Apstiprināts: 2018.gada 15.martā

**Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centra**

**ATKLĀTS KONKURSS**

# BMC 2018/75

**tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas IZSTRĀDES pakalpojumS**

## NOLIKUMS

Rīgā

1. **Pasūtītājs**

1.1. APP “Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrs” (BMC),

adrese: Rātsupītes iela 1 k-1, Rīga, LV-1067, Latvija

Zinātniskās institūcijas reģistrācijas numurs: 181002,

Nodokļu maksātāja reģ. Nr.LV90002120158,

AS SEB banka

LV36UNLA0001000609671, UNLALV2X

Tālrunis (371) 67808200, Fakss (371) 67442407

1. **Finansējuma avots**

2.1. Finansējuma avots - Eiropas Reģionālā attīstība fonda 1.2.1.2.pasākuma "Atbalsts tehnoloģiju pārneses sistēmas" ietvaros 2017.gada 15.maijā noslēgtais "Līgums par dalību tehnoloģijas pārneses pasākumā" (Nr.KC-L-2017/1), 2017.gada 19.jūlijā apstiprinātais projekta iesniegums "Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izveidei un slimības gaitas novērošanai" (ID Nr.KC-PI-2017/23), 2018.gada 29.jānvārī apstiprinātais projekta iesniegums "Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes" (ID Nr.KC-PI-2017/83) un 2018.gada 29.jānvārī apstiprinātais projekta iesniegums "Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība" (ID Nr.KC-PI-2017/84), kā arī citi BMC īstenoti projekti un finansējums.

1. **Konkursa iepirkums priekšmets**

3.1. Komercializācijas stratēģijas izstrāde atbilstoši tehniskajā specifikācijā (2.pielikums) noteiktajam un šī Nolikuma noteikumiem.

3.2. Konkursa priekšmets sastāv no 3 uzdevumiem. Piedāvājumu var iesniegt tikai par visu iepirkuma priekšmetu kopā.

3.3. Visām izmaksām, kas nepieciešamas iepirkuma priekšmeta realizēšanai, izņemot PVN, jābūt iekļautām pretendenta piedāvājumā.

3.4. Iepirkums CPV kods: 79000000-4 (Uzņēmējdarbības pakalpojumi: tiesības, tirgzinība, konsultēšana, darbinieku vervēšana, iespiešana un drošība).

3.5. Ja Nolikuma tekstā minēts kataloga numurs, sastāvdaļu, standartu vai kāds cits konkrēts nosaukums, zīmols vai specifisks preču veids, Pretendents var piedāvāt preci vai standartu, kas ir ekvivalenta Pasūtītāja norādītām prasībām.

1. **Līguma izpildes laiks un vieta, līguma slēgšana**

4.1. Iepirkuma rezultātā paredzēts noslēgt pakalpojuma līgumu (sk. 7.pielikumu Pakalpojuma līguma projekts).

4.2. Līgumā noteikto Pakalpojumu izpildes laiks:

 4.2.1. 1. uzdevumam - Projekta "Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes" (ID Nr.KC-PI-2017/83) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde - ne ilgāk kā 10 (desmit) nedēļas no līguma parakstīšanas dienas.

 4.2.2. 2.uzdevumam - Projekta "Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība" (ID Nr.KC-PI-2017/84)Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrāde - ne ilgāk kā 10 (desmit) nedēļas no līguma parakstīšanas dienas.

 4.2.3. 3.uzdevumam Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izveidei un slimības gaitas novērošanai" (ID Nr.KC-PI-2017/23) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes sadaļu un komercializācijas stratēģijas izstrāde - - ne ilgāk kā 8 nedēļas no līguma parakstīšanas dienas.

4.3. Līguma izpildes vieta: Rātsupītes iela 1 k-1, Rīgā.

1. **Konkursa nolikuma saņemšana un papildus informācijas sniegšana**

5.1.Nolikums un tā pielikumi, kas ir Nolikuma neatņemama sastāvdaļa, ir brīvi elektroniski pieejami un tos bez maksas var lejupielādēt Pasūtītāja mājas lapā internetā [www.biomed.lu.lv](http://www.biomed.lu.lv), sadaļā *Iepirkumi* apakšsadaļā *Konkursi.*

5.2. Ja ieinteresētais piegādātājs laikus ir pieprasījis papildu informāciju par Nolikumu, Pasūtītājs to sniedz ne vēlāk kā piecu darba dienu laikā, bet ne vēlāk kā 6 (sešas) dienas pirms Nolikuma 6.1.punktā noteiktā piedāvājumu iesniegšanas termiņa beigām.

5.3.Papildu informāciju Pasūtītājs ievieto Pasūtītāja mājas lapā [www.biomed.lu.lv](http://www.biomed.lu.lv), sadaļas *Iepirkumi* apakšsadaļā *Konkursi* un nosūta ieinteresētajam piegādātājam, kurš uzdevis jautājumu. Ar brīdi, kad informācija ievietota Pasūtītāja mājas lapā internetā, uzskatāms, ka ieinteresētie piegādātāji ir saņēmuši papildu informāciju par Nolikumu.

5.4. Pretendentam ir pienākums sekot informācijai, kas tiks publicēta BMC mājas lapā sakarā ar šo iepirkumu

1. **Piedāvājuma iesniegšanas un atvēršanas kārtība**

6.1. Piedāvājumi iesniedzami līdz **2018.gada** **10.aprīlim, plkst.1100**, Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrā (BMC) Rātsupītes ielā 1 k-1, Rīgā, sekretariātā (2.stāvā) darba dienās no 0930 līdz 1630 iesniedzot personīgi vai atsūtot pa pastu. Pasta sūtījumam jābūt piegādātam BMC birojā līdz augstāk noteiktajam termiņam. Piedāvājums, kas iesniegts pēc noteiktā termiņa, neatkarīgi no kavēšanās iemesla, netiks pieņemts un neatvērts tiks atgriezts atpakaļ iesniedzējam.

6.2. Piedāvājumu atvēršanas sēde ir atklāta un tā notiks **2018.gada 10.aprīlī plkst.1100**Rātsupītes ielā 1 k-1, Rīgā (zāle, kurā notiks piedāvājumu atvēršana tiks precizēta piedāvājumu atvēršanas dienā).

6.3. Pretendents var iesniegt tikai vienu piedāvājumu. Ja pretendents iesniegs piedāvājuma variantus, Komisija neizskatīs nevienu no iesniegtajiem piedāvājumu variantiem.

1. **Piedāvājuma noformējuma un atbilstības prasības**

7.1. Piedāvājums iesniedzams atbilstoši 8.punktā noteiktajām prasībām attiecībā uz iesniedzamajiem dokumentiem. Konkursa dokumenti iesniedzami latviešu valodā. Izziņas no reģistriem un citus dokumentus no valsts institūcijām iespējams iesniegt attiecīgās valsts valodā pievienojot attiecīgu tulkojumu latviešu valodā.

7.2. Piedāvājumu iesniedz trīs eksemplāros, no kuriem viens ir ar norādi „Oriģināls”, otrs ar norādi „Kopija”, bet trešais – ieskenēta piedāvājuma kopija kompaktdiskā vai USB datu nesējā (papildus pretendenta tehniskais un finanšu piedāvājums – formātā, kas nodrošinātu sadarbspēju ar MS Office programmatūru). Pretrunu gadījumā starp piedāvājuma oriģinālu un kopiju, kā arī oriģinālu un piedāvājuma elektronisko formātu, vērā tiks ņemts piedāvājuma oriģināls.

7.3. Piedāvājums iesniedzams cauršūts ar numurētām lapām, aizlīmētā aploksnē uz kuras norādīts iepirkuma numurs un iesniedzēja nosaukums. Iesniedzot piedāvājumu, piegādātājs ir tiesīgs visu iesniegto dokumentu atvasinājumu un tulkojumu pareizību apliecināt ar vienu apliecinājumu, ar nosacījumu, ka viss piedāvājums ir cauršūts.

7.4. Finanšu un tehniskajā piedāvājumā (3.pielikums) jānorāda cena (bez PVN, EUR. Līdz 2 zīmēm aiz komata).

7.5. Piedāvājums sastāv no:

7.5.1. pieteikuma dalībai Konkursā (Nolikuma 1.pielikums);

7.5.2. atbilstības dokumentiem (Nolikuma 8.punkts).

1. **Prasības pretendentiem un pretendentu izslēgšanas nosacījumi**

8.1. Iepirkuma komisija izslēdz pretendentu no turpmākās dalības iepirkuma procedūrā, kā arī neizskata pretendenta piedāvājumu jebkurā no šādiem gadījumiem (Publisko iepirkumu likuma 42.pantā noteiktie izslēgšanas nosacījumi):

8.1.1. pretendents vai persona, kura ir pretendenta valdes vai padomes loceklis, pārstāvēttiesīgā persona vai prokūrists, vai persona, kura ir pilnvarota pārstāvēt pretendentu darbībās, kas saistītas ar filiāli, ar tādu prokurora priekšrakstu par sodu vai tiesas spriedumu, kas stājies spēkā un kļuvis neapstrīdams un nepārsūdzams, ir atzīta par vainīgu vai tai ir piemērots piespiedu ietekmēšanas līdzeklis par jebkuru no šādiem noziedzīgiem nodarījumiem:

a) noziedzīgas organizācijas izveidošana, vadīšana, iesaistīšanās tajā vai tās sastāvā ietilpstošā organizētā grupā vai citā noziedzīgā formējumā vai piedalīšanās šādas organizācijas izdarītos noziedzīgos nodarījumos,

b) kukuļņemšana, kukuļdošana, kukuļa piesavināšanās, starpniecība kukuļošanā, neatļauta piedalīšanās mantiskos darījumos, neatļauta labumu pieņemšana, komerciāla uzpirkšana, prettiesiska labuma pieprasīšana, pieņemšana un došana, tirgošanās ar ietekmi,

c) krāpšana, piesavināšanās vai noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizēšana,

d) terorisms, terorisma finansēšana, aicinājums uz terorismu, terorisma draudi vai personas vervēšana un apmācīšana terora aktu veikšanai,

e) cilvēku tirdzniecība,

f) izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu samaksas.

8.1.2. konstatēts, ka pretendentam piedāvājumu iesniegšanas termiņa pēdējā dienā vai dienā, kad pieņemts lēmums par iespējamu iepirkuma līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, Latvijā vai valstī, kurā tas reģistrēts vai kurā atrodas tā pastāvīgā dzīvesvieta, ir nodokļu parādi, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā kādā no valstīm pārsniedz 150 euro. Attiecībā uz Latvijā reģistrētiem un pastāvīgi dzīvojošiem pretendentiem pasūtītājs ņem vērā informāciju, kas ievietota Ministru kabineta noteiktajā informācijas sistēmā Valsts ieņēmumu dienesta publiskās nodokļu parādnieku datubāzes un Nekustamā īpašuma nodokļa administrēšanas sistēmas pēdējās datu aktualizācijas datumā.

8.1.3. pasludināts pretendenta maksātnespējas process, apturēta pretendenta saimnieciskā darbība, pretendents tiek likvidēts;

8.1.4. iepirkuma procedūras dokumentu sagatavotājs (pasūtītāja amatpersona vai darbinieks), iepirkuma komisijas loceklis vai eksperts ir saistīts ar pretendentu Publisko iepirkumu likuma 25. panta pirmās un otrās daļas izpratnē vai ir ieinteresēts kāda pretendenta izvēlē, un pasūtītājam nav iespējams novērst šo situāciju ar pretendentu mazāk ierobežojošiem pasākumiem;

8.1.5. pretendentam ir konkurenci ierobežojošas priekšrocības iepirkuma procedūrā, ja tas vai ar to saistīta juridiskā persona iesaistījās iepirkuma procedūras sagatavošanā saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 18.panta ceturto daļu un šīs priekšrocības nevar novērst ar mazāk ierobežojošiem pasākumiem, un pretendents nevar pierādīt, ka tā vai ar to saistītas juridiskās personas dalība iepirkuma procedūras sagatavošanā neierobežo konkurenci;

8.1.6. pretendents ar tādu kompetentas institūcijas lēmumu vai tiesas spriedumu, kas stājies spēkā un kļuvis neapstrīdams un nepārsūdzams, ir atzīts par vainīgu konkurences tiesību pārkāpumā, kas izpaužas kā horizontālā karteļa vienošanās, izņemot gadījumu, kad attiecīgā institūcija, konstatējot konkurences tiesību pārkāpumu, par sadarbību iecietības programmas ietvaros ir pretendentu atbrīvojusi no naudas soda vai naudas sodu samazinājusi;

8.1.7. pretendents ar kompetentas institūcijas lēmumu vai tiesas spriedumu, kas stājies spēkā un kļuvis neapstrīdams un nepārsūdzams, ir atzīts par vainīgu pārkāpumā, kas izpaužas kā:

* + - 1. vienas vai vairāku personu nodarbināšana, ja tām nav nepieciešamās darba atļaujas vai ja tās nav tiesīgas uzturēties Eiropas Savienības dalībvalstī,
			2. personas nodarbināšana bez rakstveidā noslēgta darba līguma, nodokļu normatīvajos aktos noteiktajā termiņā neiesniedzot par šo personu informatīvo deklarāciju par darbiniekiem, kas iesniedzama par personām, kuras uzsāk darbu;

8.1.8. pretendents ir sniedzis nepatiesu informāciju, lai apliecinātu atbilstību šā Nolikuma punkta vai Publisko iepirkumu likuma noteikumiem vai saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma noteiktajām pretendentu kvalifikācijas prasībām, vai nav sniedzis prasīto informāciju.

