# ERAF-large.jpgE:\My Documents\IEPIRKUMU_proceduras\VIAA\LOGO\ES_divkrasains.jpgE:\My Documents\IEPIRKUMU_proceduras\VIAA\LOGO\ES_fondu_sauklis.bmp

APSTIPRINĀTS

Latvijas Organiskās sintēzes institūta

 Iepirkumu komisijas

2017. gada 3. oktobra sēdē

protokols Nr. 2017/21 - 01

**APP LATVIJAS ORGANISKĀS SINTĒZES**

**INSTITŪTS**

**Iepirkuma „Publisko iepirkumu likuma” 9.panta kārtībā:**

**„Latvijas Organiskās sintēzes institūta Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**NOLIKUMS**

**iepirkuma identifikācijas numurs**

OSI 2017/21 MI ERAF

Rīga

2017

Satura rādītājs

[I nodaļa 3](#_Toc494899629)

[**INSTRUKCIJAS PRETENDENTIEM** 3](#_Toc494899630)

[1. Vispārīgā informācija 4](#_Toc494899631)

[2. Informācija par iepirkuma priekšmetu un līgumu 5](#_Toc494899632)

[3. pretendentu Izslēgšanas, atlases un kvalifikācijas prasības 6](#_Toc494899633)

[4. Iesniedzamie dokumenti 7](#_Toc494899634)

[5. Piedāvājuma vērtēšanas un izvēlēs kritēriji 8](#_Toc494899635)

[**Piedāvājuma izvēles kritēriji, vērtēšanas kritērijs un vērtēšanas kārtība** 8](#_Toc494899636)

[II nodaļa 11](#_Toc494899637)

[**Tehniskās specifikācijas** 11](#_Toc494899638)

[Nepieciešamā pakalpojuma tehniskā specifikācija 12](#_Toc494899639)

[III nodaļa 18](#_Toc494899640)

[LĪGUMA PROJEKTS 18](#_Toc494899641)

[Līguma noteikumi 19](#_Toc494899643)

[IV nodaļa 28](#_Toc494899647)

[**FORMAS PIEDĀVĀJUMA SAGATAVOŠANAI** 28](#_Toc494899648)

[1. FORMA 29](#_Toc494899649)

[2. FORMA 31](#_Toc494899650)

[3.1. FORMA 32](#_Toc494899651)

 [3.2. FORMA 33](#_Toc494899652)

#

# I nodaļa

# **INSTRUKCIJAS PRETENDENTIEM**

1. **Vispārīgā informācija**
	1. **Iepirkuma identifikācijas numurs**

OSI 2017/21 MI ERAF

CPV kodi. Galvenais priekšmets: 79314000-8.

* 1. **Pasūtītājs**

|  |  |
| --- | --- |
| **Pasūtītāja nosaukums** | Latvijas Organiskās sintēzes institūts |
| **Adrese** | Aizkraukles iela 21, Rīga, LV -1006, Latvija |
| **Reģ. Nr.** | LV90002111653 |
| **Kontaktpersona** | Artūrs Aksjonovs |
| **Tālruņa Nr.** | +371 67014884 |
| **Faksa Nr.** | +371 67014813 |
| **e-pasta adrese** | arturs@osi.lv |
| **Darba laiks** | No 9.00 līdz 17.00 |

* 1. **Piedāvājumu iesniegšanas termiņš**

Piedāvājumi iesniedzami **līdz** **2017. gada 23. oktobrim plkst. 14:00** Latvijas Organiskās sintēzes institūtā, Aizkraukles ielā 21, 112. kab.

* 1. **Piedāvājuma nodrošinājums**

Piedāvājuma nodrošinājums nav nepieciešams.

* 1. **Piedāvājuma noformējums**
		1. Piedāvājumam, dokumentiem un korespondencei starp Pasūtītāju un Pretendentu, kas saistīta ar iepirkuma norisi, jābūt latviešu vai angļu valodā.
		2. Piedāvājums iesniedzams aizlīmētā aploksnē, uz kuras jānorāda pretendenta nosaukums un iepirkuma identifikācijas numurs (OSI 2017/21 MI ERAF).
		3. Pretendentam jāiesniedz piedāvājuma viens oriģināls un viena kopija. Uz piedāvājuma oriģināla un kopijas norāda attiecīgi „ORIĢINĀLS” un „KOPIJA”. Piedāvājuma oriģināls un kopija jāievieto 1.5.2. punktā minētājā aploksnē.
		4. Piedāvājumu paraksta Pretendenta vadītājs vai tā pilnvarota persona.
		5. Piedāvājums sastāv no trijām daļām:
			1. Pieteikuma dalībai iepirkumā kopā ar Pretendentu atlases dokumentiem;
			2. Tehniskā piedāvājuma;
			3. Finanšu piedāvājuma.
	2. **Iepirkuma nolikuma saņemšana**

Iepirkuma nolikumu var brīvi lejupielādēt Pasūtītāja mājas lapā **http://www.osi.lv**

* 1. **Iepirkumu komisijas sastāvs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Vārds, Uzvārds** | **Amats** |
| **Komisijas****priekšsēdētājs** | Osvalds Pugovičs  | Direktors |
| **Komisijas****locekļi**  | Ivars Kalviņš | Vadošais pētnieks |
|  | Dace Kārkle | Direktora vietniece |
|  | Andris Počs | Saimniecības nodaļas vadītājs |
|  | Modris Banka | Galvenais inženieris |
| **Sekretārs** | Artūrs Aksjonovs | Iepirkumu nodaļas vadītājs |

Iepirkumu komisija izveidota ar rīkojumu Nr. 1.1. – 2/12 (20.02.2017.)

