



Eiropas
Komisija

INOVATĪVU RISINĀJUMU PUBLISKAIS IEPIRKUMS: CIK TAS PIEMĒROTS JAUNUZNĒMUMIEM

Brošūra publiskā iepirkuma veicējiem



Citāda inovācija. Labāka inovācija. Inovācija kopā ar jaunuzņēmumiem.

Luksemburga: Eiropas Savienības Publikāciju birojs,
2023

© Eiropas Savienība, 2023
Icons © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-61994-9
doi: 10.2873/772435
ET-04-23-058-LV-N



Publiskais iepirkums nozīmē vairāk nekā tikai pirkumu — tas nozīmē **ieguldījumu**

Publiskā iepirkuma noteikumi vairs neattiecas tikai uz to, “kā pirkt”; tie attiecas arī uz “ko pirkt”. Arvien biežāk tiek atzīts, ka lietderīga nodokļu maksātāju naudas izmantošana ir kas vairāk nekā tikai publisko iestāžu primāro vajadzību apmierināšana. Sabiedrība pamatoti vēlas zināt ne tikai to, vai risinājums, kas iepirkts par publiskajiem līdzekļiem, formāli atbilst noteikumiem, bet arī, vai tas nodrošina piegādātājiem vislielāko pievienoto vērtību kvalitātes, izmaksu efektivitātes, ietekmes uz vidi un sociālās ietekmes un iespēju ziņā.

Publiskais iepirkums kā palīgs jaunuzņēmumiem un jaunuzņēmumi kā palīgs **labākas pasaules** veidošanā

Gan publiskie ieguldījumi, gan inovācija ir būtiski, pārvarot problēmas, kas saistītas ar atveseļošanu pēc pandēmijas, zaļo un digitālo pārkārtošanos un noturīgākas ekonomikas izveidi ES. Jaunuzņēmumi, sevišķi uzņēmīgākie un izdomas bagātākie, būdami novatorisma avangardā, var pavērt ceļu nozīmīgām inovācijām publiskajā sektorā.

IEPIRKIET INOVĀCIJĀM BAGĀTĀ NĀKOTNĒ!

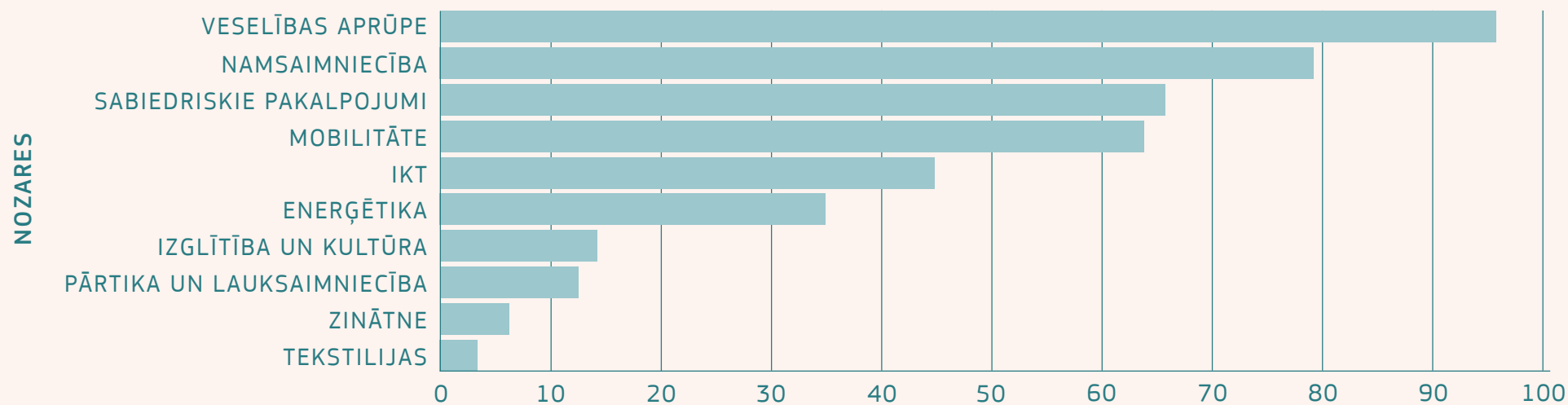
Iespēju jūra

ES publiskā iepirkuma noteikumi ir ļāvuši publiskā iepirkuma veicējiem izstrādāt procedūras, kas piemērotas ne tikai lieliem uzņēmumiem, bet arī mazākiem novatoriskiem piegādātājiem un jaunuzņēmumiem. ES publiskais iepirkums, kas aptver vairāk nekā 14 % iekšzemes kopprodukta (IKP), ir milzīgs novatorisku produktu un