8.1.9. uz personālsabiedrības biedru, ja pretendents ir personālsabiedrība un uz pretendenta norādīto personu, uz kuras iespējām pretendents balstās, lai apliecinātu, ka tā kvalifikācija atbilst paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām, ir attiecināmi Nolikuma 8.1.1., 8.1.2., 8.1.3., 8.1.4., 8.1.5., 8.1.6. vai 8.1.7.punkta nosacījumi.

8.1.10. uz pretendenta norādīto apakšuzņēmēju, kura veicamo būvdarbu vai sniedzamo pakalpojumu vērtība ir vismaz 10 procenti no kopējās publiska būvdarbu, pakalpojuma vai piegādes līguma vērtības, ir attiecināmi šīs daļas 8.1.2., 8.1.3., 8.1.4., 8.1.5., 8.1.6. vai 8.1.7.punkta nosacījumi.

8.2. Iepirkuma komisija ir tiesīga izslēgt pretendentu no turpmākās dalības iepirkuma procedūrā, kā arī neizskatīt pretendenta piedāvājumu, ja pretendents (kā līgumslēdzēja puse vai līgumslēdzējas puses dalībnieks vai biedrs, ja līgumslēdzēja puse ir bijusi piegādātāju apvienība vai personālsabiedrība), tā dalībnieks vai biedrs (ja pretendents ir piegādātāju apvienība vai personālsabiedrība), pretendenta norādītais apakšuzņēmējs (kura veicamo būvdarbu vai sniedzamo pakalpojumu vērtība ir vismaz 10 procenti no kopējās publiska būvdarbu, pakalpojuma vai piegādes līguma vērtības), nav pildījis ar šo pasūtītāju noslēgtu iepirkuma līgumu, vispārīgo vienošanos vai koncesijas līgumu un tādēļ pasūtītājs vai publiskais partneris ir izmantojis iepirkuma līgumā, vispārīgās vienošanās noteikumos vai koncesijas līgumā paredzētās tiesības vienpusēji atkāpties no iepirkuma līguma, vispārīgās vienošanās vai koncesijas līguma. Pasūtītājs neizslēdz pretendentu no dalības iepirkuma procedūrā, ja no dienas, kad pasūtītājs vienpusēji atkāpies no publiska piegādes, pakalpojuma vai būvdarbu līguma, vispārīgās vienošanās par piegādi, pakalpojumiem vai būvdarbiem vai pakalpojumu vai būvdarbu koncesijas līguma, līdz piedāvājuma iesniegšanas dienai ir pagājuši 12 mēneši.

8.3. Pasūtītājs neizslēdz pretendentu no dalības iepirkuma procedūrā, ja:

 8.3.1. no dienas, kad kļuvis neapstrīdams un nepārsūdzams tiesas spriedums, prokurora priekšraksts par sodu vai citas kompetentas institūcijas pieņemtais lēmums saistībā ar Publisko iepirkuma likuma 42.panta pirmās daļas 1. punktā un 7. punkta "a" apakšpunktā minētajiem pārkāpumiem, līdz pieteikuma vai piedāvājuma iesniegšanas dienai ir pagājuši trīs gadi,

 8.3.2. no dienas, kad kļuvis neapstrīdams un nepārsūdzams tiesas spriedums vai citas kompetentas institūcijas pieņemtais lēmums saistībā ar Publisko iepirkuma likuma 42.panta pirmās daļas 6.punktā un 7.punkta "b" apakšpunktā un otrās daļas 2.punktā minētajiem pārkāpumiem, līdz pieteikuma vai piedāvājuma iesniegšanas dienai ir pagājuši 12 mēneši.

8.4. Ja pasūtītājs konstatē, ka Ministru kabineta noteiktajā informācijas sistēmā saskaņā ar Valsts ieņēmumu dienesta publiskās nodokļu parādnieku datubāzes vai Nekustamā īpašuma nodokļa administrēšanas sistēmas pēdējās datu aktualizācijas datumā ievietoto informāciju pretendentam vai Nolikuma 8.1.9., 8.1.10.punktā minētajai personai piedāvājumu iesniegšanas termiņa pēdējā dienā vai arī dienā, kad pieņemts lēmums par iespējamu iepirkuma līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, ir nodokļu parādi, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā pārsniedz 150 euro, pasūtītājs nosaka termiņu — 10 dienas pēc informācijas izsniegšanas vai nosūtīšanas dienas — apliecinājuma iesniegšanai par to, ka pretendentam piedāvājumu iesniegšanas termiņa pēdējā dienā vai dienā, kad pieņemts lēmums par iespējamu iepirkuma līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, nebija nodokļu parādu, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādu, kas kopsummā pārsniedz 150 euro. Ja noteiktajā termiņā apliecinājums nav iesniegts, pasūtītājs pretendentu izslēdz no dalības iepirkumā.

8.5. Pretendents, lai apliecinātu, ka tam, kā arī Nolikuma 8.1.9., 8.1.10.punktā minētajai personai pretēji Nolikuma 8.4.punktā konstatētajam, nebija nodokļu parādu, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādu, kas kopsummā Latvijā pārsniedz 150 euro, Publisko iepirkumu likuma 42.panta piektajā daļā minētajā termiņā iesniedz:

 8.5.1. attiecīgās personas vai tās pārstāvja apliecinātu izdruku no Valsts ieņēmumu dienesta elektroniskās deklarēšanas sistēmas vai Valsts ieņēmumu dienesta izziņu par to, ka attiecīgajai personai nebija attiecīgo nodokļu parādu, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas iemaksu parādu,

 8.5.2. pašvaldības izdotu izziņu par to, ka attiecīgajai personai nebija nekustamā īpašuma nodokļa parādu,

 8.5.3. līdz piedāvājumu iesniegšanas termiņa pēdējai dienai vai arī dienai, kad pieņemts lēmums par iespējamu iepirkuma līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, kopiju no Valsts ieņēmumu dienesta vai pašvaldības kompetentas institūcijas izdota lēmuma par nodokļu samaksas termiņa pagarināšanu vai atlikšanu vai kopiju no vienošanās ar Valsts ieņēmumu dienestu par nodokļu parāda nomaksu, vai citus objektīvus pierādījumus par nodokļu parādu neesību.

8.6. Pasūtītājs pieprasa, lai pretendents nomaina apakšuzņēmēju, kura veicamo būvdarbu vai sniedzamo pakalpojumu vērtība ir vismaz 10 procenti no kopējās publiska būvdarbu, publiska pakalpojuma vai publiska piegādes līguma vērtības, ja tas atbilst Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 2., 3., 4., 5., 6. vai 7. punktā vai otrās daļas 1. un 2. punktā minētajam izslēgšanas gadījumam, un personu, uz kuras iespējām pretendents balstās, lai apliecinātu, ka tā kvalifikācija atbilst paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām, ja tā atbilst Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 1., 2., 3., 4., 5., 6. vai 7. punktā vai otrās daļas 1. un 2. punktā minētajam izslēgšanas gadījumam. Ja pretendents 10 darbdienu laikā pēc pieprasījuma izsniegšanas vai nosūtīšanas dienas neiesniedz dokumentus par jaunu paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām atbilstošu apakšuzņēmēju vai personu, uz kuras iespējām pretendents balstās, lai apliecinātu, ka tā kvalifikācija atbilst paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām, pasūtītājs izslēdz pretendentu no dalības iepirkuma procedūrā.

8.7. Lai pārbaudītu, vai pretendents nav izslēdzams no dalības iepirkuma procedūrā Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 1., 6. un 7. punktā un otrās daļas 2. punktā minēto noziedzīgo nodarījumu un pārkāpumu dēļ, par kuriem attiecīgā Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā minētā persona ir sodīta vai tai ir piemērots piespiedu ietekmēšanas līdzeklis Latvijā, kā arī Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 2. un 3. punktā minēto faktu dēļ, pasūtītājs, kā arī piegādātājs par sevi, izmantojot Ministru kabineta noteikto informācijas sistēmu attiecībā uz Latvijā reģistrētu vai pastāvīgi dzīvojošu personu, Ministru kabineta noteiktajā kārtībā iegūst informāciju:

8.7.1. par Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 1., 6. un 7. punktā un otrās daļas 2.punktā minētajiem pārkāpumiem un noziedzīgajiem nodarījumiem — no Iekšlietu ministrijas Informācijas centra (Sodu reģistra). Pasūtītājs minēto informāciju no Iekšlietu ministrijas Informācijas centra (Sodu reģistra) ir tiesīgs saņemt, neprasot pretendenta un citu Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā un otrajā daļā minēto personu piekrišanu;

8.7.2. par Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 2.punktā minētajiem faktiem – no Valsts ieņēmumu dienesta un Latvijas pašvaldībām. Pasūtītājs minēto informāciju no Valsts ieņēmumu dienesta un Latvijas pašvaldībām ir tiesīgs saņemt, neprasot pretendenta un citu Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā minēto personu piekrišanu;

8.7.3. par Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 1.punktā minēto personu (personu, kura ir pretendenta valdes vai padomes loceklis, pārstāvēttiesīgā persona, prokūrists, vai personu, kura ir pilnvarota pārstāvēt pretendentu darbībās, kas saistītas ar filiāli) un par Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 3. punktā minētajiem faktiem — no Uzņēmumu reģistra.

8.8. Lai pārbaudītu, vai uz Latvijā reģistrēta pretendenta valdes vai padomes locekli, pārstāvēttiesīgo personu vai prokūristu, vai personu, kura ir pilnvarota pārstāvēt pretendentu darbībās, kas saistītas ar filiāli, un kura ir reģistrēta vai pastāvīgi dzīvo ārvalstī, vai uz ārvalstī reģistrētu vai pastāvīgi dzīvojošu pretendentu, vai uz Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 9., 10. un 11. punktā minēto personu, kas reģistrēta vai pastāvīgi dzīvo ārvalstī, nav attiecināmi Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā un otrās daļas 2. punktā noteiktie izslēgšanas nosacījumi, pasūtītājs, izņemot Publisko iepirkumu likuma 42.panta vienpadsmitajā daļā minēto gadījumu, pieprasa, lai pretendents iesniedz attiecīgās ārvalsts kompetentās institūcijas izziņu, kas apliecina, ka uz Latvijā reģistrēta pretendenta valdes vai padomes locekli, pārstāvēttiesīgo personu vai prokūristu, vai personu, kura ir pilnvarota pārstāvēt pretendentu darbībās, kas saistītas ar filiāli, un kura ir reģistrēta vai pastāvīgi dzīvo ārvalstī, vai uz ārvalstī reģistrētu vai pastāvīgi dzīvojošu pretendentu, vai uz Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 9., 10. un 11. punktā minēto personu neattiecas Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā un otrās daļas 2. punktā minētie gadījumi. Ja par valdes vai padomes locekli, pārstāvēttiesīgo personu vai prokūristu, vai personu, kura ir pilnvarota pārstāvēt pretendentu darbībās, kas saistītas ar filiāli, atbilstoši pretendenta vai Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 9. un 11. punktā minētās personas reģistrācijas valsts normatīvajiem aktiem nevar būt persona, uz kuru ir attiecināmi Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā noteiktie izslēgšanas nosacījumi, pretendents ir tiesīgs izziņas vietā iesniegt attiecīgu skaidrojumu. Termiņu skaidrojuma vai izziņas iesniegšanai pasūtītājs nosaka ne īsāku par 10 darbdienām pēc pieprasījuma izsniegšanas vai nosūtīšanas dienas. Ja attiecīgais k pretendents noteiktajā termiņā neiesniedz minēto skaidrojumu vai izziņu, pasūtītājs to izslēdz no dalības iepirkuma procedūrā. Ja pasūtītājs no skaidrojuma negūst pārliecību, ka uz attiecīgajām personām nav attiecināmi Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā noteiktie izslēgšanas nosacījumi, tas ir tiesīgs pieprasīt iesniegt par attiecīgajām personām kompetento institūciju izziņas.