1. **Informācija par iepirkuma priekšmetu un līgumu**
	1. **Iepirkuma priekšmets**

Iepirkuma priekšmets ir ķīmisku Latvijas Organiskās sintēzes institūta izstrādāto jauno zāļu kandidātvielu attīstības tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde Eiropas reģionālās attīstības fonda (ERAF) līdzfinansētā projekta „Jaunas zāles demences un epilepsijas ārstēšanai” ietvaros, 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”, ietvaros saskaņā ar Tehniskajām specifikācijām.

Piegādātājam ir jāveic Pakalpojumi, atbilstoši Tehniskajās specifikācijās (II. Nodaļa) noteiktajām prasībām.

* 1. **Piedāvājumu skaits**

**P**retendents var iesniegt vienu piedāvājumu par visu iepirkuma apjomu saskaņā ar Tehnisko specifikāciju.

* 1. **Līguma slēgšanas nosacījumi**

Tiks slēgts viens līgums par visu iepirkuma apjomu.

* 1. **Līguma izpildes vieta**

Līguma izpildes vietu nosaka pretendents savā piedāvājumā.

* 1. **Līguma izpildes laiks**

Līguma izpildes laiks ir ne vairāk kā **24** (divdesmit četras) **nedēļas** no līguma parakstīšanas dienas.

* 1. **Līguma izpildes nosacījumi**

Grozījumus iepirkuma līgumā, ja tādi nepieciešami, izdara, ievērojot PIL 61.panta noteikumus.

1. **pretendentu Izslēgšanas, atlases un kvalifikācijas prasības**
	1. **Nosacījumi Pretendenta dalībai iepirkumā**

Iepirkumā var piedalīties jebkura fiziskā vai juridiskā persona, vai šādu personu apvienība jebkurā to kombinācijā no jebkuras valsts, kurai ir tiesības veikt preču piegādi vai sniegt pakalpojumus atbilstoši Latvijas vai tās valsts normatīvajiem aktiem kurā tā dibināta vai kurā atrodas tās pastāvīgā dzīvesvieta.

* 1. **Pretendentu izslēgšanas nosacījumi**

Pasūtītājs pretendentu, kuram būtu piešķiramas iepirkuma līguma slēgšanas tiesības, izslēdz no dalības iepirkumā jebkurā no PIL 9.panta astotajā daļā minētajiem gadījumiem.

* 1. **Kvalifikācijas prasības**
		1. Pretendenta vidējais finanšu apgrozījums pēdējo 3 (trīs) gadu (2014., 2015., 2016.) laikā ir ne mazāks kā 40 000 EUR gadā, ko pretendents apstiprina iesniedzot norādīto periodu peļņas/zaudējumu aprēķinu. Ja pretendents ir dibināts vēlāk, tad iesniedzama informācija par apgrozījumu kopš dibināšanas brīža. Ja pretendenta finanšu gads beidzas 2017. gadā pirms piedāvājumu iesniegšanas, tas var iesniegt informāciju arī par 2017. gadu.
		2. Pretendents pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā ir realizējis vismaz 2 (divu) tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes projektus, kuru līgumcena ir ne mazāka kā 10 000,- EUR un vismaz 1 no tiem veikts par farmācijas vai kādas citas eksperimentālas zinātniskas izstrādnes produktu.. Lai apliecinātu pieredzi realizētajos projektos, Pretendents iesniedz klientu atsauksmju vēstules.
		3. Pretendents pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā ir realizējis vismaz 2 (divus) komercializācijas stratēģiju izstrādes projektus, kuru līgumcena sasniedz vai pārsniedz 10 000,- EUR un vismaz 1 no tiem veikts par farmācijas vai kādas citas eksperimentālas zinātniskas izstrādnes produktu. Lai apliecinātu pieredzi realizētajos projektos, Pretendents iesniedz klientu atsauksmju vēstules.