pakalpojumu tirgus, bet tā potenciāls netiek pietiekami izmantots. Eiropas Komisijas mērķis ir uzlabot publiskā iepirkuma praksi, veicināt novatorisku preču, pakalpojumu un būvdarbu pieprasījumu Eiropā un stimulēt inovācijas ieviešanu ES. Tas ļaus integrēt publisko pieprasījumu inovācijas ekosistēmā un stimulēs ilgtspējīgu ekonomikas atveseļošanu.

PUBLISKĀ IEPIRKUMA VĒRTĪBA

nozārēs ar jaunuzņēmumu augstāko koncentrāciju



1. ATTĒLS. PUBLISKĀ IEPIRKUMA KONKURSU VĒRTĪBA SADALĪJUMĀ PA NOZARĒM, KURĀS 2020. GADĀ BIJA LIELĀKAIS JAUNUZŅĒMUMU ĪPATSVARŠ ES.

PUBLISKĀ IEPIRKUMA VĒRTĪBA MLJRD. EUR

Jaunā Eiropas Inovācijas programma

Komisija atbalstīs konsultatīva dienesta izveidošanu inovatīvu risinājumu iepirkuma jomas speciālistiem. Šis dienests darbosies kā starpnieks starp publiskā iepirkuma veicējiem un novatoriskiem piegādātājiem. Komisija atbalstīs arī dažādu struktūru, piemēram, “dzīvo laboratoriju” un inkubatoru, izveidi nolūkā savest kopā novatorus un publiskos administratorus un atbalstīt inovatīvus risinājumus sabiedrības vajadzībām.

JAUNUZŅĒMUMI KĀ INOVĀCIJAS IEVIEŠANAS PAĀTRINĀTĀJI UN PUBLISKĀ IEPIRKUMA VEICĒJI KĀ JAUNUZŅĒMUMU IZVEIDES PAĀTRINĀTĀJI

Kāpēc piesaistīt jaunuzņēmumus?

1

Lai izprastu, kur radīsies nākamā ideju un risinājumu paaudze: jaunuzņēmumi ir ambiciozi un dinamiski inovācijas ieviešanas paātrinātāji, un tāpēc tie, visticamāk, atradīs inovatīvus risinājumus, kas apmierinās vajadzības.

2

Darbs ar jaunuzņēmumiem bieži vien var radīt jaunus, elastīgākus darba un domāšanas veidus jūsu organizācijā vai iestādē.

3

Lai piesaistītu lielāku interesi un līdz ar to saņemtu daudzveidīgāku un kvalitatīvāku jaunu risinājumu piedāvājumu inovatīvu risinājumu iepirkumiem. Jaunuzņēmumi var sniegt pilnīgi atšķirīgu skatījumu uz to, kā apmierināt sabiedrības vajadzības vai atrisināt problēmu, kas skar visu sabiedrību.

4

Lai maksimāli izmantotu 2014. gada ES publiskā iepirkuma noteikumus, kuri ļāvuši līgumslēdzējām iestādēm izstrādāt tādas procedūras, kas ir pielāgotas mazākiem novatoriskiem piegādātājiem.

5

Lai dotu novatoriskiem uzņēmumiem iespēju pārbaudīt savus jaunus risinājumus reālos apstākļos un lietojumos, tā ka tie var paplašināt savus risinājumus un palielināt to ietekmi jūsu pilsētā/reģionā utt.

6

Lai dažādotu ekonomiku, ļaujot uzņēmumiem satikt klientus neatkarīgi no to atrašanās vietas, novērtējot jauno produktu gatavību vai apzinot inovatīvu tehnoloģiju izmantošanas izmaksas.

7

Lai saprastu, kas ir jaunie dalībnieki, kuriem jāpievērš uzmanība ekosistēmā saistībā ar informācijas iegūšanu par piegādātāju tirgu.

8

Lai uzlabotu zināšanas par to, kā izmantot digitālos rīkus un kāda ir datu nozīme inovāciju ieviešanā.

