



## "Inovāciju iepirkums: teorija un prakse"

2024. gada 5. decembrī "Koka Rīga" telpās biedrība VEFRESH un Rīgas digitālā aģentūra organizēja trešo darbsemināru valsts un pašvaldību darbiniekiem par inovāciju iepirkuma procedūru IPROMO projekta ietvaros. Darbsemināra tēma bija "Inovāciju iepirkums: teorija un prakse". Seminārā piedalījās jomas eksperts Lars Fabricius, Trøndelag apgabala pašvaldības vecākais padomnieks, kurš dalījās savā pieredzē, vadot inovāciju iepirkumus. Darbsemināra ietvaros tika skaidrota publiskā inovāciju iepirkuma (*Public Procurement of Innovative Solutions - PPI*) procedūra no inovāciju iepirkumu projektu vadības perspektīvas pašvaldībā.

### KOPSAVILKUMS

Tradicionālais publiskais iepirkums paredz, ka pasūtītājs skaidri zina risinājumu produkta vai pakalpojuma formā, kuru vēlas iepirkt. Savukārt publiskā inovāciju iepirkuma procedūra paredz, ka pasūtītājam ir skaidri jāapzinās tikai vajadzība, jeb problēma, kuru tas vēlas risināt ar iepirkuma palīdzību. Konkrētā risinājuma definējumu, izstrādi un piegādi tas atstāj piegādātāja ziņā. Šīs procedūras ietvaros pasūtītājs mērķtiecīgi rezervē resursus (laiku, budžetu, administratīvo atbalstu) izmaiņām, lai nodrošinātu plašāku piedāvājumu klāstu vienas vajadzības risināšanai. Tieši nenoteiktības un mainības komponente inovāciju iepirkumos nosaka to, ka tiem ir atšķirīgs procedūras un projektu struktūrālās iezīmes un vadības veids kā ierastajos iepirkumos.

### Eksperta definētie inovāciju iepirkumu projektu vadības pamatprincipi:

1. Uzticieties pakalpojuma sniedzējam - industrijai. Respektējami industrijas pārstāvji - piegādātāji, kuri tiek identificēti, izvērtēti tirgus izpētes rezultātā un vēlas darboties šajā sektorā ilgtermiņā - vislabāk saprot šībrīža tehnoloģiju iespējas, ierobežojumus un izaugsmes potenciālu;
2. Agrīnas stadijas risinājumu pieņemšana. Pasūtītājam būtiski koncentrēties uz definēto vajadzību sasniegšanu, nevis potenciālajiem risinājumiem, lai apsvērtu un izvērtētu tirgū vēl nekomercializētus risinājumus;
3. Funkcionālo prasību definēšana. PPI gadījumā rekomendējama pārēja no detalizētu specifikāciju pieprasīšanas uz būtiskāko funkcionalitātes prasību noteikšanu, kas motivē piegādātājus radīt inovatīvus risinājumus;
4. Riska dalīšana. Publiskā sektora gatavība uzņemties lielāku risku ir kritiska, jo inovāciju procesā ir sastopamas arī neveiksmes;
5. Jūs varat saņemt visu, ko vēlaties. Pasūtītājs atbild par vajadzības definējumu un, neatkarīgi no tā cik ambiciozs tas ir no tehnoloģiskā viedokļa, ir iespējams izveidot iepirkumu, lai iegādātos tās risinājumu.

*Praktisks piemērs: **Trøndelag hibrīdprāmju projekts**. 2015. gadā, lai sasniegtu pašvaldības klimatneitralitātes mērķus, tika definēta vajadzība - samazināt CO<sub>2</sub> emisijas par 50% līdz 2020. gadam. Prāmju satiksme Trøndelag apgabala pašvaldībā veidoja no 85% no tā brīža emisiju apjoma veidoja. Lai gan tolaik pasaulē darbojās tikai viens elektriskais prāmis, tika nolemts iegādāties hibrīd-elektroskos prāmjus. Kā minimālā prasība tika izvirzīts 50% CO<sub>2</sub> emisijas samazinājums. Šajā nolūkā bija nepieciešama pavisam jauna uzlādes infrastruktūra. Dialogs ar tirgus dalībniekiem ļāva precizēt tehnisko specifikāciju un pielāgot līguma nosacījumus. Projekta kopējās paredzamās izmaksas - 50 miljoni eiro. Iepirkuma projekta plānošana aizņēma 8 mēnešus. Risinājuma izstrāde līdz funkcionālam, agrīnas stadijas prototipam, aizņēma 2 gadus. Piecu gadu laikā industrijas pārstāvji paralēli iepirkumam bija attīstījuši un piedāvāja tirgū risinājumu, ko pašvaldība beigās iepirka ar tradicionālā publiskā iepirkuma starpniecību. Šajā gadījumā uzskatāmi redzams kā pašvaldība, meklējot risinājumu vajadzībai ar iepirkuma palīdzību, deva industrijai attīstības virzienu un būtībā sekmēja izaugsmi attiecīgajā jomā.*