**Prasības Pretendenta piesaistītajam personālam:**

* + 1. Prasības Pretendenta nodrošinātajiem darbu izpildītājiem:
			1. **Projekta vadītājs(-i)** (var piedāvāt 2 speciālistus, no kuriem katrs ir vadījis vienu attiecīgā veida projektu):
1. vismaz maģistra grāds ekonomikā;
2. sekmīgi novadīts vismaz viens projekts, kas saistīts ar tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādi par farmācijas vai kādas citas eksperimentālas zinātniskas izstrādnes produktu pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā;
3. sekmīgi novadīts vismaz viens projekts vadībā, kas saistīts ar komercializācijas stratēģiju izstrādi par farmācijas vai kādas citas eksperimentālas zinātniskas izstrādnes produktu pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā;
	* + 1. **Biznesa analīzes eksperts:**
4. augstāka izglītība ekonomikā, finansēs vai biznesa vadībā;
5. sekmīgi novadīti vismaz 2 (divi) tirgus izpētes projekti pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā.
	* + 1. **Zinātniskais eksperts:**
6. Doktora grāds ķīmijā, bioloģijā, vai farmakoloģijā;
7. sekmīgi novadīti vismaz 2 (divi) projekti, kas saistīti ar intelektuālā īpašuma komercializāciju pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā.
	* 1. Lai apliecinātu pretendenta piesaistītā personāla pieredzi realizētajos projektos un atbilstību 3.3.4.punktā minētajām prasībām, pretendents iesniedz visa nolikuma 3.3.4.punktā minētā personāla CV.
8. **Iesniedzamie dokumenti**
	1. **Pretendentu atlases dokumenti**
		1. Vispārēja informācija par Pretendentu saskaņā ar nolikuma 3.1. Formu. Obligāti jāaizpilda visi lauki.
	2. **Pretendentu, kam būtu piešķiramas līguma slēgšanas tiesības, izslēgšanas nosacījumu izvērtēšanai nepieciešamie dokumenti.**
		1. Pirms lēmuma par iepirkuma rezultātiem pieņemšanas Iepirkumu komisija, lai izvērtētu pretendentu saskaņā ar PIL 9.panta astotās daļas nosacījumiem, rīkojas saskaņā ar PIL 9.panta devīto daļu.
		2. Ja Iepirkumu komisija konstatē, ka Pretendentam, kam būtu piešķiramas līguma slēgšanas tiesības, ir Valsts ieņēmumu dienesta administrēto nodokļu parādi, tajā skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā pārsniedz 150 EUR, tā rīkojas saskaņā ar PIL 9.panta desmito daļu.
		3. Ja pretendents reģistrēts ārvalstī (vai tā pastāvīgā dzīvesvieta atrodas ārvalstī), tam jāiesniedz attiecīgās valsts kompetentās institūcijas izziņu, kas apliecina, ka uz pretendentu (un personām, uz kuru iespējām pretendents balstās, lai apliecinātu, ka tā kvalifikācija atbilst iepirkuma prasībām – ja attiecināms) neattiecas PIL 9.panta astotajā daļā noteiktie gadījumi.
	3. **Pretendentu kvalifikācijas dokumenti**
		1. Peļņas-zaudējumu aprēķins par pēdējiem 3 (trīs) noslēgtajiem finanšu gadiem.
		2. Klientu atsauksmju vēstules par pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā realizētajiem tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes projektiem, kas atbilst Nolikuma 3.3.2.punkta prasībām.
		3. Klientu atsauksmju vēstules par pēdējo 3 (trīs) gadu (2014.-2017.) laikā realizētajiem komercializācijas stratēģiju izstrādes projektiem kas atbilst Nolikuma 3.3.3.punkta prasībām.
		4. Visa Nolikuma 3.3.4.punktā minētā personāla CV.
		5. Visa Nolikuma 3.3.4.punktā minētā personāla izglītību apliecinošos dokumentus.
		6. Apliecinājumus par Nolikuma 3.3.4.punktā minētā personāla realizētajiem projektiem, iekļaujot projektu nosaukumus un pasūtītājus.
	4. **Tehniskais piedāvājums**
		1. Tehnisko piedāvājumu sagatavo saskaņā ar Tehniskajās specifikācijās noteiktajām prasībām.
		2. Tehnisko piedāvājumu Pretendents sagatavo atbilstoši Tehniskā piedāvājuma formai (1. forma). Pretendents var brīvi pievienot papildus materiālus par piedāvāto iepirkuma priekšmetu.
	5. **Finanšu piedāvājums**
		1. Finanšu piedāvājumu sagatavo, ņemot vērā Tehniskajās specifikācijās noteikto Pakalpojumu apjomu un raksturojumu atbilstoši Finanšu piedāvājuma formai (2. forma).
		2. Finanšu piedāvājumā cenas norāda EUR atsevišķi norādot cenu bez pievienotās vērtības nodokļa, piemērojamo PVN (atbilstošā proporcijā) un cenu ar PVN.
		3. Piedāvājumā jānorāda gan vienību cenas gan kopējā cena par iepirkuma (vai tā daļas, ja iepirkums tiek dalīts daļās) apjomu.
		4. Finanšu piedāvājumā preču vai pakalpojumu vienību cenās (ja attiecināms) jābūt iekļautām visām sniedzamo Pakalpojumu izmaksām.
		5. Pretendents var brīvi pievienot piedāvājumam papildus materiālus par piedāvātajiem pakalpojumiem.
		6. Pretendenta piedāvātajām cenām un vienību likmēm jābūt nemainīgām visā līguma izpildes laikā. Ja preču vai pakalpojumu apjoms līguma izpildes laikā mainās, izmaiņas tiek veiktas, balstoties uz Pretendenta norādītajām vienību cenām saskaņā ar noslēgtā līguma noteikumiem.
9. **Piedāvājuma vērtēšanas un izvēlēs kritēriji**
	1. **Piedāvājumu noformējuma pārbaude**

Piedāvājuma noformējuma, pretendentu atlases un kvalifikācijas dokumentācijas un Tehnisko un Finanšu piedāvājumu atbilstības vērtēšanu veic Iepirkumu komisija slēgtā komisijas sēdē.