8.9. Ja tādi dokumenti, ar kuriem ārvalstī reģistrēts vai pastāvīgi dzīvojošs pretendents var apliecināt, ka uz to neattiecas Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā noteiktie gadījumi, netiek izdoti vai ar šiem dokumentiem nepietiek, lai apliecinātu, ka uz šo pretendentu neattiecas Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā noteiktie gadījumi, minētos dokumentus var aizstāt ar zvērestu vai, ja zvēresta došanu attiecīgās valsts normatīvie akti neparedz, — ar paša pretendenta vai citas Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmajā daļā minētās personas apliecinājumu kompetentai izpildvaras vai tiesu varas iestādei, zvērinātam notāram vai kompetentai attiecīgās nozares organizācijai to reģistrācijas (pastāvīgās dzīvesvietas) valstī.

* 1. Iepirkuma komisija izvērtē, vai piedāvājums nav nepamatoti lēts. Ja iepirkuma komisija konstatē, ka piedāvājums ir nepamatoti lēts, tad pirms piedāvājuma iespējamās noraidīšanas rakstveidā tiek pieprasīts detalizēts paskaidrojums par būtiskajiem piedāvājuma nosacījumiem.
	2. Ja nepieciešams izvērtēt pretendenta darba ņēmēju vidējās stundas tarifa likmes profesiju grupās un Valsts ieņēmumu dienesta apkopotos datus par darba ņēmēju vidējām stundas tarifa likmēm profesiju grupās, iepirkuma komisija pieprasa atzinumu no Valsts ieņēmumu dienesta.
	3. **Uzticamības nodrošināšanai iesniegto pierādījumu vērtēšana**

(1) Ja pretendents vai personālsabiedrības biedrs, ja pretendents ir personālsabiedrība, atbilst Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās daļas 1., 3., 4., 5., 6. vai 7. punktā vai otrās daļas 1. vai 2. punktā minētajam izslēgšanas gadījumam, pretendents norāda to piedāvājumā un, ja tiek atzīts par tādu, kuram būtu piešķiramas līguma slēgšanas tiesības, iesniedz skaidrojumu un pierādījumus par nodarītā kaitējuma atlīdzināšanu vai noslēgtu vienošanos par nodarītā kaitējuma atlīdzināšanu, sadarbošanos ar izmeklēšanas iestādēm un veiktajiem tehniskajiem, organizatoriskajiem vai personālvadības pasākumiem, lai pierādītu savu uzticamību un novērstu tādu pašu un līdzīgu gadījumu atkārtošanos nākotnē.

(2) Ja pretendents neiesniedz skaidrojumu un pierādījumus, pasūtītājs izslēdz attiecīgo pretendentu no dalības iepirkuma procedūrā kā atbilstošu Publisko iepirkumu likuma 42.panta pirmās 1., 3., 4., 5., 6. vai 7. punktā vai otrās daļas 1. vai 2. punktā minētajam izslēgšanas gadījumam.

(3) Pasūtītājs izvērtē pretendenta vai personālsabiedrības biedra, ja pretendents ir personālsabiedrība, veiktos pasākumus un to pierādījumus, ņemot vērā noziedzīga nodarījuma vai pārkāpuma smagumu un konkrētos apstākļus. Pasūtītājs var prasīt no attiecīgā noziedzīgā nodarījuma vai pārkāpuma jomā kompetentām institūcijām atzinumus par to, vai pretendenta veiktie pasākumi ir pietiekami uzticamības atjaunošanai un tādu pašu un līdzīgu gadījumu novēršanai nākotnē. Atzinumu nepieprasa, ja pasūtītājam ir pieejams vai arī pretendents ir iesniedzis attiecīgā noziedzīgā nodarījuma vai pārkāpuma jomā kompetentas institūcijas atzinumu par konkrētā pretendenta veikto pasākumu pietiekamību uzticamības atjaunošanai un tādu pašu un līdzīgu gadījumu novēršanai nākotnē.

(4) Ja pasūtītājs veiktos pasākumus uzskata par pietiekamiem uzticamības atjaunošanai un līdzīgu gadījumu novēršanai nākotnē, tas pieņem lēmumu neizslēgt attiecīgo pretendentu no dalības iepirkuma procedūrā. Ja veiktie pasākumi ir nepietiekami, pasūtītājs pieņem lēmumu izslēgt pretendentu no turpmākās dalības iepirkuma procedūrā.

8.13. **Eiropas vienotais iepirkuma procedūras dokuments**

(1) Pasūtītājs pieņem Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu kā sākotnējo pierādījumu atbilstībai paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām pretendentu atlases prasībām. Ja piegādātājs izvēlējies iesniegt Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu, lai apliecinātu, ka tas atbilst paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām pretendentu atlases prasībām, tas iesniedz šo dokumentu arī par katru personu, uz kuras iespējām tas balstās, lai apliecinātu, ka tā kvalifikācija atbilst paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām, un par tā norādīto apakšuzņēmēju, kura veicamo būvdarbu vai sniedzamo pakalpojumu vērtība ir vismaz 10 procenti no iepirkuma līguma vērtības. Piegādātāju apvienība iesniedz atsevišķu Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu par katru tās dalībnieku.

(2) Piegādātājs var pasūtītājam iesniegt Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu, kas ir bijis iesniegts citā iepirkuma procedūrā, ja tas apliecina, ka tajā iekļautā informācija ir pareiza.

(3) Pasūtītājam jebkurā iepirkuma procedūras stadijā ir tiesības prasīt, lai pretendents iesniedz visus vai daļu no dokumentiem, kas apliecina atbilstību paziņojumā par līgumu vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām pretendentu atlases prasībām. Pasūtītājs nepieprasa tādus dokumentus un informāciju, kas ir tā rīcībā vai ir pieejama publiskās datubāzēs.

(4) Eiropas vienotā iepirkuma procedūras dokumenta veidlapu paraugus nosaka Eiropas Komisijas 2016. gada 5. janvāra Īstenošanas regula 2016/7, ar ko nosaka standarta veidlapu Eiropas vienotajam iepirkuma procedūras dokumentam. Eiropas vienotais iepirkuma procedūras dokuments pieejams Eiropas Komisijas tīmekļa vietnē (<https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/espd/filter?lang=lv>), kā arī Iepirkuma uzraudzības biroja tīmekļa vietnē (<http://iub.gov.lv/lv/node/98>).

|  |  |
| --- | --- |
| **8.15. Atbilstības kritēriji:** | **8.16. Atbilstības kritērija izpildi apliecinošie dokumenti:** |

|  |  |
| --- | --- |
| 8.15.1. Pretendents iepriekšējo 3 gadu laikā izstrādājis vismaz 3 (trīs) biznesa attīstības vai komercializācijas stratēģijas, no kuriem vismaz 1 (viena) ir: a) par biomedicīnas vai kādas citas eksperimentālas zinātnes izstrādnes produktu;b) ar līgumcenu ne mazāku kā 10 000 EUR bez PVN.(*a) un b) punktu izpilde var būt atsevišķās stratēģijās*) | 8.16.1. Pretendents iesniedz informāciju (Nolikuma 4.pielikums) par pretendenta līdzšinējo pieredzi, papildus iesniedzot vismaz vienu attiecīgā pakalpojuma pasūtītāja atsauksmi. |
| 8.15.2. Pretendents iepriekšējo 3 gadu laikā realizējis vismaz 3 (trīs) uzņēmuma padziļinātās izpētes vai tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes projektus, no kuriem vismaz 1 (viens) ir: a) par biomedicīnas vai kādas citas eksperimentālas zinātnes izstrādnes produktu;b) ar līgumcenu ne mazāku kā 10 000 EUR bez PVN.(*a) un b) punktu izpilde var būt atsevišķos projektos*) | 8.16.2. Pretendents iesniedz informāciju (Nolikuma 4.pielikums) par pretendenta līdzšinējo pieredzi, papildus iesniedzot vismaz vienu attiecīgā pakalpojuma pasūtītāja atsauksmi. |
| 8.15.3. Pretendents darbu izpildē piesaistīs vismaz vienu speciālistu – projekta vadītāju, kuram ir pieredze vismaz viena komercializācijas stratēģijas plāna un vismaz viena tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes projektu vadīšanā (projekti izstrādāti un nodoti pasūtītājam) pēdējo trīs gadu laikā.*Pretendents tiesīgs piesaistīt 2 (divus) speciālistus – projektu vadītājus, kur vienam ir pieredze komercializācijas stratēģijas izstrādes projektu vadībā, bet otram* *tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādes projektu vadīšanā.* | 8.16.3. Piesaistāmā speciālista (-u) pieredzes apraksts, norādot pakalpojuma pasūtītāju un tā pārstāvja kontaktdatus (e-pasts, telefons), pakalpojuma izpildes laiku. |
| 8.15.4. Pretendents darbu izpildē piesaistīs vismaz vienu speciālistu – biznesa analīzes ekspertu, kuram ir pieredze vismaz 2 (divu) tirgus izpētes vai padziļinātās biznesa analīzes projektu izstrādē pēdējo trīs gadu laikā.. | 8.16.4. Piesaistāmā speciālista (-u) pieredzes apraksts, norādot pakalpojuma pasūtītāju un tā pārstāvja kontaktdatus (e-pasts, telefons), pakalpojuma izpildes laiku. |
| 8.15.5. Pretendents darbu izpildē piesaistīs vismaz vienu speciālistu – zinātnisko ekspertu, kuram ir doktora grāds medicīnā vai bioloģijā.Saskaņā ar Nolikuma 10.punktu tiek piešķirti papildus punkti:a) par zinātniskā eksperta, ar augstu Hirša indeksu, piesaisti;b) par vairāk kā viena zinātniskā eksperta piesaisti, kas atbilst 8.15.5.punktā noteiktajai prasībai (izglītība);c) par līdzšinējo pieredzi ar pakalpojuma izpildi saistītās darbības jomās  | 8.16.5. Piesaistāmā (-o) speciālista (-u) saraksts un pieredzes apraksts atbilstoši Nolikuma 5.pielikuma formai.**Papildus punktu piešķiršanai (Nolikuma 10.punkts):**a) Nolikuma 5.pielikumā norāda eksperta identifikācijas numurs Scopus sistēmā (Hirša indeksācija) (skatīt Nolikuma 10.1.2.punktu). *Ja identifikācijas numurs netiks norādīts iepirkumu komisija sistēmā pati meklēs attiecīgo ekspertu.* b) Nolikuma 5.pielikumā norāda vairāk kā vienu zinātnisko ekspertu, kas tiks piesaistīts pakalpojuma izpildē (skatīt Nolikuma 10.1.4.punktu).c) Nolikuma 5.pielikumā norāda līdzšinējo pieredzi ar pakalpojuma izpildi saistītās darbības jomās pēdējo 5 gadu laikā (skatīt Nolikuma 10.1.3.punktu). |
| 8.15.6. Pretendenta vidējais finanšu apgrozījums trijos iepriekšējos gados (2015., 2016. un 2017.) ir ne mazāks kā 60 000 EUR gadā. Pretendenta, kas dibināts vēlāk, kopējais finanšu apgrozījums nostrādātajā periodā vismaz divas reizes pārsniedz pretendenta piedāvāto līgumcenu.Ja Pretendentam nav noslēgts 2017.gada finanšu gads, tas tiesīgs iesniegt informāciju par 2014.gadu (2017.gada vietā). | 8.16.6. Pretendenta peļņas un zaudējumu aprēķins par 2015., 2016. un 2017.gadu. Pretendents, kas dibināts vēlāk, informāciju iesniedz par nostrādāto periodu.*Ja piedāvājumu iesniedz personu grupa (piegādātāju apvienība), personu grupas (piegādātāju apvienības) finanšu apgrozījums ir visu personu grupas (piegādātāju apvienības) dalībnieku kopējais finanšu apgrozījums.**Pretendents var balstīties uz citu personu saimnieciskajām un finansiālajām iespējām, ja tas ir nepieciešams konkrētā līguma izpildei, neatkarīgi no savstarpējo attiecību tiesiskā rakstura. Šādā gadījumā pretendents pierāda pasūtītājam, ka viņa rīcībā būs nepieciešamie resursi, iesniedzot, piemēram, šo personu apliecinājumu vai vienošanos par sadarbību konkrētā līguma izpildē. Pretendents un persona, uz kuras saimnieciskajām un finansiālajām iespējām tas balstās, ir solidāri atbildīgi par iepirkuma līguma izpildi (t.i. līgums jāparaksta un saistības jāuzņemas arī personai, uz kuras saimnieciskajām un finansiālajām iespējām pretendents balstās)* |
| 8.15.7. Pretendents iepazinies ar iepirkuma nosacījumiem un apņemas izpildīt iepirkuma līgumā noteiktos nosacījumus. | 8.16.7. Pieteikums dalībai iepirkumā, kas noformēts atbilstoši Nolikuma 1.pielikumam. |
| 8.15.8. Pretendents sagatavojis tehnisko piedāvājumu un aizpildījis finanšu piedāvājumu. | 8.16.8. Pretendenta **tehniskais un finanšu piedāvājums**, kas sagatavots atbilstoši tehniskai specifikācijai (Nolikuma 2.pielikums) un aizpildīts atbilstoši Nolikuma 3.pielikumā norādītajai formai. |

