

## LĪGUMS Nr.

### 1 / OSI 2017/21 MI ERAF / KC-PI-2017/32

Rīgā

2017. gada 7. novembrī

#### LĪGUMA NOTEIKUMI

**APP Latvijas Organiskās sintēzes institūts**, juridiskā adrese Aizkraukles ielā 21, tā **direktora Osvalda Pugoviča** personā, kurš rīkojas saskaņā ar Nolikumu, turpmāk - Pasūtītājs, no vienas puses, un

**„KPMG Baltics” SIA**, reģistrācijas Nr. 40003235171 tās valdes locekles **Valdas Užānes** personā, (turpmāk tekstā – Izpildītājs), kura rīkojas saskaņā ar Statūtiem, turpmāk - Izpildītājs, no otras puses,

abi turpmāk kopā vai individuāli - Puses, savstarpēji vienojoties, bez maldības, viltus un spaidiem, pamatojoties uz iepirkuma PIL 9.panta kārtībā „Latvijas Organiskās sintēzes institūta Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde” id. Nr. OSI 2017/21 MI ERAF ietvaros iesniegto Izpildītāja piedāvājumu (turpmāk – Piedāvājums), noslēdz šādu Līgumu (turpmāk Līgums):

#### 1. Līguma priekšmets

1.1. Ar šo Līgumu Pasūtītājs uzdod un Izpildītājs apņemas nodrošināt *Latvijas Organiskās sintēzes institūta (OSI) Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādi* atbilstoši OSI Iepirkuma id. Nr. OSI 2017/21 MI ERAF tehniskajai specifikācijai (3.pielikums) un Izpildītāja tehniskajam piedāvājumam (1. pielikums) un finanšu piedāvājumam (2.pielikums) un šā Līguma noteikumiem. Šis Līgums noslēgts Latvijas Organiskās sintēzes institūta projekta „Jaunas zāles demences un epilepsijas ārstēšanai”, id. Nr. KC-PI-2017/32 ietvaros.

#### 2. Līguma izpildes kārtība

- 2.1. Izpildītājs nodrošina savlaicīgu un kvalitatīvu Pakalpojumu sniegšanu saskaņā ar šajā Līgumā un tā pielikumos norādītajiem termiņiem, bet ne vēlāk kā līdz **2018. gada 29. janvārim**.
- 2.2. Pakalpojumu sniegšanas vieta ir Latvijas Republika.
- 2.3. Izpildītājs Pakalpojumu sniegšanai apņemas nodrošināt profesionālu personālu.