* 1. **Piedāvājuma izvēles kritēriji**

Iepirkuma komisija izvēlas **saimnieciski izdevīgāko** **piedāvājumu saskaņā ar zemāk norādītajiem kritērijiem**, ar nosacījumu, ka Pretendents atbilst pretendentu atlases un kvalifikācijasprasībām. Piedāvājumam jāatbilst visām Nolikuma prasībām un Tehniskajām specifikācijām. (Ja Iepirkums tiek dalīts daļās, komisija izvēlas vienu piedāvājuma par katru iepirkuma daļu.).

# **Piedāvājuma izvēles kritēriji, vērtēšanas kritērijs un vērtēšanas kārtība**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kritēriji** |  **Maksimālais punktu skaits** |
|  |  |
| **Cena**Zemākā cena saņem 40 punktus, pārējie piedāvājumi normējas pret piedāvājumu ar zemāko cenu pēc formulas:Pc=(Cz\*40)/Cx, kurPc – par kritēriju cena iegūtie punkti;Cz – zemākā piedāvātā cena;Cx – vērtējamā pretendenta piedāvātā cena. | **40** |
| Nozares, kurā projekta vadītājs veicis pieredzi apliecinošos tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes un komercializācijas stratēģijas izstrādes projektus, atbilstība OSI projekta virzienam (medicīnas ķīmija – jaunu zāļu kandidātvielu attīstība)Ja abi projekti (TEP un KS) saistīti ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību pretendents saņem 15 punktus.Ja ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību saistīts viens projekts, pretendents saņem 7,5 punktus.Ja neviens projekts nav saistīts ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību, pretendents saņem 0 punktus. | **15** |
| Nozares, kurā biznesa analīzes eksperts veicis pieredzi apliecinošo tirgus izpētes projektu, atbilstība OSI projekta virzienam (medicīnas ķīmija – jaunu zāļu kandidātvielu attīstība)Ja abi tirgus izpētes projekti saistīti ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību pretendents saņem 10 punktus.Ja ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību saistīts viens projekts, pretendents saņem 5 punktus.Ja neviens projekts nav saistīts ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību, pretendents saņem 0 punktus. | **10** |
| Nozares, kurā zinātniskais eksperts vadījis intelektuālā īpašuma komercializācijas projektus, atbilstība OSI projekta virzienam (medicīnas ķīmija – jaunu zāļu kandidātvielu attīstība)Ja abi intelektuālā īpašuma komercializācijas projekti saistīti ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību pretendents saņem 20 punktus.Ja ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību saistīts viens projekts, pretendents saņem 10 punktus.Ja neviens projekts nav saistīts ar medicīnas ķīmiju un/vai jaunu zāļu kandidātvielu attīstību, pretendents saņem 0 punktus. | **20** |
| Zinātniskā eksperta Hirša indekss(Maksimālais punktu skaits lielākajam un pārējie proporcionāli normējas pret lielāko.)Eksperts ar augstāko Hirša indeksa vērtību saņem 15 punktus, pārējie eksperti normējas pret augstāko vērtību pēc formulas:PHI=(Hia\*15)/Hix, kurPHI – par kritēriju ”zinātniskā eksperta Hirša indekss” iegūtie punkti;Hia – augstākā Hirša indeksa vērtība;Hix – vērtējamā eksperta Hirša indeksa vērtība. | 15 |
| **KOPĀ** | **100** |

* 1. **Uzvarētāja noteikšana**

Iepirkuma komisija par uzvarētāju iepirkumā atzīst pretendentu, kura piedāvājums izvēlēts saskaņā ar Nolikuma 5.2.punktu un uz kuru neattiecas PIL 9.panta astotajā daļā minētie izslēgšanas gadījumi.