## INOVĀCIJU IEPIRKUMA PROJEKTU VADĪBA

Inovāciju iepirkumi satur būtisku mainības daļu. Iepirkuma un risinājuma piegādes posmus, kuros gaidāmas izmaiņas vai kuros nav iespējams definēt skaidrus piegādes termiņus, identificē tirgus konsultāciju gaitā, kā arī iestrādā projekta līguma ietvaros. Ievācot un precizējot informāciju konsultācijās ar tirgus dalībniekiem rodas nepieciešamība pārstrādāt, pārveidot, pārrakstīt iepirkuma dokumentāciju vairākas reizes procesa laikā. Tāpēc inovāciju iepirkumiem ir projektu strukturālās iezīmes un vadības veids. Iepirkuma projektu vada grupa, parasti 4 līdz 5 cilvēki, no kuriem 2 līdz 3 ir pilnas slodzes darbinieki. Projekta vadītājs ir grupas virzītājspēks, papildus grupā ietilpst 1-2 projekta asistenti un jurists. Larsa Fabriciusa aprakstītais projektu vadības modelis Trøndelag apgabala pašvaldībā paredz, ka katram projektam tiek izveidota arī “ārštata” konsultatīvā grupa ar ekspertiem, kas tieši nav saistīti ar iepirkumā iesaistītajām pusēm. Konsultatīvās grupas pamatuzdevums ir validēt, atbildēt un skaidrot neskaidros tehniskos jautājumus, kas saistīti ar piedāvātā risinājuma profilu projekta vadības grupai. Konsultatīvā grupa, eksperta izpratnē, ir iepirkuma vadības grupas uzticamības personas, pie kuriem griezties pēc padoma vai konsultācijas, neradot interešu konflikta riskus piegādātajam un pasūtītājam. Tomēr galējā lēmuma pieņemšana paliek projekta vadītāja ziņā. Kā minēts, liela loma inovāciju iepirkumos ir piegādātājiem, jo, lai gan tiem ir finansiāla interese, iepirkuma plānošanas posmā tieši viņi izveido tehnoloģisko ietvaru, tam ko ir vai nav iespējams iepirkt, lai risinātu publiskā sektora definēto vajadzību.

## INOVĀCIJU IEPIRKUMA PROJEKTA POSMI

Iepirkuma projekts sastāv no trīs vienāda garuma posmiem:

1. Plānošana - posms ar vislielāko ietekmi uz iepirkuma procesu
  - Konceptija. Inovāciju iepirkuma plānošana sākas ar skaidru vajadzības definējumu un tikai aptuvenu prasību uzmetumu (tas sākumā var būt noformulēts arī vienā teikumā līdz tiek veiktas tirgus konsultācijas).
  - Konsultējoties ar tirgus pārstāvjiem tiek iegūts konkrētāks redzējums par to, kas tieši tiks iepirkts.
  - Šajā plānošanas apakšposmā konsultācijas ar industrijas pārstāvjiem tiek veiktas atkārtoti;
  - Verifikācija. Tad, kad ir ievākts pietiekams informācijas apjoms, lai nodefinētu skaidru prasību un finanšu apjomu, pasūtītājs sagatavo iepirkuma piedāvājumu.
  - Ar izstrādāto piedāvājumu pasūtītājs atkal vēršas pie tirgus dalībniekiem izvērtējot tā samērīgumu;
  - Specifikācija. Sadarbībā ar potenciālajiem piegādātājiem tiek precizēta tehniskā specifikācija.