### 3. Līguma summa un norēķinu kārtība

- 3.1. Līguma summa ir **EUR 19 900,00** (deviņpadsmit tūkstoši deviņi simti eiro un 00 centi), PVN sastāda EUR 4 179,00. Līguma kopējā summa ar PVN ir EUR 24 079,00 (divdesmit četri tūkstoši septiņdesmit deviņi eiro un 00 centi).
- 3.2. Norēķinos tiek piemērota attiecīgajā periodā spēkā esošā PVN likme. Ja saskaņā ar normatīvajiem aktiem turpmāk tiek grozīta PVN likme, Līgumcena ar PVN tiek grozīta atbilstoši PVN likmes izmaiņām bez atsevišķas Pušu vienošanās, ņemot par pamatu cenu bez PVN, kas paliek nemainīga, un jauno nodokļa likmi.
- 3.3. Šajā līgumā paredzētais Pakalpojums tiek uzskatīts par izpildītu, kad abi Līdzēji paraksta visa Pakalpojumu pieņemšanas – nodošanas aktu.
- 3.4. Avanss Izpildītājam 30% (trīsdesmit procentu) apmērā no Līguma summas, kas ir EUR 5 970,00 (pieci tūkstoši deviņi simti septiņdesmit eiro 00 centi) bez PVN, tiek izmaksāts 30 (trīsdesmit) dienu laikā no Rēķina saņemšanas dienas. Izpildītājam rēķins par avansu Pasūtītājam jāiesniedz 3 (trīs) darba dienu laikā no Līguma parakstīšanas dienas.
- 3.5. Atlikušo Līguma summas daļu 70 % (septiņdesmit procentu) apmērā no Līguma summas, kas ir EUR 13 930,00 (trīspadsmit tūkstoši deviņi simti trīsdesmit eiro 00 centi) bez PVN, Pasūtītājs samaksā 30 (trīsdesmit) dienu laikā pēc visa Pakalpojuma pieņemšanas – nodošanas akta abpusējas parakstīšanas un atbilstoša Izpildītāja rēķina saņemšanas dienas, pārskaitot naudu Izpildītāja iesniegtā rēķina norādītajā bankas kontā.
- 3.6. Pasūtītājs samaksu veic bezskaidras naudas norēķinu veidā pēc Pakalpojuma pabeigšanas 30 (trīsdesmit) dienu laikā no abpusējas nodošanas – pieņemšanas akta parakstīšanas par Pakalpojuma izpildi un rēķina saņemšanas dienas.
- 3.7. Izpildītājs, sagatavojot rēķinu, tajā iekļauj informāciju ar nepieciešamajiem rekvizītiem, tajā skaitā iepirkuma, uz kura pamata noslēgts šis līgums, identifikācijas Nr., Līguma numuru, Projekta nosaukumu un vienošanās Nr. Ja Izpildītājs nav iekļāvis šajā Līguma punktā noteikto informāciju rēķinā un nodošanas - pieņemšanas aktā, Pasūtītājam ir tiesības prasīt Izpildītājam veikt atbilstošas korekcijas rēķinā un aktā un nemaksāt rēķinā norādīto summu līdz brīdim, kad Izpildītājs novērsīs konstatētās nepilnības.
- 3.8. Izpildītājs sagatavo rēķinu un PVN aprēķina atbilstoši Pievienotās vērtības nodokļa likumam un citiem Latvijas Republikā spēkā esošiem normatīviem aktiem.
- 3.9. Maksājums skaitās izdarīts brīdī, kad bankā ir iesniegts maksājuma uzdevums naudas iemaksai Izpildītāja izsniegtajā rēķinā norādītajā bankas kontā.
- 3.10. Līguma kopējā summā ietilpst visas ar Tehniskajās specifikācijās noteikto prasību izpildi saistītās izmaksas, tajā skaitā visas personāla izmaksas, iekārtu izmaksas, nodokļi, kā arī visas ar Tehniskajās specifikācijās noteikto prasību izpildi netieši saistītās izmaksas (dokumentācijas drukāšanas, transporta pakalpojumi u.c.).
- 3.11. Nodrošanas - pieņemšanas aktu par paveikto Pakalpojumu no Pasūtītāja puses paraksta Pasūtītāja pārstāvis.
- 3.12. Pēc visa Pakalpojuma vai tā posma izpildes Izpildītājs ne vēlāk kā 2 (divu) darba dienu laikā sagatavo un iesniedz Pasūtītājam nodošanas – pieņemšanas aktu.
- 3.13. Pasūtītājam 5 (piecu) darba dienu laikā no nodošanas – pieņemšanas akta saņemšanas jānosūta Izpildītājam parakstīts nodošanas – pieņemšanas akts vai parakstīts akts ar motivētām iebildēm pieņemt aktā norādīto, Izpildītāja izpildīto Pakalpojumu vai tā posmu. Ja Pasūtītājs konstatē, ka Pakalpojums tiek veikts nekvalitatīvi vai neatbilstoši Līguma noteikumiem, Pasūtītājs iesniedz Izpildītājam aktu.
- 3.14. Izpildītājam aktā minētie trūkumi jānovērš aktā noteiktajā Pušu saskaņotā termiņā. Ja aktā minētie trūkumi ir radušies Izpildītāja darbības vai bezdarbības rezultātā, izdevumi šo trūkumu novēršanai jāapmaksā Izpildītājam un tas nedod tiesības uz konkrētā gadījumā noteikto veicamo Pakalpojumu izpildes termiņa pagarinājumu.
- 3.15. Ja Izpildītājs nav atbildīgs par kādu no aktā minētajiem trūkumiem, Izpildītājs ne vēlāk kā 1 (vienas) darba dienas laikā par to rakstiski ziņo Pasūtītājam. Ja Pasūtītājs piekrīt, tad

Līguma šajā punktā minētā gadījumā defektu novēršanas izdevumus apmaksā Pasūtītājs.

#### 4. Pušu saistības, tiesības un atbildība

##### 4.1. Izpildītājs uzņemas:

- 4.1.1. uzsākt Pakalpojuma izpildi ne vēlāk kā 3 darba dienu laikā no Līguma parakstīšanas brīža;
- 4.1.2. nodrošināt izpildāmo Pakalpojumu kvalitāti atbilstoši Līgumam un Tehniskajam piedāvājumam (Līguma Pielikums Nr.1), kas ir atbilstošs Pasūtītāja Tehniskajā specifikācijā (Līguma Pielikums Nr.3) noteiktajām prasībām;
- 4.1.3. reizi 2 nedēļās iesniegt Pasūtītājam pārskatu par Pakalpojuma izpildes progresu. Pārskata formu un saturu nosaka Pasūtītājs, par to atsevišķi vienojoties ar Izpildītāju;
- 4.1.4. nodrošināt Līguma izpildi ar atbilstoši kvalificētiem speciālistiem, kas nepieciešams Līguma izpildei;
- 4.1.5. ievērot darba drošības prasības Pakalpojuma sniegšanas laikā;
- 4.1.6. neizpaust informāciju un nenodot trešajām personām dokumentus vai to kopijas, kas ir pieejami saistībā ar Pakalpojuma izpildi.