|  |
| --- |
| *Prasības, kas jāizpilda tikai tam pretendentam, kuram būs piešķirtas līguma slēgšanas tiesības.****Nav jāiesniedz līdz ar piedāvājumu konkursā.*** |
| 8.15.9. Pretendentam jānodrošina saistību izpildes (līguma izpildes) nodrošinājumu 10% apmērā no iepirkuma līguma cenas. | 9.16.9. Neatsaucama beznosacījumu garantija – līguma nodrošinājumu 10% apmērā no līguma cenas, kas noformēts kā bankas garantija vai apdrošināšanas polise saskaņā ar paraugu 6.Pielikumā. |

1. **Piedāvājuma noformējuma pārbaude, pretendentu atlase un piedāvājumu atbilstības pārbaude**

9.1.Komisija pēc Nolikuma 7.punktā noteiktajām noformējuma prasībām pārbauda piedāvājuma noformējumu.

9.2. Komisija pēc iesniegtajiem, Nolikuma 8.punktā noteiktajiem pretendentu kvalifikācijas prasībām, nosaka pretendentu atbilstību.

9.3. Komisija pēc Nolikuma 8.punktā noteiktajām piedāvājuma atbilstības prasībām pārbauda piedāvājuma atbilstību.

9.4. Pārbaužu secību un kārtību nosaka Publisko iepirkumu likuma 42.pants.

9.5. Pretendenta neatbilstība kādai no Nolikuma prasībām un/vai tā piedāvājuma neatbilstība kādai no Nolikuma prasībām, vai visas Nolikumā pieprasītās informācijas neiesniegšana var būt pamats attiecīgā pretendenta piedāvājuma noraidīšanai un pretendenta izslēgšanai no turpmākās dalības Konkursā.

1. **Piedāvājuma vērtēšanas kritēriji**

10.1. **Saimnieciski izdevīgākais piedāvājums (V)**. Piedāvājumu vērtēšana notiek pēc punktu metodes. Maksimālais kopējais punktu skaits – 100 punkti. Par saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu tiek atzīts piedāvājums, kurš saņēmis vislielāko punktu skaitu, ņemot vērā piedāvāto cenu un projektēšanas darbu izpildes kritēriju vērtējumā iegūto punktu kopsummu, pēc šādas formulas: **V= Zc + Zp** **+ Hi + Zsk**

10.1.1. **Cena (Zc).** Vērtējot cenu, pasūtītājs punktus piešķir dalot zemāko piedāvāto cenu ar vērtējamā pretendenta piedāvāto cenu un reizinot ar maksimālo iegūstamo punktu skaitu šajā vērtēšanas kritērijā. Vērtējamā formula tiek noteikta šādi:

Zc = 50\*y/x, kur

**50** – maksimālais punktu skaits par cenu (šajā vērtēšanas kritērijā)

y – viszemākā piedāvātā cena

x – vērtējamā cena

10.1.2. **Zinātniskā eksperta\*** **līdzšinējā pieredze** **(Zp)** ar pakalpojuma izpildi saistītās darbības jomās pēdējo 5 (piecu) gadu laikā:

10.1.2.1. Zinātniskais eksperts piedalījies diagnostikas vai ārstēšanas tehnoloģijas izstrādē – tiek piešķirti 5 punkti;

10.1.2.2. Zinātniskais eksperts piedalījies tehnoloģijas komercializācijā vai tehnoloģijas reģistrācijā atbilstoši valsts normatīviem aktiem vai vadījis diagnostikas laboratoriju – tiek piešķirti 5 punkti;

10.1.2.3. Zinātniskais eksperts piedalījies vakcīnas izstrādē – tiek piešķirti 5 punkti;

10.1.2.4. Zinātniskais eksperts piedalījies vakcīnas komercializācijā – tiek piešķirti 5 punkti;

10.1.2.5. Zinātniskais eksperts piedalījies vakcīnas reģistrācijā atbilstoši valsts normatīviem aktiem – tiek piešķirti 5 punkti.

*Ja tiek piesaistīts vairāk kā 1 zinātniskais eksperts, tad punktu piešķiršanā to pieredze vienā jomā* ***netiek*** *summēta, piem. ja diviem ekspertiem ir pieredze izstrādātas vakcīnas komercializācijā, tad tiek piešķirti 5 punkti (nevis 10 punkti). Savukārt, ja vienam ekspertam ir pieredze vakcīnas izstrādē, bet citam tehnoloģijas komercializācijā, tad pretendentam tiek piešķirti 10 punkti.*

Šī vērtēšanas kritērija ietvaros maksimālais piešķiramais punktu skaits ir **25 punkti**.

10.1.3. **Zinātniskā eksperta\* Hirša indekss** (izmantojot Hirša indeksu Scopus sistēmā)

*(\*Ja viena piedāvājuma ietvaros tiek piesaistīti vairāki zinātniskie eksperti, tad vērtēšanai tiek izmantots zinātniskais eksperts ar augstāko Hirša indeksu).*

(Maksimālais punktu skaits lielākajam un pārējie proporcionāli normējas pret lielāko. Ja piesaistāmā zinātniskā eksperta Hirša indekss ir 0, tad punkti netiek piešķirti (saņem 0 punktus)

Eksperts ar augstāko Hirša indeksa vērtību saņem **15 punktus**, pārējie eksperti normējas pret augstāko vērtību pēc formulas:

Hi=(Hia\*15)/Hix, kur

Hi – par kritēriju ”zinātniskā eksperta Hirša indekss” iegūtie punkti;

Hia – vērtējamā eksperta Hirša indeksa vērtība;

Hix – augstākā Hirša indeksa vērtība.

10.1.4. **Papildus piesaistīto zinātnisko ekspertu** (kas atbilst 8.15.5.punktā noteiktajai minimālajai prasībai – atbilstoša izglītība) skaits pakalpojuma izpildē (Zsk),:

10.1.4.1. Pakalpojuma izpildē tiek piesaistīts 1 (viens) zinātniskais eksperts – 0 punkti;

10.1.4.2. Pakalpojuma izpildē tiek piesaistīti 2 (divi) zinātniskie eksperti – tiek piešķirti 5 punkti;

10.1.4.3. Pakalpojuma izpildē tiek piesaistīti 3 (trīs) zinātniskie eksperti – tiek piešķirti 10 punkti.

Šī vērtēšanas kritērija ietvaros maksimālais piešķiramais punktu skaits ir **10 punkti.**

1. **Citi noteikumi**

11.1. Nolikumā minētajai numerācijai un atsaucei uz punktiem ir informatīvs raksturs, jebkura neprecizitāte vai nepareiza atsauce jāskata kopsakarībā ar Nolikuma tekstu un prasībām.

11.2. Ja izraudzītais pretendents (pretendents, ar kuru būtu slēdzams līgums) vispārīgo vienošanos/iepirkumu līgumu nenoslēdz 5 (piecu) dienu laikā no Pasūtītāja uzaicinājuma nosūtīšanas, Komisijai ir tiesības uzskatīt, ka pretendents atteicies slēgt vispārīgo vienošanos/iepirkumu līgumu ar Pasūtītāju.

11.3. Pretendents pieteikumā atklātam konkursam norāda, vai tā piedāvājums satur informāciju ir klasificējama kā komercnoslēpums (attiecīgi pamatojot).

11.4. Ja piedāvājumu iesniedz personu apvienība, tad personu apvienībai, ar kuru pieņemts lēmums slēgt iepirkumu līgumu, apvienība, pēc savas izvēles izveidojas atbilstoši noteiktam juridiskam statusam vai noslēdz sabiedrības līgumu, vienojoties par apvienības dalībnieku atbildības sadalījumu, attiecīgo dokumentu iesniedzot Pasūtītājam 5 (piecu) darba dienu laikā no dienas, kad atbilstoši Publisko iepirkumu likumam var slēgt iepirkumu līgumu.

11.5. Ja piedāvājumu iesniedz fizisko vai juridisko personu apvienība jebkurā to kombinācijā, piedāvājumā jānorāda personu, kura pārstāv piegādātāju apvienību Konkursā, kā arī katras personas atbildības apjoms.

11.6. Pasūtītāja un pretendenti vadās pēc normatīvo aktu regulējuma, un jebkurš nosacījums, kasnav minēts Nolikumā, izpildāms atbilstoši Publisko iepirkumu likumā un uz tā pamata izdotajos normatīvajos aktos noteiktajam. Jebkurš Nolikumā minētais nosacījums, kas ir pretrunā Publisko iepirkumu likumam vai uz tā pamata izdotajiem normatīvajiem aktiem, izpildāms atbilstoši Publisko iepirkumu likumā un uz tā pamata izdotajos normatīvajos aktos noteiktajam

1. **Iepirkumu komisija.**

12.1. Direktora rīkojums Nr.2-9/96 (01.10.2015.)

12.2. Iepirkuma komisijas darbs un tās attiecības ar pretendentu tiek organizētas saskaņā ar Publisko iepirkumu likumu un attiecīgajiem Ministru kabineta noteikumiem.

Valsts pasūtītāja pilnvarotā komisija:

Dāvids Fridmanis, Juris Jansons, Artūrs Ābols, Irēna Čudarāne, Oskars Zvejnieks

# *1.pielikums*

# Pieteikuma vēstule dalībai atklātā konkursā,,Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums”

|  |  |
| --- | --- |
| */Pretendenta nosaukums/* */Datums/* | APP Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrsIepirkuma komisijai |

Līdz ar pieteikuma un tam pievienoto dokumentu iesniegšanu, piesaku pretendenta:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (turpmāk tekstā – Pretendents)

*/nosaukums/*

dalību atklātā konkursā **“Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums**”, iepirkuma id. Nr.**BMC 2018/75** (turpmāk tekstā – Konkurss) un Pretendenta vārdā:

1) piedāvājam sniegt APP Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centram Nolikuma iepirkuma priekšmetā minēto pakalpojumu, ievērojot Nolikuma noteikumus un saskaņā ar iesniegto piedāvājumu, t.sk., finanšu piedāvājumu;

2) apliecinu, ka visas piedāvājumam pievienotās dokumentu kopijas ir pareizas;

3) apliecinu, ka visa piedāvājuma dokumentācijā ietvertā informācija ir patiesa un Pretendents neliks šķēršļus tās pārbaudei;

4) apliecinu, ka gadījumā, ja mūsu piedāvājums tiks atzīts par Konkursa rezultātā uzvarējušo piedāvājumu, esam gatavi slēgt līgumu atbilstoši Nolikumam pievienotā līguma projekta noteikumiem, uzņemties un pildīt visas tajā noteiktās saistības.

5) apliecinu, ka attiecībā uz Pretendentu neattiecas neviens no Publisko iepirkumu likuma 42.panta izslēgšanas nosacījumiem.