# II nodaļa

# **Tehniskās specifikācijas**

## Nepieciešamā pakalpojuma tehniskā specifikācija

**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-methil-2-oxo-4-phenyl-pyrrolidin-1-yl)-acetamide with nootropic activty. 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 ietverto 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 iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajā materiālā norādītajiem jautājumiem, priekšizpētē ir jāiekļauj vispusīga informācija un analīze par pētījuma komercializācijas potenciālu.***  |
| **Produkta apraksts un tās izmantošana** | * *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.*
* *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).*
* *Jānorāda avoti, uz kādiem publicētiem vai patentētiem rezultātiem balstās piedāvātais produkts.*
* *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).*
* *Jāidentificē riski un tehnoloģiskie izaicinājumi, kas saistīti ar produkta attīstīšanu līdz tādai pakāpei, lai to varētu ieviest tirgū.*
* *Jāizvērtē produkta vājās puses un ar tā pielietošanu saistītās problēmas un ierobežojumi.*
* *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.).*
* *Jāpamato produkta sasaiste ar tirgus pieprasījumu, proti, kāds varētu būt produkta pielietojums un kādu pakalpojumu sniegšanā varētu tikt izmantots.*
* *Attiecībā uz produkta pielietošanas daudzveidību nepieciešams novērtēt, vai tas pielietojuma ziņā ir specifisks un vērsts uz kādu šauru pakalpojumu vai produktu nišu vai gluži pretēji – plaši pielietojams.*
 |
| **Tirgus** | * *Jāidentificē potenciālie produkta patērētāji un jānovērtē attiecīgā tirgus pieprasījums. Jāapraksta, vai tirgus apgūšana saistāma ar market pull vai technology push stratēģiju.*
* *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.*
* *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).*
* *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.*
 |
| **Ekonomiskais pamatojums** | * *Nepieciešams novērtēt, cik ilgs laiks un finanšu resursi būs nepieciešami, lai produktu attīstītu līdz tādai pakāpei, lai to varētu piedāvāt tirgū.*
* *Jāpamato, ka produkta komercializācija būs rentabla (produkta attīstīšanas un ieviešanas rezultātā gūtajam labumam jābūt lielākam, kā veiktajām investīcijām).*
* *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.*
 |
| **Cita būtiska informācija** | * *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.*
* *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.*
* *Priekšizpētes rezultātā ir jāizdara secinājumi, vai produkts ir komercializējams.*
 |

**Darba uzdevums nr. 2: Komercializācijas stratēģija**

Pretendentam jāveic tehniski komercializācijas stratēģijas izstrāde saskaņā ar šajā nolikuma sadaļā ietverto 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 jāsagatavo, kā iegūt potenciālo licenciātu vai investīciju fondu uzmanību un piedāvāt tiem produktu.******Komercializācijas stratēģijā iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajā materiālā norādītajiem jautājumiem.*** |
| **Vienas lapas biznesa plāna izstrāde** | * *Sagatavo, piemēram, Lean Canvas formu vai kādu citu formu pēc izvēles (Aizpilda pēc tam, kad citas daļas ir pabeigtas)*
 |
| **Vispārīga informācija (apkopojums) par tehnoloģiju no TEP** | * *Balstoties uz iepriekš veikto tehniski ekonomisko priekšizpēti, norāda svarīgāko informāciju par produkta pielietojumu, attīstības stadiju, priekšrocībām un komercializācijas secinājumiem*
 |
|  **Komanda** | *Apraksta:** *Kas ir nepieciešams (kādi cilvēki, kompetences)*
* *Esošo komandu (līdzšinējā pieredze un rezultāti)*
* *Kas pietrūkst (kādi cilvēki, kompetences)*
* *Kā un kur to var iegūt*
 |
| **Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzība mērķa tirgos** | *Apraksta:** *Intelektuālā īpašuma tiesību pašreizējo statusu (īpašumtiesības, izgudrotāji un informācija par rūpnieciskā īpašuma tiesību objektiem)*
* *Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzības stratēģiju (pamatojums mērķa tirgus valstīm, aizsardzības nepieciešamība)*
* *Problēmjautājumus, kas saistīti ar īpašumtiesībām, darbības brīvību*
 |
| **Tirgus analīze** | * *Veic produkta iespējamo darbības jomu plašāku izpēti (tendences, tirgus izmērs, ģeogrāfiskais aspekts utml.) un mērķa tirgus izvēli*
* *Apraksta klientu vajadzības (potenciālo klientu profils, segments un pieprasījuma analīze)*
* *Apraksta konkurentus (apraksts par pašreizējiem/jauniem produktiem, iespējamiem konkurentiem un to stratēģijām)*
 |
| **Komercializācijas stratēģijas izvēle** | * *Apraksta veikto izvēli starp rūpnieciskā īpašuma izmantošanas tiesību piešķiršanu citai personai (licences līgums, patenta pārdošana) vai jauna komersanta veidošanu uz zinātniskās izstrādnes bāzes*
 |
| **Finanšu plāns un ieņēmumi** | *Sniedz informāciju par:** *Kopējo nepieciešamo budžetu*
* *Pasākuma ietvaros pieejamo finansējums un tā izlietojumu*
* *Naudas plūsmu (ieņēmumi un izdevumi projekta īstenošanas laikā - pa mēnešiem un līdz produkta komercializēšanai - pa gadiem)*
* *Ieguldījumu atdevi un efektivitāti (cik lielu labumu pētniecības organizācija gūs no produkta komercializēšanas)*
* *Galvenajiem termiņiem un būtiskākajiem atskaites punktiem (projekta īstenošanas laikā)*
 |
| **Riska analīze** | * *Veic projekta risku uzskaitījumu (produkta attīstības riski, projekta vadības riski, tirgus riski, finanšu riski un citi iespējamie riski)*
* *Izstrādā Rīcības plānu risku samazināšanai un alternatīvu plānu būtiskāko risku iestāšanās gadījumā.*
 |
| **Tehnoloģijas attīstīšanas un komercializēšanas secīgi soļi**  | * *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*
* *Trīs potenciāliem licenciātiem vai investoriem*
* *Licenciātu un investoru uzrunāšanas un pārdošanas aktivitātēm*
* *Tirgus reakcijas analīzi (atgriezeniskās saites saņemšana no uzrunātajiem komersantiem)*
 |

**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 analoģiskā formātā). | 12 (divpadsmit) nedēļu laikā no līguma spēkā stāšanās dienas. |
| 1. 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 analoģiskā 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 pretendentam 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.