##### 4.2. Pasūtītājs uzņemas:

- 4.2.1. veikt samaksu Līguma 3. sadaļā noteiktajā kārtībā un termiņos;
- 4.2.2. savlaicīgi veikt Izpildītāja izpildīto Pakalpojumu pieņemšanu un sniegt attiecīgus komentārus un papildinājumus vai pretenzijas Līgumā noteiktajā veidā un termiņos;
- 4.2.3. sniegt Izpildītājam visu Līguma izpildei tieši nepieciešamo, Izpildītāja pieprasīto informāciju, kas ir Pasūtītāja rīcībā, kā arī savu iespēji robežās informāciju, kuru Pasūtītājs vai Izpildītājs uzskatīs par nepieciešamu nodot Līguma izpildes sekmēšanai;
- 4.2.4. neizpaust informāciju un nenodot trešajām personām dokumentus vai to kopijas, kas ir pieejami saistībā ar Pakalpojuma izpildi un satur komerciālā rakstura informāciju par Izpildītāju.

4.3. Izpildītājs nozīmē par Līgumā noteikto saistību izpildi atbildīgo personu (turpmāk – Izpildītāja kontaktpersona) Ģirtu Lapiņu, tālruņa Nr.: xxxxxxxxxxx, e-pasts: xxxxxxxx@kpmg.com.

4.4. Pasūtītājs nozīmē par Līgumā noteikto saistību izpildi atbildīgo personu (turpmāk - Pasūtītāja kontaktpersona) Daci Kārkli, tālruņa Nr.: xxxxxxxxxxx, e-pasts: xxxxxxxx@osi.lv.

4.5. Pasūtītājam ir tiesības saņemt informāciju par šajā Līgumā paredzētā Pakalpojuma izpildes norisi, izdarot atbilstošu pieprasījumu Izpildītājam, arī ārpus 4.1.3. punktā noteiktajiem termiņiem.

4.6. Pasūtītājam ir tiesības neveikt samaksu par izpildīto Pakalpojumu, ja dokumentāli ar aktu, ko sastādījuši abi Līdzēji, konstatēta Pakalpojuma neatbilstoša kvalitāte vai būtiska atkāpe no normām, līdz šo trūkumu novēršanai par Izpildītāja līdzekļiem Pušu saskaņotā termiņā.

4.7. Ar šo Līgumu Puses apņemas nekavējoties rakstiski informēt viena otru par jebkādam grūtībām Līguma izpildes procesā, kas varētu aizkavēt savlaicīgu Pakalpojumu sniegšanu un Līguma izpildi.

4.8. Ar šo Līgumu Puses apliecina, ka tām ir visas nepieciešamās pilnvaras un tiesības, lai slēgtu šo Līgumu, kā arī tām nav zināmi nekādi tiesiski vai faktiski šķēršļi vai iemesli, kas jebkāda veidā ietekmētu vai aizliegtu uzņemties Līgumā minēto pienākumu izpildi.

4.9. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecina, ka ir iepazinies ar Tehnisko specifikāciju un citiem Līguma noteikumiem un atzina tos par saistošiem un izpildāmiem. Izpildītājs apliecina, ka viņa rīcībā atrodas pietiekoši darbinieku, iekārtu un nepieciešamo materiālu resursi, kā arī

citi līdzekļi, lai savlaicīgi un kvalitatīvi veiktu visus Līgumā un tā pielikumos noteiktos pienākumus.

- 4.10. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecinā, ka ir noslēdzis darba vai uzņēmuma līgumu ar katru Pakalpojuma izpildē iesaistīto Izpildītāja darbinieku.
- 4.11. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecinā, ka tā darbinieki vai citas personas, kas ir vai būs iesaistīti šā Līguma izpildē ir vai tiks iepazīstināti ar nosacījumiem par konfidencialitāti pirms darba uzsākšanas.
- 4.12. Katra Puse ir atbildīga par Līguma neizpildīšanu vai par to, ka Līgums nav izpildīts pienācīgi tās vainas dēļ.

## **5. Līgumsods**

- 5.1. Gadījumā, ja Izpildītājs neizpilda šajā Līgumā noteiktās saistības un Pasūtītājs pieprasa no Izpildītāja maksāt līgumsodu, Izpildītājs maksā Pasūtītājam līgumsodu 0.1 % (nulle komats viens procents) apmērā no Līguma kopējās summas par katru nokavēto dienu, ja minētais nokavējums radies Izpildītāja vai izpildītāja Līguma izpildē iesaistītu trešo personu dēļ un/vai nav pamatots ar Pasūtītāja saistību nepildīšanu vai to nepienācīgu pildīšanu.
- 5.2. Gadījumā, ja Pasūtītājs nesamaksā Izpildītājam Līguma maksājumu paredzētajos termiņos, Pasūtītājs maksā Izpildītājam līgumsodu 0.1 % (nulle komats viens procents) apmērā no laikā neveiktā maksājuma summas par katru nokavēto dienu. Visi no Pasūtītāja saņemtiem maksājumi vispirms tiek ieskaitīti aprēķinātā līgumsoda dzēšanai un tikai pēc tam pamatparāda summas samaksai.
- 5.3. Līguma 5.1. un 5.2. punktos minēto līgumsodu maksimālais apmērs ir ierobežots un tiek noteikts 10% (desmit procentu) apmērā no Līguma summas.
- 5.4. Līgumsoda samaksa neatbrīvo Puses no Līgumā noteikto saistību pilnīgas izpildes.