6) Atbilstoši Komisijas 2003. gada 6. maija Ieteikumam par mikro, mazo un vidējo uzņēmumu definīciju (OV L124, 20.5.2003.):

*Mazais uzņēmums ir uzņēmums, kurā nodarbinātas mazāk nekā 50 personas un kura gada apgrozījums un/vai gada bilance kopā nepārsniedz 10 miljonus euro;*

*Vidējais uzņēmums ir uzņēmums, kas nav mazais uzņēmums, un kurā nodarbinātas mazāk nekā 250 personas un kura gada apgrozījums nepārsniedz 50 miljonus euro, un/vai, kura gada bilance kopā nepārsniedz 43 miljonus euro.*

Ņemot vērā to, ka pasūtītājiem paziņojumu veidlapās par līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu vai paziņojumā par rezultātiem ir jānorāda informācija par to, vai iepirkumā/iepirkuma procedūrā piedāvājumus ir iesnieguši tādi uzņēmumi, kas atbilst mazā vai vidējā uzņēmuma definīcijai, kā arī, vai šādiem uzņēmumiem ir piešķirtas līguma slēgšanas tiesības, lūdzam, norādīt:

Pretendents atbilstoši šai definīcijai ir **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** uzņēmums *(norāda mazais vai vidējais)*

**Vispārēja informācija par Pretendentu:** *(aizpildāmas visas iedaļas)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *1.* | *Pretendenta nosaukums* |  |
| *2.* | *Reģistrācijas Nr.* |  |
| *3.* | *Nod. maks. Reģistrācijas Nr.* |  |
| *4.* | *Juridiskā adrese, pasta indekss* |  |
| *5* | *Faktiskā adrese, pasta indekss* |  |
| *6.* | *Bankas konta Nr.* |  |
| *7.* | *Bankas kods* |  |
| *8.* | *Bankas nosaukums* |  |
| *9.* | *Kontaktpersona* |  |
| *10.* | *Tālruņa Nr.* |  |
| *11.* | *E-pasta adrese* |  |

Pretendents apliecina, ka augstāk norādītā **elektroniskā pasta** adrese tiks izmantots sarakstes nodrošināšanai Konkursa ietvaros.

Pretendenta pārstāvja vārds, uzvārds, amats, pārstāvības pamats: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pretendenta pārstāvja paraksts: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# *Nolikuma 2.pielikums*

## TEHNISKĀ specifikācija

1. **Uzdevums “Projekta „Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes” (ID Nr. KC-PI-2017/83)** **Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**Projekta mērķis** ir izveidot augu vīrusiem līdzīgo daļiņu (VLP) platformu, kura kalpos par galveno komponentu dažādu profilaktisko un terapeitisko vakcīnu radīšanai.

Lai izveidotu jaunu augu VLP platformu dažādu vakcīnu radīšanai, projekta ietvaros ar datorprognozēšanas palīdzību tiks atrasti augu vīrusu strukturālie proteīni, kas satur spēcīgus T-šūnu aktivitāti stimulējošus epitopus, izmantojot internetā brīvi pieejamas datubāzes (piem., www.iedb.org). VLP kandidāti platformas izveidei tiks izvēlēti no iepriekšējo projektu laikā iegūtajām augu VLP, kas vēl nav patentēti vai publicēti. Ja starp šīm augu VLP perspektīvi kandidāti netiks atrasti, ar gēnu sintēzes, ekspresijas rekombinantos mikroorganismos un sekojošas attīrīšanas palīdzību tiks iegūtas papildus jaunas augu VLP. Augu VLP tiks raksturotas ar fizikāli-ķīmiskām metodēm un peļu imunizācijas eksperimentos. Turklāt visperspektīvākās augu VLP tiks pārbaudītas eksperimentos ar donoru asins šūnām, tādējādi atlasot augu VLP, kas ir spējīgas stimulēt cilvēka imūnsistēmas šūnas. VLP ar vispiemērotākajām īpašībām kalpos kā platforma dažādu vakcīnu izveidei.

1. Pakalpojuma izpildes laiks, ieskaitot saskaņošanu ar Pasūtītāju 10 nedēļas no Līguma parakstīšanas dienas.
2. Sagatavoto dokumentu iesniegšana 8 nedēļu laikā no Līguma parakstīšanas dienas.
3. Dokumentu saskaņošana ar BMC 2 nedēļas.
4. Paredzētie gala nodevumi( katrs 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)):
	1. Projekta „Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes” (ID Nr. KC-PI-2017/83) Tehniski ekonomiskā priekšizpēte.
	2. Projekta „Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes” (ID Nr. KC-PI-2017/83) Komercializācijas stratēģija.
5. Komunikācija ar Pasūtītāju:
	1. Pasūtītājs sniedz Pretendentam visu nodevumu sagatavošanai nepieciešamo informāciju, kas ir Pasūtītāja rīcībā.
	2. Pretendents reizi 2 nedāļās informē Pasūtītāju par pakalpojuma izpildes norisi.
6. Dokumenti tiek sagatavoti atbilstoši Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumiem.
7. Dokumentos tiek norādīti vizuālie elementi saskaņā ar Eiropas Savienības fondu 2014.-2020. gada plānošanas perioda publicitātes vadlīnijām Eiropas Savienības fondu finansējuma saņēmējiem

**Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| ***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 tehniskajā specifikācijā norādītas prasības par priekšizpētes sagatavošanu. Priekšizpētē iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajos noteikumos norādītajiem jautājumiem, priekšizpētē ir jāiekļauj vispusīga informācija un analīze par pētījuma komercializācijas potenciālu. Priekšizpētē jānorāda vismaz šāda informācija:*** |
| **Tehnoloģijas apraksts un tās izmantošana** | * *Tehnoloģijas apraksts, norādot tās darbības galvenos principus un piemītošās īpašības. Jāapraksta problēma, kuru risina piedāvātā tehnoloģija, t.i., kāds ir tehnoloģijas sniegtais labums un tās mērķis.*
* *Jāsniedz pamatojums, ka tehnoloģija darbojas un ar to ir iespējams sasniegt rezultātus (jāsniedz informācija par līdz šim veiktajiem testiem un aprēķiniem un iegūtajiem datiem, kas pamato tehnoloģijas pielietojumu un rezultātus).*
* *Jānorāda avoti, uz kādiem publicētiem vai patentētiem rezultātiem balstās piedāvāta tehnoloģija.*
* *Nepieciešams novērtēt kādā attīstības stadijā atrodas tehnoloģija un jānorāda turpmāk veicamie un nepieciešamie pasākumi, lai pārliecinātos par tehnoloģijas darbību un tālāku tehnoloģijas komercializāciju. Jānorāda līdz kādai pakāpei plānots tehnoloģiju attīstīt šī projekta ietvaros un kādi varētu būt tehnoloģijas tālāki attīstības virzieni (tehnoloģijas nākotnes potenciāls).*
* *Jāidentificē riski un tehnoloģiskie izaicinājumi, kas saistīti ar tehnoloģijas attīstīšanu līdz tādai pakāpei, lai to varētu ieviest tirgū.*
* *Jāizvērtē tehnoloģijas vājās puses un ar tās pielietošanu saistītās problēmas un ierobežojumi.*
* *Jāapraksta šobrīd pastāvošie analogie risinājumi un jāsniedz izstrādātās tehnoloģijas funkcionalitātes un citu raksturojošo rādītāju salīdzinājums ar analogiem, pamatojot jaunās tehnoloģijas priekšrocības (piemēram, efektivitāte, lietošanas priekšrocības, zemākas ražošanas vai ekspluatācijas izmaksas, savietojamība ar citām tehnoloģijām, ietekme uz vidi, enerģijas patēriņš, drošība u.c.).*
* *Jāpamato tehnoloģijas sasaiste ar tirgus pieprasījumu, proti, kāds varētu būt tehnoloģijas pielietojums un kādu pakalpojumu sniegšanā/produktu ražošanā tehnoloģija varētu tikt izmantota.*
* *Attiecībā uz tehnoloģijas pielietošanas daudzveidību nepieciešams novērtēt, vai tā pielietojuma ziņā ir specifiska un vērsta uz kādu šauru pakalpojumu vai produktu nišu vai gluži pretēji – plaši pielietojama.*
 |
| **Tirgus** | * *Jāidentificē potenciālie tehnoloģijas (vai produkta/pakalpojuma, ar ko saistīta izstrādātā tehnoloģija) 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 tehnoloģijas 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 tehnoloģiju ir iespējams “patērēt” pie esošās tirgus situācijas un izveidotās infrastruktūras (vai tehnoloģija ir savietojama ar esošajām tehnoloģijām un procesiem). Iespējams, lai tehnoloģiju varētu ieviest tirgū, tehnoloģijai vai pastāvošajai infrastruktūrai ir jāveic papildus pielāgojumi.*
 |
| **Ekonomiskais pamatojums** | * *Nepieciešams novērtēt, cik ilgs laiks un finanšu resursi būs nepieciešami, lai tehnoloģiju attīstītu līdz tādai pakāpei, lai to varētu piedāvāt tirgū.*
* *Jāpamato, ka tehnoloģijas komercializācija būs rentabla (tehnoloģijas attīstīšanas un ieviešanas rezultātā gūtajam labumam jābūt lielākam, kā veiktajām investīcijām).*
* *Priekšizpētē jāietver aprēķins, prognozējot ne tikai tehnoloģijas 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 tehnoloģijas izmantošana vai plānotā produkta ražošana ir ekonomiski pamatota.*
 |
| **Cita būtiska informācija** | * *Intelektuālā īpašuma tiesību nostiprināšana – vai tehnoloģija var tikt aizsargāta ar patentu un kāda ir varbūtība, ka trešā puse tehnoloģiju spēs nokopēt, vai šobrīd uz tehnoloģiju ir reģistrēts kāds patents. Jāapskata, vai, ieviešot tehnoloģiju tirgū, netiks pārkāptas jau nostiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības.*
* *Informācija par citām pētniecības organizācijām vai komersantiem, kas strādā pie līdzīgas tehnoloģijas izstrādes. Kā tas var ietekmēt šo projektu un kāds ir risks, ka kāds “pasteigsies priekšā”, tādējādi samazinot tehnoloģijas vērtību un tās komercializācijas iespējas.*
* *Priekšizpētes rezultātā ir jāizdara secinājumi, vai tehnoloģija ir komercializējama.*
 |

**Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| *Komercializācijas stratēģija ir konkrēta produkta vai tehnoloģijas apraksts, kurā tiek atainoti secīgi soļi produkta vai tehnoloģijas 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 izstrādni vai tehnoloģiju.**Komercializācijas stratēģijā iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajos noteikumos norādītajiem jautājumiem. Komercializācijas stratēģijā* *jānorāda vismaz šāda informācija:* |
| **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 tehnoloģijas 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 tehnoloģijas 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 pašreizējām/jaunām tehnoloģijām, 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 tehnoloģijas komercializēšanai – pa gadiem)*
* *Ieguldījumu atdevi un efektivitāti (cik lielu labumu pētniecības organizācija gūs no tehnoloģijas komercializēšanas)*
* *Galvenajiem termiņiem un būtiskākajiem atskaites punktiem (projekta īstenošanas laikā)*
 |
| **Riska analīze** | * *Veic projekta risku uzskaitījumu (tehnoloģijas 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)*
 |

1. **Uzdevums “Projekta “Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība” (ID Nr. KC-PI-2017/84)** **Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**Projekta mērķis** ir pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība. Iepriekšējo projektu gaitā BMC pētnieki ar izstrādājuši pret-Laimas slimības vakcīnas kandidātu, kura efektivitāte ir parādīta uz baktēriju preparātiem un dzīvnieku modelī. Projekta laikā tiks padziļināti izpētīts un uzlabots uz VVD tehnoloģijas balstīts, dzīvniekos konceptuāli pārbaudītu pret-Laima slimības vakcīnas kandidāts.