- Ar brīdi, kad tiek pabeigta tehniskā specifikācija un sāka iepirkuma procedūra, saskaņā ar eksperta prezentēto Trøndelag apgabala pašvaldības modeli, beidzas politiskās varas ietekme uz iepirkuma projektu, neatkarīgi no tā izpildes ilguma;
2. Izstrāde;
  3. Agrīnā ekspluatācija.

## DARBSEMINĀRA GRUPU DARBA KOPSAVILKUMS

Darbsemināra klātienes dalībnieki, diskutējot grupās definēja cēloņus, kas visbūtiskāk ietekmē inovāciju iepirkuma norisi Latvijā.

1. Praktisko zināšanu un pieredzes trūkums inovāciju iepirkumu procedūras pielāgošanā gan iepirkumu veicēju, gan likumdevēja un uzraugošo institūciju pusē,
2. Iepirkuma laika rāmja neelastība un maza pašvaldības finansiālā riska tolerance.

Kā preventīvie pasākumi minēto cēloņu ietekmes mazināšanai un novēršanai tika nosaukti

- vienota valsts institūciju pieeja, kas definēta praktiskās iepirkuma procedūras īstenošanas vadlīnijās,
- pieejams finansējums projekta plānošanas jeb “nulles” fāzē (8 -9 mēneši);
- inovāciju iepirkumu aprošināšana, jeb riska fonds, lai amortizētu neparedzētas izmaksas.

Darbsemināra apmeklētāji ir vienisprātis, ka, lai veiksmīgi īstenotu inovāciju iepirkumu, nepieciešama rūpīga plānošana, kompetentas komandas izveide un iesaiste, detaļa tirgus izpēte un skaidrs regulējums. Svarīgi ir izstrādāt risku pārvaldības plānus un nodrošināt pietiekamus resursus, ieskaitot laiku un finansējumu pašvaldības iepirkumu projektu vadības ietvaros.

## REKOMENDĀCIJAS

IPROMO projekta 3. darbsemināra eksperta prezentētais Trøndelag hibrīdprāmju iepirkuma projekts parāda cik būtiska loma inovāciju attīstībā ir politikajai gribai, nosakot ilgtermiņa attīstības mērķus, un inovāciju iepirkuma ietekmei uz ekonomiskās attīstības un izaugsmes ātrumu.

Uz doto brīdi Latvijas Nacionālās industriālās politikas pamatnostādnes 2021.-2027. gadam ietver rīcības virzienu - inovācijas kapacitātes paaugstināšanu un investīciju, jeb finanšu resursu pieejamības nodrošināšanu. Ir definēta pašreizējā situācija (kopējie izdevumi P&A 2019. gadā veidoja tikai 0,64% no IKP, plānoto 1,5% vietā) un pausta politiskā griba palielināt izdevumu apjomu pētniecības un attīstības darbībām 2027. gadā līdz 600 miljoniem EUR gadā. Tomēr piedāvātais atbalsts Latvijas komersantiem jauniem produktiem un to komercializācijai, kas tiek izstrādāti inovāciju iepirkuma ietvaros, paredz tikai inovāciju partnerības procedūras izmantošanu.

Kā skaidrots iepriekšējos IPROMO projekta darbsemināros, inovāciju partnerība ir procedurāli un administratīvi viskomplicētākā inovāciju iepirkumu procedūra. Projekta eksperti konstatē, ka inovāciju iepirkuma vienkāršākās formas - pirmskomercializācijas iepirkums (*Pre-Commercial Procurement* - PCP), publiskais inovāciju iepirkums (*Public Procurement of Innovative Solutions* - PPI), pašreiz valstī nav aprobētas. Nav izveidotas praktiskās iemaņas un rekomendācijas procedūras piemērošanai, kas izgaismo praktiski pielietojamu vadlīniju trūkumu un kompetences celšanas pasākumus nepieciešamību publisko iepirkumu speciālistu vidū.

**Pasākumu "Inovāciju iepirkums: teorija un prakse" 2024. gada 5. decembrī rīkoja inovāciju kustība VEFRESH un Rīgas digitālā aģentūra projekta "IPROMO" ietvaros.**

IPROMO projekta ietvaros tiek izstrādāta ceļa karte pašvaldību un valsts iestāžu darbiniekiem par inovāciju iepirkuma procedūras piemērošanu. 2025. gada pavasarī plānots to prezentēt plašākai publikai dienas konferences ietvaros.