INOVĀCIJAS PARTNERĪBA — PROCEDŪRA, KAS PAREDZĒTA JAUNUZŅĒMUMIEM

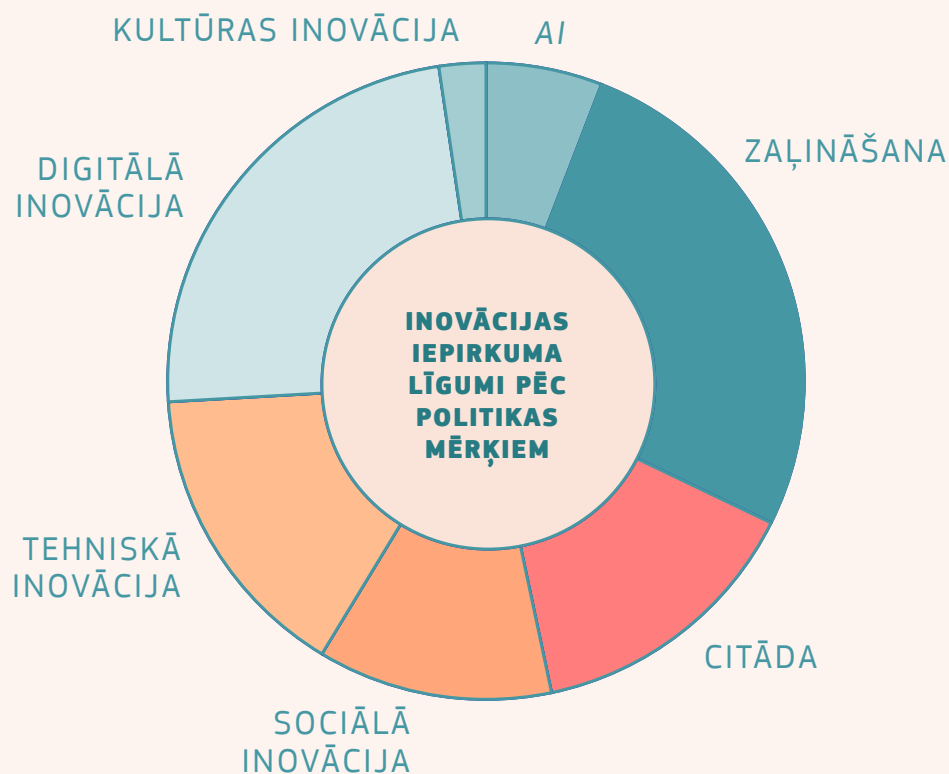
Kas ir “inovācijas partnerība”?

Inovācijas partnerība ir procedūra, kas apvieno pētniecību, inovāciju un iepirkumu. Šis process ir sadalīts vairākos posmos. Konkursa posms ir pats procedūras sākums, kurā atlasa vispiemērotāko partneri vai partnerus, pamatojoties uz viņu spēju izpildīt līgumu, kā arī konkursa piedāvājumiem. Nākamajā posmā partneris(-i) izstrādā jauno risinājumu sadarbībā ar pircēju. Šo posmu var sadalīt vairākās stadijās, kuru laikā partneru skaitu var pakāpeniski samazināt, atkarībā no tā, vai tie sasniedz iepriekš noteiktos mērķrādītājus. Pēdējā, komerciālajā posmā partneris(-i) izstrādā inovatīvu risinājumu, kuru iegādāsies pircējs.

Iepērkot **inovatīvus** risinājumus, mēs rūpējamies par **nākotni**

Inovācijai nav nozares nospraustu robežu. Pašreizējo sabiedrības problēmu risināšanai un pārmaiņām bieži vien ir vajadzīgi starpdisciplīnu risinājumi, kas spēj savienot dažādas nozares. Ļoti bieži šos savienojumus spēj veidot jaunuzņēmumi.

Nozares, kurās ir daudz jaunuzņēmumu, kas iesaistīti inovācijas partnerības procedūrās, parasti ir nozares ar lielu jaunuzņēmumu īpatsvaru kopumā. Izvēloties pirkt no jaunuzņēmumiem, publiskā iepirkuma veicējs, līdzīgi riska kapitālistam, iegulda šajos uzņēmumos, līdztekus investējot arī nākotnē, ar to atšķirību, ka šeit nav akcionāra, kas cenšas gūt finansiālu labumu īstermiņā. Atdeve, kuru publiskā iepirkuma veicēji saņem no ieguldījumiem, ir ietekme uz sabiedrību, ko bieži vien var nodrošināt inovācija, kas iepirkta no jaunuzņēmumiem.