## **6. Nepārvarama vara**

- 6.1. Līguma izpratnē nepārvarama vara nozīmē notikumu, kas ir ārpus Puses pamatotas kontroles (tādi kā dabas katastrofas, avārijas, sabiedriskie nemieri, ārkārtas stāvoklis un citi) un kas padara Pusei savu no šā Līguma izrietošo saistību izpildi par neiespējamu.
- 6.2. Puses nespēja pildīt kādu no savām saistībām saskaņā ar Līgumu netiks uzskatīta par atkāpšanos no Līguma vai saistību nepildīšanu, ja Puses nespēja izriet no nepārvaramas varas notikuma, ja Puse, kuru ietekmējis šāds notikums ir veikusi visus pamatotos piesardzības pasākumus, veltījusi nepieciešamo uzmanību un spērusi pamatotos alternatīvos soļus, lai izpildītu Līguma noteikumus, un ir informējusi otru Pusi pēc iespējas ātrāk par šāda notikuma iestāšanos, ziņojumam pievienojot kompetentas iestādes izsniegtu izziņu, kura satur minēto apstākļu apstiprinājumu un raksturojumu.
- 6.3. Jebkurš periods, kurā Pusei saskaņā ar Līgumu ir jāveic kāda darbība vai uzdevums, ir pagarināms par periodu, kas pielīdzināms laikam, kurā Puse nespēja veikt šādu darbību nepārvaramas varas ietekmē.
- 6.4. Ja nepārvaramas varas apstākļi turpinās ilgāk par 3 mēnešiem, Pusēm jāvienojas par saistību izpildes atlikšanu, izbeigšanu vai turpināšanas procedūru.

## **7. Līguma darbības termiņš**

- 7.1. Līgums stājas spēkā pēc tā abpusējas parakstīšanas, un darbojas līdz Līgumā noteikto saistību pilnīgai izpildei.

## 8. Līguma grozīšana un pārtraukšana

- 8.1. Līgumu var grozīt, papildināt vai mainīt Līguma nosacījumus atbilstoši Latvijas Republikā spēkā esošajos normatīvajos aktos noteiktajām normām, lai tā izpilde būtu Pusēm izdevīga, noformējot rakstisku Pušu vienošanos, kas ar tās abpusēju parakstīšanu kļūst par šā Līguma neatņemamu sastāvdaļu. Līguma noteikumu izmaiņas vai grozījumi maina vai kā citādi groza Līguma saturu tikai un vienīgi tiktāl, cik par to tieši abas Puses vienojušās, izdarot attiecīgos grozījumus.  
*Grozījumus iepirkuma līgumā, ja tādi nepieciešami, izdara, ievērojot PIL 61.panta noteikumus*
- 8.2. Pasūtītājam ir tiesības vienpusēji atkāpties no Līguma, ja viņš konstatē un pierāda, ka Izpildītājs veic Pakalpojumus neatbilstoši Līguma nosacījumiem par to 20 (divdesmit) darba dienas iepriekš brīdinot Izpildītāju. Pasūtītājs neatlīdzina Izpildītājam tādējādi radušos zaudējumus.
- 8.3. Pasūtītājam ir tiesības objektīvu iemeslu dēļ vienpusēji izbeigt Līgumu, par to 20 (divdesmit) darba dienas iepriekš brīdinot Izpildītāju. Šajā gadījumā Pasūtītājs samaksā Izpildītājam par to pakalpojuma daļu, kas faktiski sniegta līdz Līguma izbeigšanās brīdim, samaksu veicot atbilstoši Līguma noteikumiem.
- 8.4. Pasūtītājam ir tiesības atteikties no atsevišķiem Pakalpojumiem objektīvu iemeslu dēļ, par to rakstiski brīdinot otru pusi vismaz 20 (divdesmit) darba dienas iepriekš un veicot savstarpējus norēķinus par to pakalpojuma daļu, kas faktiski sniegta līdz Līguma izbeigšanās brīdim, samaksu veicot atbilstoši Līguma noteikumiem.

## 9. Strīdu izskatīšanas kārtība

- 9.1. Visus strīdus, kas izriet vai rodas saistībā ar Līgumu vai tā interpretāciju, Puses apņemas risināt pārrunu ceļā.
- 9.2. Jebkura strīda risināšanai Pušu starpā par jautājumiem, kas izriet no Līguma un ko neizdodas atrisināt pārrunu ceļā 30 dienu laikā pēc tam, kad viena no Pusēm saņēmusi otras Puses rakstisku pieprasījumu šādam risinājumam, jebkura no Pusēm ir tiesīga vērsties tiesā. Strīda risināšana notiks saskaņā ar Latvijas Republikā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem.

