšanas kritērijus un to svaru.



<sup>1</sup> Tenders Electronic daily, pieejams: <https://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:287253-2016>:  
TEXT:EN:HTML

Šajā informatīvajā materiālā ir īsumā aprakstīts inovācijas iepirkumu iespēju klāsts un praktiski piemēri, lai iepazīstinātu pasūtītājus ar pieejamajiem un ieteicamajiem instrumentiem, kā arī motivētu turpmāku interesi un inovācijas iepirkumu veikšanu praksē. Kā redzams, ir dažādi ceļi, kā publiskajā iepirkumā iegādāties inovatīvas preces un pakalpojumus. Ja vēlaties iegūt vairāk detalizētas informācijas par inovācijas iepirkuma veikšanu, turpmākai jautājumu izpētei var būt noderīgi šādi avoti:

1. Eiropas Komisijas atbalstītās iniciatīvas ietvaros sagatavotais materiāls, pieejams: <https://eafip.eu/toolkit/>
2. Publisko iepirkumu audits, pieejams: <https://www.eca.europa.eu/sites/cc/Lists/CCDocuments/Toolkit-2018/Toolkit-2018-update.pdf>
3. Eiropas Komisijas sagatavotie ieteikumi inovācijas iepirkuma īstenošanai, pieejams: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/?fuseaction=list&cotelId=3&year=2018&number=3051&version=F>
4. Inovācijas iepirkuma platformas veidots informatīvs materiāls, pieejams lejuplādei: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/-/guidance-for-public-authorities-on-public-procurement-of-innovation?inheritRedirect=true>

## Piezīmēm



## Piezīmēm

**Šī publikācija saņēmusi Eiropas Savienības Eiropas Reģionālās attīstības fonda (2014-2020) finansiālu atbalstu.**

Plašāka informācija atrodama:

[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/lv/funding/erdf/](https://ec.europa.eu/regional_policy/lv/funding/erdf/)

<https://www.interregeurope.eu/ibuy/>

Informatīvais materiāls izveidots 2020. gada augustā