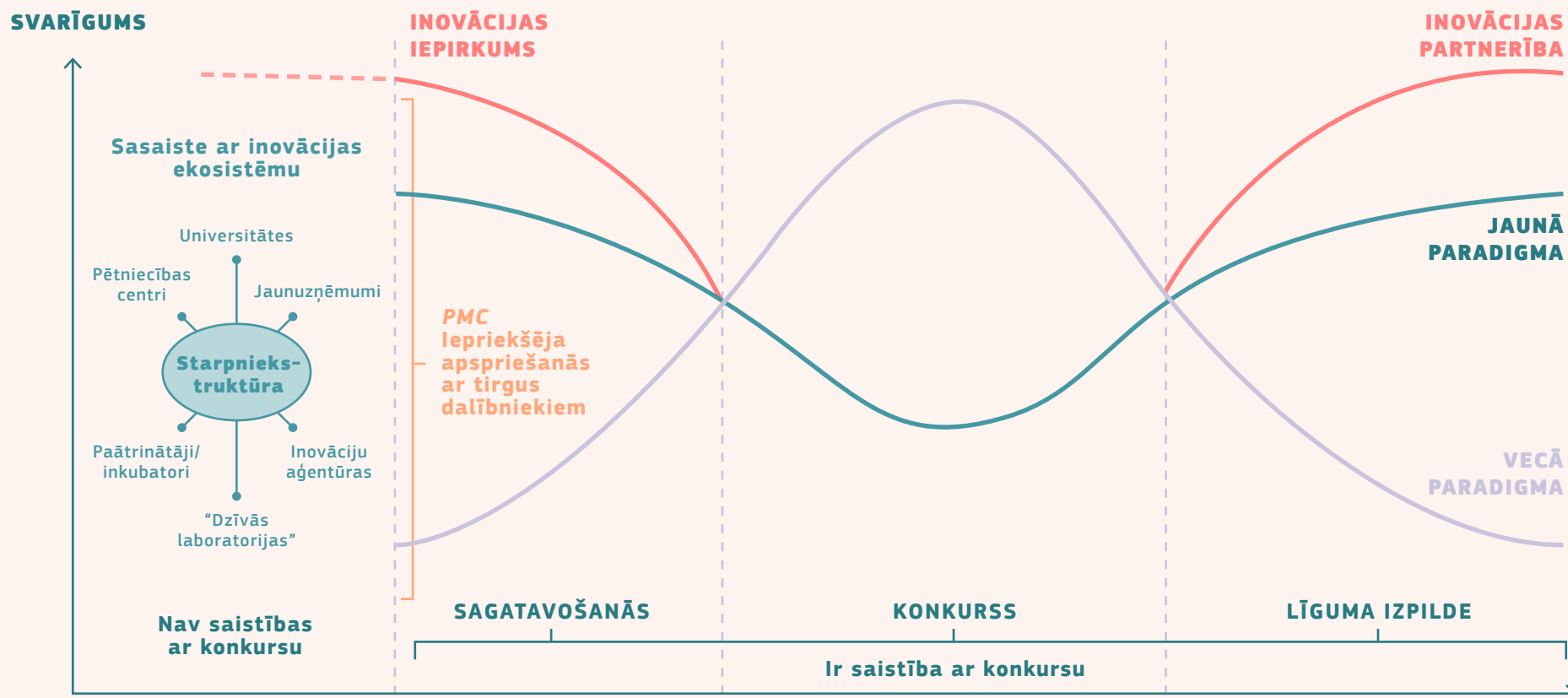


2. ATTĒLS. INOVATĪVU RISINĀJUMU IEPIRKUMA PROCEDŪRU ĪPATSVARŠ, KURĀS LĪGUMA SLĒGŠANAS TIESĪBAS PIEŠĶIRTAS MVU, SADALĪJUMĀ PA POLITIKAS MĒRĶIEM EIROPAS SAVIENĪBĀ LAIKĀ NO 2016. LĪDZ 2021. GADAM.