#

# III nodaļa

## LĪGUMA PROJEKTS

**LĪGUMA PROJEKTS**

**LĪGUMS Nr.**

**<*līguma numurs, kas iekļauj ERAF projekta nosaukumu un numuru*>**

<*Līguma noslēgšanas vieta*> <*gads*>.<*datums*>. *mēnesis*>

**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

**<*Izpildītāja nosaukums*>, reģistrācijas Nr. <*reģistrācijas numurs*>** tās <***pilnvarotās personas amats, vārds, uzvārds***> personā, (turpmāk tekstā – Izpildītājs), kurš 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 <iepirkuma nosaukums un id. Nr.> ietvaros iesniegto Izpildītāja piedāvājumu (turpmāk – Piedāvājums),

noslēdz šādu Līgumu (turpmāk Līgums):

1. **Līguma priekšmets**
	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. <*numurs*> 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” ietvaros.
2. **Līguma izpildes kārtība**
	1. Izpildītājs nodrošina savlaicīgu un kvalitatīvu Pakalpojumu sniegšanu saskaņā ar šajā Līgumā un tā pielikumos norādītajiem termiņiem, bet ne vēlāk kā līdz <*datums*>.
	2. Pakalpojumu sniegšanas vieta ir Latvijas Republika.
	3. Izpildītājs Pakalpojumu sniegšanai apņemas nodrošināt profesionālu personālu.
3. **Līguma summa un norēķinu kārtība**
	1. Līguma summa ir EUR *<summa>*,00 (cipariem eiro un 00centi), PVN (ja attiecināms) sastāda EUR *<summa>*. Līguma kopējā summa ar PVN ir EUR *<summa>* (*<summa vārdiem>*).
	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. Šajā līgumā paredzētais Pakalpojums tiek uzskatīts par izpildītu, kad abi Līdzēji paraksta visa Pakalpojumu pieņemšanas – nodošanas aktu.
	4. Avanss Izpildītājam 30% (trīsdesmit procentu) apmērā, kas ir EUR \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*summa vārdiem*) bez PVN, no Līguma summas, 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.
	5. Atlikušo Līguma summas daļu 70 % (septiņdesmit procentu) apmērā no Līguma summas EUR \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*summa vārdiem*) 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.
	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.
	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.
	8. Izpildītājs sagatavo rēķinu un PVN aprēķina atbilstoši Pievienotās vērtības nodokļa likumam un citiem Latvijas Republikā spēkā esošiem normatīviem aktiem.
	9. Maksājums skaitās izdarīts brīdī, kad bankā ir iesniegts maksājuma uzdevums naudas iemaksai Izpildītāja izsniegtajā rēķinā norādītājā bankas kontā.
	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.).
	11. Nodošanas - pieņemšanas aktu par paveikto Pakalpojumu no Pasūtītāja puses paraksta Pasūtītāja pārstāvis.
	12. Pēc visa Pakalpojuma vai tā posma izpildes Izpildītājs ne vēlāk kā 2 (divu) darba dienu laikā sagatavo un iesniedz Pasūtītājam nodošanas – pieņemšanas aktu.
	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.
	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.
	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**
	1. Izpildītājs uzņemas:
		1. uzsākt Pakalpojuma izpildi ne vēlāk kā 3 darba dienu laikā no Līguma parakstīšanas brīža;
		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;
		3. reizi 2 nedēļās iesniegt Pasūtītājam pārskatu par Pakalpojuma izpildes progresu. Pārskata formu un saturu nosaka Pasūtītājs, par to atsevišķi vienojoties ar Izpildītāju;
		4. nodrošināt Līguma izpildi ar atbilstoši kvalificētiem speciālistiem, kas nepieciešams Līguma izpildei;
		5. ievērot darba drošības prasības Pakalpojuma sniegšanas laikā;
		6. neizpaust informāciju un nenodot trešajām personām dokumentus vai to kopijas, kas ir pieejami saistībā ar Pakalpojuma izpildi.
	2. Pasūtītājs uzņemas:
		1. veikt samaksu Līguma 3. sadaļā noteiktajā kārtībā un termiņos;
		2. savlaicīgi veikt Izpildītāja izpildīto Pakalpojumu pieņemšanu un sniegt attiecīgus komentārus un papildinājumus vai pretenzijas Līgumā noteiktajā veidā un termiņos;
		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. neizpaust informāciju un nenodot trešajām personām dokumentus vai to kopijas, kas ir pieejami saistībā ar Pakalpojuma izpildi un satur komerciālā rakstura informāciju par Izpildītāju.
	3. Izpildītājs nozīmē par Līgumā noteikto saistību izpildi atbildīgo personu (turpmāk – Izpildītāja kontaktpersona) *<vārds uzvārds>*, tālruņa Nr.: *<numurs>*, e-pasts: *<e-pasta adrese>*.
	4. Pasūtītājs nozīmē par Līgumā noteikto saistību izpildi atbildīgo personu (turpmāk - Pasūtītāja kontaktpersona) *<vārds uzvārds>*, tālruņa Nr.: *<numurs>*, e-pasts: *<e-pasta adrese>*.
	5. Pasūtītājam ir tiesības saņemt informāciju par šajā Līgumā paredzētā Pakalpojuma izpildes norisi, izdarot atbilstošu pieprasījumu Izpildītajam, arī ārpus 4.1.3. punktā noteiktajiem termiņiem.
	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.
	7. Ar šo Līgumu Puses apņemas nekavējoties rakstiski informēt viena otru par jebkādām grūtībām Līguma izpildes procesā, kas varētu aizkavēt savlaicīgu Pakalpojumu sniegšanu un Līguma izpildi.
	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 jebkādā veidā ietekmētu vai aizliegtu uzņemties Līgumā minēto pienākumu izpildi.
	9. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecina, ka ir iepazinies ar Tehnisko specifikāciju un citiem Līguma noteikumiem un atzinis 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.
	10. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecina, ka ir noslēdzis darba vai uzņēmuma līgumu ar katru Pakalpojuma izpildē iesaistīto Izpildītāja darbinieku.
	11. Ar šo Līgumu Izpildītājs apliecina, 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.
	12. Katra Puse ir atbildīga par Līguma neizpildīšanu vai par to, ka Līgums nav izpildīts pienācīgi tās vainas dēļ.
5. **Līgumsods**
	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.
	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.
	3. Līguma 5.1. un 5.2. punktos minēto līgumsodu maksimālais apmērs ir ierobežots un tiek noteikts 10% (desmit procentu) apmērā no Līguma summas.
	4. Līgumsoda samaksa neatbrīvo Puses no Līgumā noteikto saistību pilnīgas izpildes.
6. **Nepārvarama vara**
	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.
	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.
	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.
	4. Ja nepārvaramas varas apstākļi turpinās ilgāk par 3 mēnešiem, Pusēm jāvienojas par saistību izpildes atlikšanu, izbeigšanu vai turpināšanas procedūru.
7. **Līguma darbības termiņš**
	1. Līgums stājas spēkā pēc tā abpusējas parakstīšanas, un darbojas līdz Līgumā noteikto saistību pilnīgai izpildei.
8. **Līguma grozīšana un pārtraukšana**
	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*