## 10. Citi noteikumi

- 10.1. Ar šo Līgumu Puses vienojas, ka Līgumā noteiktās tiesības un pienākumi ir personiski un cieši saistīti ar Pusēm, un to cesija vai cita nodošana vai subordinēšana nav pieļaujama bez otras Puses rakstiskas piekrišanas.
- 10.2. Ja kāds no Līguma noteikumiem var izrādīties nelikumīgs vai nesaistošs, tas neietekmēs ar Līgumu noteiktās Pušu saistības un tiesības kopumā.
- 10.3. Pusēm ir jāinformē vienai otra 5 darbadienu laikā par savu rekvizītu (nosaukuma, adreses, norēķinu rekvizītu un tml.) un Pušu kontaktpersonu maiņu rakstiski, apstiprinot ar parakstu. Šādā gadījumā atsevišķi Līguma grozījumi netiek gatavoti.
- 10.4. Līgums ir sastādīts, stājas spēkā un tiek izpildīts, kā arī Pušu savstarpējās attiecības tiek regulētas un skaidrotas saskaņā ar Latvijas Republikā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem.
- 10.5. Ja kāda no Pusēm nav izmantojusi Līgumā paredzētās tiesības vai cita veida tiesiskās aizsardzības līdzekļus, netiks uzskatīts, ka Puse ir atteikusies no šo tiesību vai tiesiskās aizsardzības līdzekļa izmantošanas turpmāk.

- 10.6. Līgums sastādīts un parakstīts 2 (divos) oriģinālos eksemplāros uz 16 (sešpadsmit) lapām, abi eksemplāri ir ar vienādu juridisko spēku. Viens no Līguma eksemplāriem atrodas pie Pasūtītāja, bet otrs – pie Izpildītāja.
- 10.7. Konkursa nolikums, Izpildītāja Piedāvājums un Līguma divi pielikumi ir šā Līguma neatņemamas sastāvdaļas un ir Pusēm saistoši Līguma izpildē.
- 10.8. Līguma pielikumi:
- 10.8.1. Līguma pielikums Nr. 1 „Tehniskais piedāvājums”;
  - 10.8.2. Līguma pielikums Nr. 2 „Finanšu piedāvājums”;
  - 10.8.3. Iepirkuma „Latvijas Organiskās sintēzes institūta Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde”, id. Nr. OSI 2017/21 MI ERAF, tehniskā specifikācija.

## 11. Pušu rekvizīti un paraksti

„Pasūtītājs”:

**APP Latvijas Organiskās sintēzes institūts**

Reģ.Nr. 90002111653

PVN Reģ. Nr. LV90002111653

Aizkraukles iela 21,

Rīga, LV-1006, Latvija

A/S SEB Banka

Kods : UNLALV2X

Konts: LV08UNLA0050005032194

Latvijas Organiskās sintēzes institūta

Direktors:

Osvalds Pugovičs

Rīgā

2017. gada 7. novembrī

„Piegādātājs”

**„KPMG Baltics” SIA**

Reģ.Nr. 40003235171

PVN Reģ.Nr. LV40003235171

Vesetas iela 7

Rīga, LV-1013, Latvija

A/S Swedbank

Kods: HABALV22

Konts: LV47HABA0001408031493

„KPMG Baltics” SIA

valdes locekle

Valda Užāne

Rīgā

2017. gada 7. novembrī

**Pielikums Nr. 1**

**Līgumam Nr. 1 / OSI 2017/21 MI ERAF / KC-PI-2017/32**

## **TEHNISKAIS PIEDĀVĀJUMS**







**Pielikums Nr. 2**

**Līgumam Nr. 1 / OSI 2017/21 MI ERAF / KC-PI-2017/32**

## **FINANŠU PIEDĀVĀJUMS**

## Pielikums Nr. 3

### Līgumam Nr. 1 / OSI 2017/21 MI ERAF / KC-PI-2017/32

## TEHNISKĀS SPECIFIKĀCIJAS

### Iepirkuma priekšmets

Latvijas Organiskās sintēzes institūts (OSI) neatkarīgu pētniecības projektu rezultātā ir izstrādājis zāļu kandidātvielu demences un epilepsijas ārstēšanai (turpmāk – Produkts). Produkts ir aizsargāts ar diviem patentiem :

1. Use of 2-(5S-methyl-2-oxo-4R-phenyl-pyrrolidin-1-yl)-acetamide in the treatment of seizures. WO2016IB54641, 09.02.2017
2. 4R,5S-enantiomer of 2-(5-methyl-2-oxo-4-phenyl-pyrrolidin-1-yl)-acetamide with nootropic activity. WO2011054888, 12.05.2011.

Abi patenti ir OSI īpašums (turpmāk – Intelektuālais Īpašums).

1.2.1. specifiskā atbalsta mērķa „Palielināt privātā sektora investīcijas P&A” 1.2.1.2. pasākums „Atbalsts tehnoloģiju pārneses sistēmas pilnveidošanai” projekta „Jaunas zāles demences un epilepsijas ārstēšanai” (turpmāk – Projekts) ietvaros ir plānots izstrādāt produkta Intelektuālā īpašuma komercializācijas stratēģiju un tehniski ekonomisko priekšizpēti.