SAIKNES VEIDOŠANA STARP PUBLISKĀ IEPIRKUMA VEICĒJIEM UN INOVĀCIJAS EKOSISTĒMĀM

Eiropas Komisija ir uzsākusi vairākas iniciatīvas, kas īpaši paredzētas saiknes veidošanai starp publiskā iepirkuma pasauli un inovācijas ekosistēmām. Nākamajā attēlā parādīta jauna paradigma, kura jāievēro publiskajā iepirkumā un kurā ir ņemta vērā paplašinātā inovācijas ekosistēma. Saskaņā ar šo

jauno paradigmu iepirkuma veicējam ir īpaši svarīgi pievērst uzmanību konkursa noteikumu sagatavošanai un līgumu izpildei. Konkurss jāgatavo ciešā sasaistē ar inovācijas ekosistēmām, kas ietver mazos un vidējos uzņēmumus (MVU) un jaunuzņēmumus, inovāciju aģentūras, “dzīvās laboratorijas”, universitātes, pētniecības centrus utt.



3. ATTĒLS. INOVATĪVU RISINĀJUMU IEPIRKUMA POSMI UN TĀ STARPNIKSTRUKTŪRU FUNKCIJAS.

Ilgspējīgi centri

Kā norādīts [jaunajā Eiropas Inovācijas programmā](#), Eiropas Komisija atbalstīs “dzīvo laboratoriju” un inkubatoru izveidi, piemēram, nolūkā savest kopā novatorus un publiskos administratorus, lai atbalstītu inovatīvus risinājumus sabiedrības vajadzībām. Eiropas Komisija ir izsludinājusi projektu konkursu, lai izveidotu laboratorijas (“dzīvās laboratorijas” un inkubatorus), kurās publisko iestāžu problēmas un vajadzības var risināt un pārvarēt ar jaunuzņēmumu un uzņēmēju piedāvāto inovatīvo risinājumu palīdzību. Mērķis ir izveidot spēcīgu saikni starp novatoriem un publisko pārvaldi tādās jomās kā mobilitāte, zaļā un digitālā pārkārtošanās, veselība, izglītība utt. Tas arī palīdzēs veidot tādu iepirkumu praksi, kas veicina jaunu tirgu radīšanu novatoriskiem uzņēmumiem.



Kas ir inovatīvu risinājumu iepirkuma starpniekstruktūra?

[Inovatīvu risinājumu iepirkuma starpniekstruktūru projekts](#) ir atvieglojis novatorisku preču un pakalpojumu iepirkumu, stiprinot saikni starp publiskā iepirkuma veicējiem un novatoriskiem uzņēmumiem. Starpniekstruktūras jeb starpnieki palīdzēja publiskā iepirkuma veicējiem apzināt savas vajadzības. Kad iepirkuma veicēji bija tam gatavi, viņus iepazīstināja ar MVU un jaunuzņēmumiem, kas spēja izstrādāt viņu prasībām atbilstošus inovatīvus risinājumus.



PIRMS SĀKAT, PĀRBAUDIET, VAI JUMS IR PIEMĒROTI APSTĀKĻI JAUNUZŅĒMUMU PIESAISTĪŠANAI! ŅEMIET VĒRĀ, KA VIENKĀRŠOŠANA IR ATSLĒGA JAUNUZŅĒMUMU PIESAISTĪŠANAI PUBLISKĀ IEPIRKUMA TIRGOS!

VEICINOŠIE NOSACĪJUMI

DARBĪBAS



Jau no paša sākuma izstrādāriet pareizu stratēģiju!

Lai piesaistītu novatoriskus uzņēmumus, tehniskās specifikācijas ir jāizstrādā kā funkcionālas prasības (t. i., jānorāda, kas jā dara), lai izstrādātu risinājumu, t. i., lai definētu risināmo problēmu, vienlaikus neizvirzot pārmērīgas prasības attiecībā uz risinājuma veidiem. Tas ir īpaši svarīgi, jo jaunuzņēmumiem, kas darbojas citā nozarē, var būt risinājums, ko var izmantot arī jūsu problēmai. Tirgus izpēte un tirgus konsultācijas var palīdzēt saprast to, kas ir un kas nav pieejams iegādei, kā arī to, kāds ir tirgus sastāvs, kurā pērkat.

Samaziniet administratīvo slogu!

Saskaņā ar vienreizējas iesniegšanas principu dalībai publiskajās procedūrās pieprasiet Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu, lai jaunuzņēmumi varētu atkārtoti izmantot iepriekš ievadītos datus un ātrāk pieteikties!

Pielāgojiet atlases kritērijus!

Pieprasiet tādu apgrozījuma līmeni, kas ne vairāk kā divas reizes pārsniedz paredzamo līguma vērtību, lai neizslēgtu potenciālos pretendentes ar mazāku apgrozījumu, kuriem tomēr var būt vajadzīgā kapacitāte un, pat vēl svarīgāk, labāks risinājums!