* 1. 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.
	2. Pasūtītājam ir tiesības objektīvu iemeslu dēļ vienpusēji izbeigt Līgumu, par to 20 (divdesmit) darba dienas iepriekš brīdinot Izpildītāju. Šajā gadījumā Pasūtītājs samaksā Izpildītajam par to pakalpojuma daļu, kas faktiski sniegta līdz Līguma izbeigšanās brīdim, samaksu veicot atbilstoši Līguma noteikumiem.
	3. 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.
1. **Strīdu izskatīšanas kārtība**
	1. Visus strīdus, kas izriet vai rodas saistībā ar Līgumu vai tā interpretāciju, Puses apņemas risināt pārrunu ceļā.
	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.
2. **Citi noteikumi**
	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.
	2. Ja kāds no Līguma noteikumiem var izrādīties nelikumīgs vai nesaistošs, tas neietekmēs ar Līgumu noteiktās Pušu saistības un tiesības kopumā.
	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.
	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.
	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.
	6. Līgums sastādīts un parakstīts 2 (divos) oriģinālos eksemplāros uz <*lapu skaits*> (*lapu skaits vārdiem*) lapām, abi eksemplāri ir ar vienādu juridisko spēku. Viens no Līguma eksemplāriem atrodas pie Pasūtītāja, bet otrs – pie Izpildītāja.
	7. Konkursa nolikums, Izpildītāja Piedāvājums un Līguma divi pielikumi ir šā Līguma neatņemamas sastāvdaļas un ir Pusēm saistoši Līguma izpildē.
	8. Līguma pielikumi:
		1. Līguma pielikums Nr. 1 „Tehniskais piedāvājums”;
		2. Līguma pielikums Nr. 2 „Finanšu piedāvājums”;
		3. Iepirkuma <*iepirkuma nosaukums un Nr.*> tehniskā specifikācija.
3. **Pušu rekvizīti un paraksti**

|  |  |
| --- | --- |
| „Pasūtītājs”:APP Latvijas Organiskās sintēzes institūtsReģ.Nr. 90002111653PVN Reģ. Nr. LV90002111653Aizkraukles ielā 21,Rīga, LV-1006, LatvijaA/S SEB BankaKods : UNLALV2XKonts: LV08UNLA0050005032194Latvijas Organiskās sintēzes institūtaDirektors:Osvalds Pugovičs<*Līguma noslēgšanas vieta*><*gads*>.<*datums*>. *mēnesis*> | „Piegādātājs” **„ *Nosaukums*”** *Reģ.Nr.**PVN Reģ.Nr.**Adrese*,*Pilsēta, pasta indekss**Bankas nosaukums*Kods: XXXXKonts: XXXX*Amata nosaukums*:*Vārds uzvārds*<*Līguma noslēgšanas vieta*><*gads*>.<*datums*>. *mēnesis*> |