Iepirkuma priekšmets ir minētā produkta tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde.

CPV nomenklatūras kods: 79314000-8 (Priekšizpēte)

Projektu līdzfinansē Eiropas Reģionālās Attīstības Fonds.

### Darba uzdevums

Darba uzdevums sastāv no divu dokumentu izstrādes:

1. Produkta tehniski ekonomiskā priekšizpēte;
2. Produkta komercializācijas stratēģija.

### Darba uzdevums nr.1: Tehniski ekonomiskā priekšizpēte

Pretendentam jāveic tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrāde saskaņā ar šajā nolikuma sadaļā ietvertu metodiku un jānodrošina pilnīga izstrādātā nodevuma atbilstība katram metodikā ietvertajam nosacījumam.

### Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādāšanas metodika

---

*Tehniski ekonomiskā priekšizpēte ir projekta potenciāla novērtējums un analīze ar mērķi atvieglot lēmuma pieņemšanas procesu, objektīvi un racionāli apzinot projekta priekšrocības, trūkumus, iespējas un draudus, kā arī nosakot tā īstenošanai vajadzīgos resursus un vispārīgi – tā izdošanās izredzes. Sagatavojot tehniski ekonomiskās priekšizpētes dokumentāciju, Pretendentam jāņem vērā šajā materiālā iekļautā informācija par priekšizpētes sagatavošanu. Priekšizpētē iekļaujama informācija neaprobežojas ar šajā materiālā*

---

***norādītajiem jautājumiem, priekšizpētē ir jāiekļauj vispusīga informācija un analīze par pētījuma komercializācijas potenciālu.***

<p><b>Produkta apraksts un tās izmantošana</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Produkta apraksts, norādot tās darbības galvenos principus un piemītošās īpašības. Jāapraksta problēma, kuru risina piedāvātais produkts, t.i., kāds ir produkta sniegtais labums un tā mērķis.</i></li> <li>• <i>Jāsniedz pamatojums, ka produkts darbojas un ar to ir iespējams sasniegt rezultātus (jāsniedz informācija par līdz šim veiktajiem testiem un aprēķiniem un iegūtajiem datiem, kas pamato produkta pielietojumu un rezultātus).</i></li> <li>• <i>Jānorāda avoti, uz kādiem publicētiem vai patentētiem rezultātiem balstās piedāvātais produkts.</i></li> <li>• <i>Nepieciešams novērtēt kādā attīstības stadijā atrodas produkts un jānorāda turpmāk veicamie un nepieciešamie pasākumi, lai pārliecinātos par produkta darbību un tālāku produkta komercializāciju. Jānorāda līdz kādai pakāpei plānots produktu attīstīt šī projekta ietvaros un kādi varētu būt produkta tālāki attīstības virzieni (produkta nākotnes potenciāls).</i></li> <li>• <i>Jāidentificē riski un tehnoloģiskie izaicinājumi, kas saistīti ar produkta attīstīšanu līdz tādai pakāpei, lai to varētu ieviest tirgū.</i></li> <li>• <i>Jāizvērtē produkta vājās puses un ar tā pielietojumu saistītās problēmas un ierobežojumi.</i></li> <li>• <i>Jāapraksta šobrīd pastāvošie analogie risinājumi un jāsniedz izstrādātā produkta funkcionalitātes un citu raksturojošo rādītāju salīdzinājums ar analogiem, pamatojot jaunā produkta priekšrocības (piemēram, efektivitāte, lietošanas priekšrocības, zemākas ražošanas vai ekspluatācijas izmaksas, savietojamība ar citām tehnoloģijām, ietekme uz vidi, enerģijas patēriņš, drošība u.c.).</i></li> <li>• <i>Jāpamato produkta sasaiste ar tirgus pieprasījumu, proti, kāds varētu būt produkta pielietojums un kādu pakalpojumu sniegšanā varētu tikt izmantots.</i></li> <li>• <i>Attiecībā uz produkta pielietojanas daudzveidību nepieciešams novērtēt, vai tas pielietojuma ziņā ir specifisks un vērsts uz kādu šauru pakalpojumu vai produktu nišu vai gluži pretēji – plaši pielietojams.</i></li> </ul>
----------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Tirgus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Jāidentificē potenciālie produkta patērētāji un jānovērtē attiecīgā tirgus pieprasījums. Jāapraksta, vai tirgus apgūšana saistāma ar market pull vai technology push stratēģiju.</i></li> <li>• <i>Nosakot potenciālā tirgus apmēru, jāņem vērā ne tikai specifiskas prasības un regulējums nozarē, bet arī sociālekonomiskie un ģeogrāfiskie apstākļi (piemēram, klimats var ietekmēt produkta pielietojumu atsevišķos reģionos), tādējādi aprēķiniem izmantojot datus par tādiem tirgiem, kuru apgūšana ir reāla.</i></li> <li>• <i>Jāveic mērķa tirgus analīze, cita starpā norādot, vai mērķa tirgus ir jauns tirgus, augošs tirgus vai pilnībā izveidojies tirgus ar stabiliem dalībniekiem, jāizvērtē tirgus pieejamība (jo tirgus pieejamība ir zemāka, jo mārketinga izmaksas būs augstākas).</i></li> <li>• <i>Jāizvērtē, vai izstrādāto produktu ir iespējams “patērēt” pie esošās tirgus situācijas un izveidotās infrastruktūras (vai produkts ir savietojams ar esošajiem produktiem). Iespējams, lai produktu varētu ieviest tirgū, produktam ir jāveic papildus pielāgojumi.</i></li> </ul>
<b>Ekonomiskais pamatojums</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Nepieciešams novērtēt, cik ilgs laiks un finanšu resursi būs nepieciešami, lai produktu attīstītu līdz tādai pakāpei, lai to varētu piedāvāt tirgū.</i></li> <li>• <i>Jāpamato, ka produkta komercializācija būs rentabla (produkta attīstīšanas un ieviešanas rezultātā gūtajam labumam jābūt lielākam, kā veiktajām investīcijām).</i></li> <li>• <i>Priekšizpētē jāietver aprēķins, prognozējot ne tikai produkta ieviešanas izmaksas, tai skaitā nepieciešamo atļauju saņemšanas un licencēšanas izmaksas, bet arī tālākās nu jau konkrēta produkta ražošanas, ekspluatācijas, mārketinga u.c. izmaksas. Jāpamato, ka produkta izmantošana vai plānotā produkta ražošana ir ekonomiski pamatota.</i></li> </ul>
<b>Cita būtiska informācija</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Intelektuālā īpašuma tiesību nostiprināšana - vai produkts var tikt aizsargāts ar patentu un kāda ir varbūtība, ka trešā puse produktu spēs nokopēt, vai šobrīd uz produktu ir reģistrēts kāds patents. Jāapskata, vai, ieviešot produktu tirgū, netiks pārkāptas jau nostiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības.</i></li> <li>• <i>Informācija par citām pētniecības organizācijām vai komersantiem, kas strādā pie līdzīga produkta izstrādes. Kā tas var ietekmēt šo projektu un kāds ir risks, ka kāds “pasteigsies priekšā”, tādējādi samazinot produkta vērtību un tās komercializācijas iespējas.</i></li> <li>• <i>Priekšizpētes rezultātā ir jāizdara secinājumi, vai produkts ir komercializējams.</i></li> </ul>