1. Pakalpojuma izpildes laiks, ieskaitot saskaņošanu ar Pasūtītāju 10 nedēļas no Līguma parakstīšanas dienas.
2. Sagatavoto dokumentu iesniegšana 8 nedēļu laikā no Līguma parakstīšanas dienas.
3. Dokumentu saskaņošana ar BMC 2 nedēļas.
4. Paredzētie gala nodevumi ( katrs 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)):
	1. Projekta “Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība” (ID Nr. KC-PI-2017/84) Tehniski ekonomiskā priekšizpēte.
	2. Projekta “Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība” (ID Nr. KC-PI-2017/84) Komercializācijas stratēģija.
5. Komunikācija ar Pasūtītāju:
	1. Pasūtītājs sniedz Pretendentam visu nodevumu sagatavošanai nepieciešamo informāciju, kas ir Pasūtītāja rīcībā.
	2. Pretendents reizi 2 nedāļās informē Pasūtītāju par pakalpojuma izpildes norisi.
6. Dokumenti tiek sagatavoti atbilstoši Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumiem.
7. Dokumentos tiek norādīti vizuālie elementi saskaņā ar Eiropas Savienības fondu 2014.-2020. gada plānošanas perioda publicitātes vadlīnijām Eiropas Savienības fondu finansējuma saņēmējiem

**Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| *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* ***tehniskajā specifikācijā norādītas prasības*** *par priekšizpētes sagatavošanu. Priekšizpētē iekļaujamā informācija neaprobežojas ar* ***šajos noteikumos*** *norādītajiem jautājumiem, priekšizpētē ir jāiekļauj vispusīga informācija un analīze par pētījuma komercializācijas potenciālu.* ***Priekšizpētē jānorāda vismaz šāda informācija:*** |
| **Tehnoloģijas apraksts un tās izmantošana** | * *Tehnoloģijas apraksts, norādot tās darbības galvenos principus un piemītošās īpašības. Jāapraksta problēma, kuru risina piedāvātā tehnoloģija, t.i., kāds ir tehnoloģijas sniegtais labums un tās mērķis.*
* *Jāsniedz pamatojums, ka tehnoloģija darbojas un ar to ir iespējams sasniegt rezultātus (jāsniedz informācija par līdz šim veiktajiem testiem un aprēķiniem un iegūtajiem datiem, kas pamato tehnoloģijas pielietojumu un rezultātus).*
* *Jānorāda avoti, uz kādiem publicētiem vai patentētiem rezultātiem balstās piedāvāta tehnoloģija.*
* *Nepieciešams novērtēt kādā attīstības stadijā atrodas tehnoloģija un jānorāda turpmāk veicamie un nepieciešamie pasākumi, lai pārliecinātos par tehnoloģijas darbību un tālāku tehnoloģijas komercializāciju. Jānorāda līdz kādai pakāpei plānots tehnoloģiju attīstīt šī projekta ietvaros un kādi varētu būt tehnoloģijas tālāki attīstības virzieni (tehnoloģijas nākotnes potenciāls).*
* *Jāidentificē riski un tehnoloģiskie izaicinājumi, kas saistīti ar tehnoloģijas attīstīšanu līdz tādai pakāpei, lai to varētu ieviest tirgū.*
* *Jāizvērtē tehnoloģijas vājās puses un ar tās pielietošanu saistītās problēmas un ierobežojumi.*
* *Jāapraksta šobrīd pastāvošie analogie risinājumi un jāsniedz izstrādātās tehnoloģijas funkcionalitātes un citu raksturojošo rādītāju salīdzinājums ar analogiem, pamatojot jaunās tehnoloģijas priekšrocības (piemēram, efektivitāte, lietošanas priekšrocības, zemākas ražošanas vai ekspluatācijas izmaksas, savietojamība ar citām tehnoloģijām, ietekme uz vidi, enerģijas patēriņš, drošība u.c.).*
* *Jāpamato tehnoloģijas sasaiste ar tirgus pieprasījumu, proti, kāds varētu būt tehnoloģijas pielietojums un kādu pakalpojumu sniegšanā/produktu ražošanā tehnoloģija varētu tikt izmantota.*
* *Attiecībā uz tehnoloģijas pielietošanas daudzveidību nepieciešams novērtēt, vai tā pielietojuma ziņā ir specifiska un vērsta uz kādu šauru pakalpojumu vai produktu nišu vai gluži pretēji – plaši pielietojama.*
 |
| **Tirgus** | * *Jāidentificē potenciālie tehnoloģijas (vai produkta/pakalpojuma, ar ko saistīta izstrādātā tehnoloģija) 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 tehnoloģijas 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 tehnoloģiju ir iespējams “patērēt” pie esošās tirgus situācijas un izveidotās infrastruktūras (vai tehnoloģija ir savietojama ar esošajām tehnoloģijām un procesiem). Iespējams, lai tehnoloģiju varētu ieviest tirgū, tehnoloģijai vai pastāvošajai infrastruktūrai ir jāveic papildus pielāgojumi.*
 |
| **Ekonomiskais pamatojums** | * *Nepieciešams novērtēt, cik ilgs laiks un finanšu resursi būs nepieciešami, lai tehnoloģiju attīstītu līdz tādai pakāpei, lai to varētu piedāvāt tirgū.*
* *Jāpamato, ka tehnoloģijas komercializācija būs rentabla (tehnoloģijas attīstīšanas un ieviešanas rezultātā gūtajam labumam jābūt lielākam, kā veiktajām investīcijām).*
* *Priekšizpētē jāietver aprēķins, prognozējot ne tikai tehnoloģijas 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 tehnoloģijas izmantošana vai plānotā produkta ražošana ir ekonomiski pamatota.*
 |
| **Cita būtiska informācija** | * *Intelektuālā īpašuma tiesību nostiprināšana – vai tehnoloģija var tikt aizsargāta ar patentu un kāda ir varbūtība, ka trešā puse tehnoloģiju spēs nokopēt, vai šobrīd uz tehnoloģiju ir reģistrēts kāds patents. Jāapskata, vai, ieviešot tehnoloģiju tirgū, netiks pārkāptas jau nostiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības.*
* *Informācija par citām pētniecības organizācijām vai komersantiem, kas strādā pie līdzīgas tehnoloģijas izstrādes. Kā tas var ietekmēt šo projektu un kāds ir risks, ka kāds “pasteigsies priekšā”, tādējādi samazinot tehnoloģijas vērtību un tās komercializācijas iespējas.*
* *Priekšizpētes rezultātā ir jāizdara secinājumi, vai tehnoloģija ir komercializējama.*
 |

**Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| *Komercializācijas stratēģija ir konkrēta produkta vai tehnoloģijas apraksts, kurā tiek atainoti secīgi soļi produkta vai tehnoloģijas 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 izstrādni vai tehnoloģiju.**Komercializācijas stratēģijā iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajos noteikumos norādītajiem jautājumiem. Komercializācijas stratēģijā* *jānorāda vismaz šāda informācija:* |
| **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 tehnoloģijas 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 tehnoloģijas 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 pašreizējām/jaunām tehnoloģijām, 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 tehnoloģijas komercializēšanai – pa gadiem)*
* *Ieguldījumu atdevi un efektivitāti (cik lielu labumu pētniecības organizācija gūs no tehnoloģijas komercializēšanas)*
* *Galvenajiem termiņiem un būtiskākajiem atskaites punktiem (projekta īstenošanas laikā)*
 |
| **Riska analīze** | * *Veic projekta risku uzskaitījumu (tehnoloģijas 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)*
 |

1. **Uzdevums “Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai” (ID Nr. KC-PI-2017/23)** **Tehniski ekonomiskās priekšizpētes sadaļu un Komercializācijas stratēģijas izstrāde”**

**Projekta mērķis** ir izstrādāt personalizētu krūts vēža molekulārās diagnostikas testu katrai pacientei piemērotāko molekulāri mērķēto zāļu vai imunoterapijas līdzekļu izvēlei un audzēja dinamikas novērtēšanai ārstēšanas laikā.

Pēc projekta īstenošanas beigām, testus ir paredzēts reģistrēt kā laboratorijā izstrādātas diagnostikas metodes („laboratory developed tests”) un piedāvāt kā pakalpojumu, kas ārstam palīdz izvēlēties konkrētai pacientei piemērotākās zāles un savlaicīgi pieņemt lēmumus par ārstēšanas taktikas maiņu. Šis projekts pavērs iespēju radīt jaunu in vitro diagnostikas pakalpojumu, kāds Latvijā līdz šim nav pieejams, un būs konkurētspējīgs pasaules līmenī personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai

1. Pakalpojuma izpildes laiks, ieskaitot saskaņošanu ar Pasūtītāju 8 nedēļas no Līguma parakstīšanas dienas.
2. Sagatavoto dokumentu iesniegšana 6 nedēļu laikā no Līguma parakstīšanas dienas.
3. Dokumentu saskaņošana ar BMC 2 nedēļas.
4. Paredzētie gala nodevumi( katrs 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)):
	1. Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai” (ID Nr. KC-PI-2017/23) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes sadaļas saskaņā ar izstrādāšanas noteikumiem.
	2. Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai” (ID Nr. KC-PI-2017/23) Komercializācijas stratēģija.
5. Komunikācija ar Pasūtītāju:
	1. Pasūtītājs sniedz Pretendentam visu nodevumu sagatavošanai nepieciešamo informāciju, kas ir Pasūtītāja rīcībā.
	2. Pretendents reizi 2 nedāļās informē Pasūtītāju par pakalpojuma izpildes norisi.
6. Dokumenti tiek sagatavoti atbilstoši Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumiem.
7. Dokumentos tiek norādīti vizuālie elementi saskaņā ar Eiropas Savienības fondu 2014.-2020. gada plānošanas perioda publicitātes vadlīnijām Eiropas Savienības fondu finansējuma saņēmējiem

**Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| *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* ***tehniskajā specifikācijā norādītas prasības*** *par priekšizpētes sagatavošanu. Priekšizpētē iekļaujamā informācija neaprobežojas ar* ***šajos noteikumos*** *norādītajiem jautājumiem, priekšizpētē ir jāiekļauj vispusīga informācija un analīze par pētījuma komercializācijas potenciālu.* ***Priekšizpētē jānorāda vismaz šāda informācija:*** |
| **Tirgus** | * *Jāidentificē potenciālie tehnoloģijas (vai produkta/pakalpojuma, ar ko saistīta izstrādātā tehnoloģija) 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 tehnoloģijas 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 tehnoloģiju ir iespējams “patērēt” pie esošās tirgus situācijas un izveidotās infrastruktūras (vai tehnoloģija ir savietojama ar esošajām tehnoloģijām un procesiem). Iespējams, lai tehnoloģiju varētu ieviest tirgū, tehnoloģijai vai pastāvošajai infrastruktūrai ir jāveic papildus pielāgojumi.*
 |
| **Ekonomiskais pamatojums** | * *Nepieciešams novērtēt, cik ilgs laiks un finanšu resursi būs nepieciešami, lai tehnoloģiju attīstītu līdz tādai pakāpei, lai to varētu piedāvāt tirgū.*
* *Jāpamato, ka tehnoloģijas komercializācija būs rentabla (tehnoloģijas attīstīšanas un ieviešanas rezultātā gūtajam labumam jābūt lielākam, kā veiktajām investīcijām).*
* *Priekšizpētē jāietver aprēķins, prognozējot ne tikai tehnoloģijas 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 tehnoloģijas izmantošana vai plānotā produkta ražošana ir ekonomiski pamatota.*
 |
| **Cita būtiska informācija** | * *Intelektuālā īpašuma tiesību nostiprināšana – vai tehnoloģija var tikt aizsargāta ar patentu un kāda ir varbūtība, ka trešā puse tehnoloģiju spēs nokopēt, vai šobrīd uz tehnoloģiju ir reģistrēts kāds patents. Jāapskata, vai, ieviešot tehnoloģiju tirgū, netiks pārkāptas jau nostiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības.*
* *Informācija par citām pētniecības organizācijām vai komersantiem, kas strādā pie līdzīgas tehnoloģijas izstrādes. Kā tas var ietekmēt šo projektu un kāds ir risks, ka kāds “pasteigsies priekšā”, tādējādi samazinot tehnoloģijas vērtību un tās komercializācijas iespējas.*
* *Priekšizpētes rezultātā ir jāizdara secinājumi, vai tehnoloģija ir komercializējama.*
 |

**Komercializācijas stratēģijas izstrādāšanas noteikumi**

|  |
| --- |
| *Komercializācijas stratēģija ir konkrēta produkta vai tehnoloģijas apraksts, kurā tiek atainoti secīgi soļi produkta vai tehnoloģijas 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 izstrādni vai tehnoloģiju.**Komercializācijas stratēģijā iekļaujamā informācija neaprobežojas ar šajos noteikumos norādītajiem jautājumiem. Komercializācijas stratēģijā* *jānorāda vismaz šāda informācija:* |
| **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 tehnoloģijas 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 tehnoloģijas 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 pašreizējām/jaunām tehnoloģijām, 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 tehnoloģijas komercializēšanai – pa gadiem)*
* *Ieguldījumu atdevi un efektivitāti (cik lielu labumu pētniecības organizācija gūs no tehnoloģijas komercializēšanas)*
* *Galvenajiem termiņiem un būtiskākajiem atskaites punktiem (projekta īstenošanas laikā)*
 |
| **Riska analīze** | * *Veic projekta risku uzskaitījumu (tehnoloģijas 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)*
 |

*Nolikuma 3.pielikums*

**TEHNISKAIS UN FINANŠU PIEDĀVĀJUMS**

<*Vietas nosaukums>, 2018.gada <datums>.\_\_\_\_\_\_*

*<Pretendenta nosaukums>*

*<reģistrācijas numurs>*

*<adrese>*

Iepazinies ar Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centra, Reģ.Nr. 90002020158, adrese: Rātsupītes iela 1 k-1, Rīga, LV-1067 (turpmāk – Pasūtītājs) organizētā iepirkuma „**Intelektuālā īpašuma, tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums**”, ar ID Nr.BMC 2018/75 nolikumu (turpmāk – Nolikums),

Apliecinām, ka *<pretendenta nosaukums>* darbus izpildīs atbilstoši šī iepirkuma nolikumā noteiktajam, t.sk., tehniskajā specifikācijā noteiktajam.