**Pielikums Nr. 1**

**Līgumam Nr.**

**TEHNISKAIS PIEDĀVĀJUMS**

**Pielikums Nr. 2**

**Līgumam Nr.**

**FINANŠU PIEDĀVĀJUMS**

**Pielikums Nr. 3**

**Līgumam Nr.**

**TEHNISKĀS SPECIFIKĀCIJAS**

#

# IV nodaļa

# **FORMAS PIEDĀVĀJUMA SAGATAVOŠANAI**

### 1. FORMA

**TehniskAIS PIEDĀVĀJUMS**

**Iepirkuma nosaukums: „Latvijas Organiskās sintēzes institūta Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**ID Nr.: OSI 2017/21 MI ERAF**

1. **Sniedzamo pakalpojumu apraksts**

*Aizpildāmās tabulas pirmās divas kolonnas nokopējamas no tehniskās specifikācijas tabulas par attiecīgo Pakalpojumu.*

*Ja pretendents vēlas, tas var papildināt tabulu ar papildu informāciju (veidojot jaunas ailes).*

**Iesniedzam sekojošu piedāvājumu:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Pasūtītāja prasības** | **Piedāvājums** |
| **Pozīcija** *(no Tehn. spec.)* | **Apraksts***(no Tehn. spec.)* | ***Piedāvātā izpilde***  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Iesniedzamās informācijas un dokumentu saraksts**

Tiks iesniegti sekojoši dokumenti:

*<Iekļaut un aprakstīt iesniedzamo dokumentu sarakstu un aprakstu, ja tādi tiks iesniegti kopā ar pakalpojuma rezultātu>*

1. **Laika grafiks un Pakalpojuma veikšanas termiņš**

Pakalpojums tiks sniegts šādos termiņos:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Darbība** | **Termiņš** | **Atbildīgais**  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Cita informācija (*Ja nepieciešams*)**

Ar šo mēs apstiprinām, ka esam iepazinušies ar iepirkuma nolikumu un tam pievienoto dokumentāciju, mūsu piedāvājums paredz tādu derīguma termiņu un nosacījumus, kādu prasa iepirkuma nolikums, mēs garantējam sniegto ziņu patiesīgumu un precizitāti.

Pilnvarotās personas paraksts:

Vārds, uzvārds un amats:

Pretendenta nosaukums:

**2.** **FORMA**

**Finanšu piedāvājums**

**Iepirkuma nosaukums: „Latvijas Organiskās sintēzes institūta Intelektuālā Īpašuma tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**ID Nr.: OSI 2017/21 MI ERAF**

**Iesniedzam sekojošu piedāvājumu:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. p. k.** | **Pakalpojuma** (vai preces) **nosaukums** | **Vienība**(ja attiecināms) | **Vienības cena,****EUR** | **Vienību****skaits** | **Summa****EUR** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Kopējā pakalpojuma cena bez PVN** |  |
| **PVN piemērojamā proporcija** |  |
| **Kopējā pakalpojuma cena ar PVN piemērojamo proporciju** |  |

Ar šo mēs apstiprinām, ka esam iepazinušies ar iepirkuma nolikumu un tam pievienoto dokumentāciju, mūsu piedāvājums paredz tādu derīguma termiņu un nosacījumus, kādu prasa iepirkuma nolikums, mēs garantējam sniegto ziņu patiesīgumu un precizitāti.

Pilnvarotās personas paraksts:

Vārds, uzvārds un amats:

Pretendenta nosaukums:

**FORMA INFORMĀCIJAI PAR PRETENDENTU**

### 3.1. FORMA

Vispārēja informācija par pretendentu:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.** | **Kompānijas nosaukums:** |  |
| **2.** | **Reģistrācijas numurs:** |  |
| **3.** | **Adrese:** |  |
| **4.** | **Statuss** (vai ir mazais vai vidējais uzņēmums):(skat. OJ L124, 20.5.2003.) |  |
| **5.** | **Kontaktpersonas:** |  |
| **6.** | **Telefons:** |  |
| **7.** | **Fakss:** |  |
| **8.** | **E-pasts *(obligāti)*:** |  |
| **9.** | **Vispārējā interneta adrese:** |  |
| **10.** | **Reģistrācijas valsts:** |  |
| **11.** | **Reģistrācijas gads:** |  |
| **12.** | **Kompānijas darbības sfēra (īss apraksts):** |  |
| **13.** | **Finanšu rekvizīti:** | **Bankas nosaukums:** |
| **Bankas adrese** *(ja banka atrodas ārpus Latvijas Republikas):* |
| **Bankas kods:** |
| **Konta numurs:** |

**3.2. FORMA**

Informācija par personām uz kuru iespējām pretendents balstās un apakšuzņēmējiem: *(ja attiecināms)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nosaukums** | **Statuss piedāvājumā** | **Adrese, telefons, kontaktpersona** | **Īss apraksts kā partneris piedalīsies līguma izpildē** | **Partnerim nododamā iepirkuma līguma daļa** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Papildus jānorāda, vai sarakstā iekļautās personas ir klasificējamas kā mazie vai vidējie uzņēmumi!**

Pretendenta pilnvarotās personas paraksts:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_