## Darba uzdevums nr. 2: Komercializācijas stratēģija

Pretendentam jāveic tehniski komercializācijas stratēģijas izstrāde saskaņā ar šajā nolikuma sadaļā ietvertu metodiku un jānodrošina pilnīga izstrādātā nodevuma atbilstība katram metodikā

ietvertajam nosacījumam

## Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas metodika

*Komercializācijas stratēģija ir konkrēta produkta apraksts, kurā tiek atainoti secīgi soļi produkta attīstīšanai no koncepcijas līdz ieviešanai tirgū, kā arī izvēle starp rūpnieciskā īpašuma izmantošanas tiesību piešķiršanu citai personai (licences līgums, patenta pārdošana) vai jauna komersanta veidošanu uz zinātniskās izstrādnes bāzes, un ieteikts, kāda informācija jā sagatavo, kā iegūt potenciālo licenciātu vai investīciju fondu uzmanību un piedāvāt tiem produktu.*

*Komercializācijas stratēģijā iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajā materiālā norādītajiem jautājumiem.*

<b>Vienas lapas biznesa plāna izstrāde</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sagatavo, piemēram, Lean Canvas formu vai kādu citu formu pēc izvēles (Aizpilda pēc tam, kad citas daļas ir pabeigtas)</li> </ul>
<b>Vispārīga informācija (apkopojums) par tehnoloģiju no TEP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Balstoties uz iepriekš veikto tehniski ekonomisko priekšizpēti, norāda svarīgāko informāciju par produkta pielietojumu, attīstības stadiju, priekšrocībām un komercializācijas secinājumiem</li> </ul>
<b>Komanda</b>	<p>Apraksta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kas ir nepieciešams (kādi cilvēki, kompetences)</li> <li>• Esošo komandu (līdzšinējā pieredze un rezultāti)</li> <li>• Kas pietrūkst (kādi cilvēki, kompetences)</li> <li>• Kā un kur to var iegūt</li> </ul>
<b>Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzība mērķa tirgos</b>	<p>Apraksta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intelektuālā īpašuma tiesību pašreizējo statusu (īpašumtiesības, izgudrotāji un informācija par rūpnieciskā īpašuma tiesību objektiem)</li> <li>• Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzības stratēģiju (pamatojums mērķa tirgus valstīm, aizsardzības nepieciešamība)</li> <li>• Problēmjasautājumus, kas saistīti ar īpašumtiesībām, darbības brīvību</li> </ul>
<b>Tirgus analīze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veic produkta iespējamo darbības jomu plašāku izpēti (tendences, tirgus izmērs, ģeogrāfiskais aspekts utml.) un mērķa tirgus izvēli</li> <li>• Apraksta klientu vajadzības (potenciālo klientu profils, segments un pieprasījuma analīze)</li> <li>• Apraksta konkurentus (apraksts par pašreizējiem/jauniem produktiem, iespējamiem konkurentiem un to stratēģijām)</li> </ul>
<b>Komercializācijas stratēģijas izvēle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apraksta veikto izvēli starp rūpnieciskā īpašuma izmantošanas tiesību piešķiršanu citai personai (licences līgums, patenta pārdošana) vai jauna komersanta veidošanu uz zinātniskās izstrādnes bāzes</li> </ul>