Izvēlieties tādas pierādīšanas līdzekļus, kas neprasa, lai pretendents būtu darbojies ilgu laiku (piemēram, pierādījumus par apgrozījumu, pakalpojuma sniedzēja izglītību un profesionālo kvalifikāciju, nevis apliecinājumus par apmierinošu izpildi)! Ja iespējams, apsveriet iespēju noteikt zemu atlases kritēriju!

Jaunuzņēmumiem
labvēlīgas
konkursa prasības

Konkursa dokumentos iepriekš paredziet ar publiskā iepirkuma līgumu saistīto intelektuālā īpašuma tiesību piešķiršanu! Jaunuzņēmumiem var būt mazāka vēlme piedalīties konkursā vai pilnībā izmantot savu inovāciju potenciālu, ja netiek paredzēts saglabāt viņu īpašumtiesības uz izgudrojumiem.

Sadaliet piedāvājumu daļās, lai nodrošinātu, ka arī mazāki uzņēmumi var iesniegt piedāvājumus, jo tie var nebūt spējīgi izpildīt visas lielos līgumos ietvertās prasības! Ir iespējams arī ierobežot to daļu skaitu, kuras piešķir vienam pretendentam.

Radiet iespējas variantiem, lai veicinātu tādu jaunuzņēmumu un novatorisku MVU līdzdalību, kas nodrošina tikai vienu inovatīvu risinājumu!

Jaunuzņēmumiem
labvēlīgas līguma
iezīmes

Pārliecinieties, ka līguma apjoms un ilgums nav šķērslis! Mazāks līgumu apjoms, tostarp to sadalīšana daļās, var atvieglot piekļuvi uzņēmumiem vai organizācijām ar mazāku kapacitāti. No otras puses, īstermiņa līgumi, kuru termiņš ir viens gads vai mazāk, var apgrūtināt ieguldījumu veikšanu un rezultātu sasniegšanu mazam darbuuzņēmējam, jo īpaši, ja ir vajadzīgs laiks, lai parādītos iniciatīvas rezultāti.

Izstrādājiet līgumu atbilstoši attīstības posmiem un saskaņojiet maksājumus ar šiem posmiem, lai nodrošinātu pastāvīgu naudas plūsmu un likviditāti!

Paredziet savlaicīgas vai priekšfinansējuma maksājumu shēmas! Jaunuzņēmumiem un novatoriskiem MVU ir jāsamaksā agri un savlaicīgi, jo tiem nav tādu finansiālo rezervju kā lielākiem uzņēmumiem.

Jaunuzņēmumiem
labvēlīgas līguma
iezīmes

Ja, slēdzot līgumu, būs nepieciešamas zināšanas datu aizsardzības jomā, piemēram, par to, kā izmantot publisko informāciju, skaidri norādiet specifikācijās, kādi būs līgumslēdzējas iestādes pienākumi un ko prasīs no darbuuzņēmēja! Atvēliet līgumslēdzējai iestādei lielākas tiesības sniegt padomus par datu aizsardzības prasībām! Tas var būt īpaši svarīgi digitālo inovāciju jomā.

Iekļaujiet līgumā tikai būtiskas prasības attiecībā uz ziņošanu un izpildes gaitu! Piemēram, ziņojumu iesniegšana ir jāsaista tikai ar progresu un maksājumu grafiku, un sanāksmes jārīko tikai galvenajos pavērsiena brīžos. Šādi rīkojoties, pircējs samazina administratīvo slogu jaunuzņēmumam un pats sev.

Izziņošana

Papildus uzaicinājuma publicēšanai nacionālajā publiskā iepirkuma paziņojumu portālā un TED¹, publicējiet to sociālajos tīklos un arī citur, piemēram, portālos un publikācijās, it īpaši tajās, kas paredzētas novatoriskiem uzņēmumiem!

¹ Tenders Electronic Daily, vietnē: <https://ted.europa.eu/>, ja konkursa vērtība pārsniedz ES robežlielumus, kas paredz publicēšanu ES līmenī.





Kontaktinformācija

Jums ir jautājumi? Sazinieties ar mums:
GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu

Gribat vienmēr būt lietas kursā par visu jauno?
[Abonējiet mūsu informatīvo biļetenu, *Public Procurement Gazette!*](#)