<b>Finanšu plāns un ieņēmumi</b>	<p>Sniedz informāciju par:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kopējo nepieciešamo budžetu</li> <li>• Pasākuma ietvaros pieejamo finansējums un tā izlietojumu</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Naudas plūsmu (ieņēmumi un izdevumi projekta īstenošanas laikā - pa mēnešiem un līdz produkta komercializēšanai - pa gadiem)</i></li> <li>• <i>Ieguldījumu atdevi un efektivitāti (cik lielu labumu pētniecības organizācija gūs no produkta komercializēšanas)</i></li> <li>• <i>Galvenajiem termiņiem un būtiskākajiem atskaites punktiem (projekta īstenošanas laikā)</i></li> </ul>
<b>Riska analīze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Veic projekta risku uzskaitījumu (produkta attīstības riski, projekta vadības riski, tirgus riski, finanšu riski un citi iespējamie riski)</i></li> <li>• <i>Izstrādā Rīcības plānu risku samazināšanai un alternatīvu plānu būtiskāko risku iestāšanās gadījumā.</i></li> </ul>
<b>Tehnoloģijas attīstīšanas un komercializēšanas secīgi soļi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Izstrādā komercializācijas ceļa karti (ieteicamais plāns) atbilstoši projekta budžetam, attiecināmām izmaksām un atbalstāmajām darbībām (stratēģijas izstrādātājiem jāiepazīstas ar MK noteikumiem Nr.692, ietverot informāciju par</i></li> <li>• <i>Trīs potenciāliem licenciātiem vai investoriem</i></li> <li>• <i>Licenciātu un investoru uzrunāšanas un pārdošanas aktivitātēm</i></li> <li>• <i>Tirgus reakcijas analīzi (atgriezeniskās saites saņemšana no uzrunātajiem komersantiem)</i></li> </ul>

### Nodevumu sagatavošana un termiņi

Projekta izpildes ietvaros Izpildītājs iesniedz sekojošus nodevumus:

Nr.	Nodevums	Nodevuma iesniegšanas termiņš
1. nodevums	Tehniski ekonomiskā priekšizpēte latviešu un angļu valodā 2 eksemplāros papīra versijā un 1 eksemplārā elektroniskajā datu nesējā (t.sk. teksta un aprēķinu daļām jābūt modificējamā formātā, attiecīgi *.doc un *.xlsx vai analogiskā formātā).	12 (divpadsmit) nedēļu laikā no līguma spēkā stāšanās dienas.
2. nodevums	Komercializācijas stratēģija latviešu un angļu valodā 2 eksemplāros papīra versijā un 1 eksemplārā elektroniskajā datu nesējā (t.sk. teksta un aprēķinu daļām jābūt modificējamā formātā, attiecīgi *.doc un *.xlsx vai analogiskā formātā).	12 (divpadsmit) nedēļu laikā no līguma spēkā stāšanās dienas.

Sniedzot tehnisko piedāvājumu, pretendents precīzi norāda atbilstību katrai konkrētai tehniskās specifikācijas punkta/apakšpunkta prasībai, piemēram, norādot „nodrošināsim” vai citādi raksturojot savas spējas izpildīt attiecīgo tehniskās specifikācijas prasību.

Veicot Darbus, Pretendentam ir cieši jāsadarbojas ar OSI projekta izpildē iesaistītajiem darbiniekiem, kā arī papildus pretendenta piedāvājumā jāiekļauj veicamo darbu izpildes apraksts ar analīzi par nepieciešamo informāciju un tās sniegšanas laikiem (t.sk. skaidri identificējot no OSI nepieciešamo informāciju), kā arī sagaidāmajiem riskiem un to mazināšanas pasākumiem.

Pretendentam piedāvājumā jāiekļauj konkrēts līguma izpildes laika grafiks (ar precizitāti 1 nedēļa), ietverot piedāvātos interviju laikus ar visām darbu apjomā iekļautajām un citām pusēm, interviju saraksts un saturs.

Projekta nākamajā kārtā OSI plāno ārpakalpojuma veidā piesaistīt komercializācijas stratēģijā plānoto pasākumu īstenotāju, attiecīgi šīs iepirkuma procedūras uzvarētājs varēs pretendēt uz līguma izpildi par komercializācijas stratēģijas īstenošanu.