*Pretendentam jāiekļauj veicamo darbu izpildes apraksts ar analīzi par nepieciešamo informāciju un tās sniegšanas laikiem (t.sk. skaidri identificējot no BMC nepieciešamo informāciju), kā arī sagaidāmajiem riskiem un to mazināšanas pasākumiem*.

Papildus 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. Kalendārais grafiks būs līguma pielikums un būs saistošs pakalpojuma sniedzējam.

Finanšu piedāvājums par Nolikumā un Tehniskajos specifikācijā noteikto Pakalpojuma izpildi ir:

|  |  |
| --- | --- |
| Projekta „Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes” (ID Nr. KC-PI-2017/83) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrāde |  |
| Projekta „Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes” (ID Nr. KC-PI-2017/83) Komercializācijas stratēģijas izstrāde |  |
| Projekta “Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība” (ID Nr. KC-PI-2017/84) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes izstrāde |  |
| Projekta “Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība” (ID Nr. KC-PI-2017/84) Komercializācijas stratēģijas izstrāde |  |
| Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai” (ID Nr. KC-PI-2017/23) Tehniski ekonomiskās priekšizpētes sadaļu izstrāde |  |
| Projekta “Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izvēlei un slimības gaitas novērošanai” (ID Nr. KC-PI-2017/23) Komercializācijas stratēģijas izstrāde |  |
| **Kopā cena:** |  |

**Ar šo apstiprinām un garantējam sniegto ziņu patiesumu un precizitāti.**

Pilnvarotās personas paraksts: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nolikuma 4.pielikums

BMC 2018/75

**Pretendenta pieredze līdzīgu pakalpojumu sniegšanā**

**Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centra iepirkumam**

**„Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums”**

identifikācijas Nr. BMC 2018/75

BIZNESA ATTĪSTĪBAS VAI KOMERCIALIZĀCIJAS STRATĒĢIJAS IZSTRĀDES PROJEKTI

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr.p.k.** | **Pasūtītāja nosaukums, adrese, kontaktpersona, tālrunis, elektroniskais pasts** | **Sniegtā pakalpojuma apraksts** (t.sk. ietverot norādi vai pakalpojuma priekšmets ir par biomedicīnas vai kādas citas eksperimentālas zinātnes izstrādnes produktu) | **Vai līgumcena pārsniedz 10 000 EUR bez PVN (JĀ/ NĒ)** | **Pakalpojuma sniegšanas laiks (gads/mēnesis)** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |

*+ pievieno vismaz 1 (vienu) atsauksmi*

UZŅĒMUMA PADZIĻINĀTĀS IZPĒTES TEHNISKI EKONOMISKĀS PRIEKŠIZPĒTES IZSTRĀDES PROJEKTI

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr.p.k.** | **Pasūtītāja nosaukums, adrese, kontaktpersona, tālrunis, elektroniskais pasts** | **Sniegtā pakalpojuma apraksts**(t.sk. ietverot norādi vai pakalpojuma priekšmets ir par biomedicīnas vai kādas citas eksperimentālas zinātnes izstrādnes produktu) | **Vai līgumcena pārsniedz 10 000 EUR bez PVN (JĀ/ NĒ)** | **Pakalpojuma sniegšanas laiks (gads/mēnesis)** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |

*+ pievieno vismaz 1 (vienu) atsauksmi*

|  |  |
| --- | --- |
| Amatpersonas vai pilnvarotās personas vārds, uzvārds, amats: |  |
| Paraksts: |  |
| Datums, vieta |  |

Nolikuma 5.pielikums

BMC 2018/75

**Piesaistāmo zinātnisko ekspertu saraksts**

**„Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums”**

identifikācijas Nr. BMC 2018/75

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr.p.k.** | **Zinātniskā eksperta vārds, uzvārds** | **Identifikācijas numurs Scopus sistēmā** (Hirša indeksācija) | **Izglītība** | **Vai piedalījies diagnostikas vai ārstēšanas tehnoloģijas izstrādē, vai tehnoloģijas komercializācijā, vai tehnoloģijas reģistrācijā atbilstoši valsts normatīviem aktiem.**(Norāda ko no iepriekšminētā ir veicis pēdējo 5 gadu laikā, norādot arī pasūtītāju un projekta nosaukumu) | **Vai piedalījies vakcīnas izstrādē, vai vakcīnas komercializācijā, vai vakcīnas reģistrācijā atbilstoši valsts normatīviem aktiem.**(Norāda ko no iepriekšminētā ir veicis pēdējo 5 gadu laikā, norādot arī pasūtītāju un projekta nosaukumu) |
| 1. |  |  |  |  |  |
| . |  |  |  |  |  |
| . |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Amatpersonas vai pilnvarotās personas vārds, uzvārds, amats: |  |
| Paraksts: |  |
| Datums, vieta |  |

*Nolikuma 6.pielikums*

# *BMC 2018/75*

|  |
| --- |
| **Atvasināta publiska persona "LATVIJAS BIOMEDICĪNAS PĒTĪJUM UN STUDIJU CENTRS"**Zin. Iest. Reģ. Nr.181002, PVN Nr.LV90002120158 Rātsupītes iela 1 k-1, Rīga, LV-1067 |

**LĪGUMA IZPILDES NODROŠINĀJUMS Nr.\_\_\_\_\_\_\_**

*Iepirkumam “Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums”*

*identifikācijas Nr.BMC 2018/75*

Rīgā 2018.gada \_\_.\_\_\_\_\_\_\_\_

Ievērojot to, ka **\_\_\_ "\_\_\_\_\_\_\_\_\_"** (vienotais reģistrācijas Nr. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; juridiskā adrese: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) (turpmāk - *Pretendents*) ir uzņēmies saskaņā ar 2018.gada \_\_.\_\_\_\_\_\_\_\_noslēgto Līgumu Nr.BMC 2018/75 (turpmāk – *Līgums*) veikt tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojumu,

un ievērojot to, ka Līgumā ir norādīts, ka Pretendentam ir jāiesniedz Pasūtītājam bankas galvojums/apdrošināšanas polise 10% (desmit procenti) apmērā no kopējās Līguma cenas kā nodrošinājumu Pretendenta Līguma saistību pilnīgai izpildei,

kā arī ievērojot to, ka mēs **\_\_\_\_\_\_\_\_\_** (vienotais reģistrācijas Nr.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_; juridiskā adrese: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) (turpmāk – Banka/Apdrošinātājs), esam piekrituši dot Pretendentam galvojumu,

mēs, Banka/Apdrošinātājs, apstiprinām, ka mēs galvojam **atvasinātai publiska personai "Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrs"** (Zin. Iest. Reģ. Nr.181002, PVN Nr.LV90002120158) (turpmāk – *Pasūtītājs*) par Pretendenta savlaicīgu un pienācīgu Līguma saistību izpildi un šo saistību neizpildes gadījumā uzņemamies saistības attiecībā pret Pasūtītāju par summu, kas nepārsniedz **EUR \_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)** (turpmāk – *Galvojuma summa*). Mēs apņemamies pēc Pasūtītāja pirmā pieprasījuma, kurā minēts, ka Pretendents nav izpildījis Līguma saistības, saņemšanas, bez strīdiem un argumentiem izmaksāt Pasūtītājam Galvojuma summu vai jebkuru mazāku summu, neprasot pierādīt iemeslu vai summas lieluma pamatojumu.

Pasūtītājs pierāda pieprasījumu parakstījušās personas tiesībspēju iesniedzot dokumenta kopiju, kas apliecina pieprasījumu parakstījušās personas paraksttiesības, vai arī pieprasījumu iesniedzot ar bankas, kas apkalpo Pasūtītāju, starpniecību. Šajā gadījumā pieprasījumu parakstījušās personas tiesībspēju un parakstu apliecina banka.

Šis Līguma izpildes nodrošinājums ir spēkā **līdz 2019. gada \_\_.\_\_\_\_\_\_\_ *(12 (divpadsmit) kalendārie mēneši no līguma noslēgšanas brīža).*** Jebkurai prasībai saistībā ar šo Līguma izpildes nodrošinājumu jābūt saņemtai Bankā/pie Apdrošinātāja ne vēlāk kā augstākminētajā termiņā.

Šim Līguma izpildes nodrošinājumam ir piemērojami “Vienotie pieprasījuma garantiju noteikumi” (*the Uniform Rules for Demand Guarantees*) (2010.gada redakcija, Starptautiskās Tirdzniecības palātas publikācija Nr. 758).

Šis Līguma izpildes nodrošinājums ir sagatavots divos oriģināleksemplāros, viens –Bankai/Apdrošinātājam, viens – Pasūtītājam.

*Nolikuma 7.pielikums*

**Pakalpojuma līgums Nr.BMC 2018/75**

Rīgā, 2018.gada \_\_.\_\_\_\_\_\_\_\_

**Atvasināta publiska persona „Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrs”**, direktora Jāņa Kloviņa  personā, kurš rīkojas saskaņā ar iestādes nolikumu, turpmāk šī Līguma tekstā saukts - ***PASŪTĪTĀJS***, no vienas puses, un

***< > „<nosaukums>”***, kuru atbilstoši *<pārstāvības pamatojums>* pārstāv tās *<amats> <vārds, Uzvārds>*, turpmāk šī Līguma tekstā saukts - ***IZPILDĪTĀJS***, no otras puses,

abi kopā un katrs atsevišķi turpmāk šī Līguma tekstā saukti - Līdzējs/ Līdzēji, pamatojoties Publisko iepirkumu likuma kārtībā organizētā atklātā konkursa „**Tehniski ekonomiskās priekšizpētes un komercializācijas stratēģijas izstrādes pakalpojums**”, **ID Nr.BMC 2018/75,** turpmāk šī līguma tekstā saukts Iepirkums, rezultātiem noslēdz šādu līgumu, turpmāk šī Līguma tekstā saukts - Līgums:

# Līguma priekšmets

* 1. IZPILDĪTĀJS izstrādā PASŪTĪTĀJAM komercializācijas stratēģiju, turpmāk tekstā – **Projekts**, veicot šī Līguma 1.pielikumā „Darba uzdevums” noteiktā uzdevuma izpildi un rīkojoties atbilstoši tiešiem PASŪTĪTĀJA norādījumiem un priekšrakstiem pasūtījuma realizācijā, turpmāk tekstā - **Uzdevums**.
	2. Līgums tiek līdzfinansēts no Eiropas Reģionālā attīstība fonda 1.2.1.2.pasākuma "Atbalsts tehnoloģiju pārneses sistēmas" ietvaros 2017.gada 15.maijā noslēgtais "Līgums par dalību tehnoloģijas pārneses pasākumā" (Nr.KC-L-2017/1), 2017.gada 19.jūlijā apstiprinātais projekta iesniegums "Personalizēts krūts vēža molekulārās diagnostikas tests zāļu izveidei un slimības gaitas novērošanai" (ID Nr.KC-PI-2017/23), 2018.gada 29.jānvārī apstiprinātais projekta iesniegums "Vakcīnu tehnoloģiskā platforma uz augu vīrusu bāzes" (ID Nr.KC-PI-2017/83) un 2018.gada 29.jānvārī apstiprinātais projekta iesniegums "Pret-Laimas slimības vakcīnas kandidāta attīstība" (ID Nr.KC-PI-2017/84), kā arī var tikt līdzfinansēts no citiem Pasūtītāja īstenotiem projektiem un finansējuma.
	3. Izpildītājs10 (desmit) dienu laikā no līguma spēkā stāšanās dienas iesniedz Pasūtītājam līguma nodrošinājumu – bankas vai apdrošināšanas sabiedrības neatsaucamu beznosacījumu garantiju 10% (desmit procentu) apmērā no Līguma cenas, kas sagatavota atbilstoši Iepirkuma Nolikuma 8.15.9.punkta un Nolikuma 6.pielikuma prasībām
1. **Uzdevumu izpildes kārtība**
	1. IZPILDĪTĀJS uzdevuma izpildi uzsāk pēc Līguma parakstīšanas dienas un veic tā izpildi ne ilgāk kā:

2.1.1. Uzdevums Nr.1 - **ne ilgāk kā 10 (desmit) kalendāro nedēļu laikā no Līguma noslēgšanas dienas;**

2.1.2. Uzdevums Nr.2 - **ne ilgāk kā 10 (desmit) kalendāro nedēļu laikā no Līguma noslēgšanas dienas;**

2.1.3. Uzdevums Nr.3 - **ne ilgāk kā 8 (astoņu) kalendāro nedēļu laikā no Līguma noslēgšanas dienas.**

* 1. PASŪTĪTĀJS periodiski tiks informēts par Pakalpojumu izpildes gaitu un paredzēto laiku, kas vēl jāpatērē līdz pilnīgai Pakalpojuma izpildei.
	2. IZPILDĪTĀJS, vismaz 1 (vienu) nedēļu pirms stratēģijas plāna iesniegšanas PASŪTĪTĀJAM iepazīstina PASŪTĪTĀJU ar stratēģijas saturu veicot stratēģijas prezentāciju.
	3. IZPILDĪTĀJS iegūtos rezultātus elektroniskā formātā nodod PASŪTĪTĀJAM elektroniskā datu nesējā (CD, DVD, USB zibatmiņa).
	4. Ja PASŪTĪTĀJS 5 (piecu) darba dienu laikā konstatē trūkumus iesniegtajos rezultātos vai nepilnības faktiski izpildītā darba apjomā vai IZPILDĪTĀJA iesniegtajos dokumentos, PASŪTĪTĀJS par to informē IZPILDĪTĀJU, kurš konstatētos trūkumus novērš ne ilgāk kā 5 (piecu) darba dienu laikā. Trūkumu novēršana neietilpst Līguma 2.1.apakšpunktā noteiktajā Uzdevuma izpildes termiņā.
	5. Pakalpojuma pieņemšana tiek noformēta ar pieņemšanas - nodošanas aktu, ko parakstījuši abi LĪDZĒJI.
	6. Pēc PASŪTĪTĀJA pieprasījuma IZPILDĪTĀJS 2 (divu) dienu laikā iesniedz PASŪTĪTĀJAM:

2.7.1. Uz to brīdi izpildītos Pakalpojumus;

2.7.2. Informāciju par faktoriem, kas traucē vai varētu traucēt sekmīgu Pakalpojumu izpildi.

* 1. No PASŪTĪTĀJA puses nodošanas – pieņemšanas aktu pilnvarots parakstīt arī:

2.8.1. par 1.uzdevumu - iestādes zinātnes padomes priekšsēdētājs Andris Zeltiņš;

2.8.2. par 2.uzdevumu - iestādes studija direktors Kaspars Tārs;

2.8.3. par 3.uzdevumu - iestādes zinātniskā direktore Aija Linē.

1. **Atlīdzības apmērs un norēķinu kārtība**
	1. IZPILDĪTĀJA atlīdzība (Līgumcena) par Darba izpildi tiek noteikta \_\_\_\_\_\_\_\_,- EUR bez PVN, kas tiek samaksāta šādā kārtībā:

***par 1.uzdevumu:***

3.1.1. priekšapmaksa 10% apmērā no kopējās Līgumcenas, 10 (desmit) darbdienu laikā rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA;

3.1.2. atlikušo Līgumcenu PASŪTĪTĀJS apmaksā 10 (desmit) darbdienu laikā pēc LĪDZĒJU pieņemšanas - nodošanas akta par attiecīgā uzdevuma izpildi, abpusējas parakstīšanas un rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA, ja PASŪTĪTĀJS nav izvirzījis pretenzijas par IZPILDĪTĀJA paveikto darbu šī Līguma noteiktajā kārtībā.

***par 2.uzdevumu:***

3.1.3. priekšapmaksa 10% apmērā no kopējās Līgumcenas, 10 (desmit) darbdienu laikā rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA;

3.1.4. atlikušo Līgumcenu PASŪTĪTĀJS apmaksā 10 (desmit) darbdienu laikā pēc LĪDZĒJU pieņemšanas - nodošanas akta par attiecīgā uzdevuma izpildi, abpusējas parakstīšanas un rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA, ja PASŪTĪTĀJS nav izvirzījis pretenzijas par IZPILDĪTĀJA paveikto darbu šī Līguma noteiktajā kārtībā.

***par 3.uzdevumu:***

3.1.3. priekšapmaksa 10% apmērā no kopējās Līgumcenas, 10 (desmit) darbdienu laikā rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA;

3.1.4. atlikušo Līgumcenu PASŪTĪTĀJS apmaksā 10 (desmit) darbdienu laikā pēc LĪDZĒJU pieņemšanas - nodošanas akta par attiecīgā uzdevuma izpildi, abpusējas parakstīšanas un rēķina saņemšanas no IZPILDĪTĀJA, ja PASŪTĪTĀJS nav izvirzījis pretenzijas par IZPILDĪTĀJA paveikto darbu šī Līguma noteiktajā kārtībā.

* 1. Līguma summā ietvertas visas ar Pakalpojuma veikšanu saistītās izmaksas.
	2. Nekvalitatīvi un Līguma noteikumiem neatbilstoši veikts Pakalpojums netiek pieņemts un apmaksāts līdz trūkumu novēršanai un Pakalpojuma izpildes pieņemšanai.
	3. Gadījumā, ja PASŪTĪTĀJS nokavē šī Līguma 3.1.1.-3.1.4.apakšpunktā noteiktos maksājumu termiņus, IZPILDĪTĀJS ir tiesīgs aprēķināt soda naudu 0.1% (nulle komats viens procents) no kavētās summas par katru nokavējuma darba dienu, bet ne vairāk kā 10% (desmit procenti) no Līgumcenas.
1. **Līdzēju saistības**
	1. IZPILDĪTĀJS apņemas:
		1. Līgumā noteiktajā termiņā uzsākt Uzdevuma izpildi un veikt tā izpildi šī Līguma 1.pielikumā „Darba uzdevums” norādītajā apjomā un kvalitātē, kas atbilst Iepirkuma ietvaros izvirzītajām prasībām;
		2. Veikt Uzdevuma izpildi lietpratīgi, efektīvi, pilnā apjomā un ar pienācīgu rūpību;
		3. Pēc darba izpildes informēt PASŪTĪTĀJU par darba izpildi un nosūtīt iegūto rezultātu PASŪTĪTĀJAM.
		4. ievērot darba drošības prasības Uzdevuma izpildes gaitā;
		5. Uzdevuma izpildē nepārsniegt Darba uzdevumā noteiktos darbu izpildes termiņus un cenu par noteikto pakalpojuma izpildi.
	2. IZPILDĪTĀJS ir tiesīgs:
		1. pirms Uzdevuma izpildes uzsākšanas, iepazīties ar Uzdevumu un tiem apstākļiem vai citiem nosacījumiem, kas var būt būtiski Uzdevuma izpildē;
		2. saņemt šajā Līgumā noteikto atlīdzību par kvalitatīvu un Līguma darbības laikā sniegtu Uzdevuma izpildi šajā Līgumā noteiktajā termiņā un kārtībā.
	3. PASŪTĪTĀJS apņemas:
		1. samaksāt IZPILDĪTĀJAM Līgumā noteikto atlīdzību par kvalitatīvu un Līguma darbības laikā veiktu Uzdevuma izpildi;
		2. pirms Uzdevuma izpildes uzsākšanas, iepazīstināt IZPILDĪTĀJU ar Uzdevumu un tiem apstākļiem vai citiem noteikumiem, kas var būt būtiski Uzdevuma izpildē.
	4. PASŪTĪTĀJS ir tiesīgs:
		1. Kontrolēt Uzdevuma izpildes gaitu un pieprasīt no IZPILDĪTĀJA kontroles veikšanai nepieciešamo informāciju;
		2. dod tiešus norādījumus IZPILDĪTĀJAM par Uzdevuma izpildes apjomiem un termiņiem;
		3. ieturēt līgumsodu no IZPILDĪTĀJA par Uzdevuma izpildes kavējumu 0,1% apmērā no neizpildītā pakalpojuma vērtības (EUR bez PVN) par katru kavējuma dienu, bet ne vairāk kā 10 % (desmit procenti) no Līguma kopējās summas (EUR bez PVN). Līgumsoda piemērošana vai apmaksa neatbrīvo no Uzdevuma izpildes.
2. **Līguma termiņš**
	1. Līgums stājas spēkā tā noslēgšanas dienā un ir spēkā 12 (divpadsmit) mēnešus vai līdz saistību pilnīgai izpildei.
	2. PASŪTĪTĀJAM ir tiesības vienpusēji atkāpties no Līguma pirms Līguma izbeigšanas, vienu mēnesi iepriekš informējot otru IZPILDĪTĀJU. Šādā gadījumā līdz Līguma izbeigšanai jānokārto visi jautājumi, kas saistīti ar faktiski izpildītā Uzdevuma apjoma pieņemšanu un Līgumā noteiktās atlīdzības izmaksu.
	3. Līgums var tikt izbeigts, LĪDZĒJIEM savstarpēji rakstiski vienojoties, vai arī šajā Līgumā noteiktajā kārtībā.
	4. PASŪTĪTĀJS, nosūtot IZPILDĪTĀJAM rakstisku paziņojumu, ir tiesīgs vienpusēji izbeigt Līgumu, ja iestājies vismaz viens no sekojošiem gadījumiem:

 5.4.1. IZPILDĪTĀJS neievēro Līgumā noteikto Pakalpojuma izpildes termiņu, un ja IZPILDĪTĀJA nokavējums ir sasniedzis vismaz 10 (desmit) dienas;

 5.4.2. IZPILDĪTĀJS nepilda kādas citas Līgumā noteiktās saistības vai pienākumus, un ja IZPILDĪTĀJS šādu neizpildi nav novērsis 10 (desmit) dienu laikā pēc attiecīga rakstiska PASŪTĪTĀJA paziņojuma saņemšanas.

 5.4.3. Līgumā noteiktajā termiņā netiek iesniegts Līguma 1.3.apakšpunktā noteiktais dokuments.

5.5. Izbeidzot Līgumu 5.4.apakšpunktā noteiktajos gadījumos, IZPILDĪTĀJS atmaksā saņemtos avansa maksājumus.

5.6. Izbeidzot Līgumu 5.4.apakšpunktā noteiktajos gadījumos, IZPILDĪTĀJS maksā PASŪĪTĀJAM līgumsodu 15% apmērā no Līgumcenas.

1. **Līguma forma un interpretācija**
	1. Visas izmaiņas, kā arī labojumi Līgumā ir saistoši tikai rakstiskā formā, ja tās apstiprinātas rakstveidā. Tāpat arī dokumentu apmaiņa starp Līdzējiem noformējama rakstiski (tai skaitā attiecināms – elektroniski).
	2. Līgumā vienskaitlī lietotiem terminiem ir tāda pati nozīme kā daudzskaitlī, un, ja saturs to pieprasa, termins vienskaitlī jāsaprot kā lietojams daudzskaitlī, un atbilstoši termins daudzskaitlī jāsaprot kā lietojams vienskaitļa formā.
2. **Konfidencialitāte**
	1. IZPILDĪTĀJAM Līguma izpildē nav tiesību jebkādā veidā izpaust trešajām personām informāciju, kas tam ir kļuvusi zināma Līguma izpildes rezultātā attiecībā uz Uzdevumu un tā ievaros iegūtajiem rezultātiem.
	2. Gadījumā, ja IZPILDĪTĀJS neievēro šī Līguma Konfidencialitātes noteikumus, IZPILDĪTĀJS maksā PASŪTĪTĀJAM līgumsodu EUR 5000 apmērā par katru šādu gadījumu.
	3. IZPILDĪTĀJAM jānodrošina un viņš ir atbildīgs, lai Līgumā iekļauto konfidencialitātes atrunu ievērotu IZPILDĪTĀJA piesaistītās personas, kuras iesaistītas Līguma izpildē, iesniedzot PASŪTĪTĀJAM minēto personu parakstītus apliecinājumus Līguma parakstīšanas brīdī.
	4. IZPILDĪTĀJS apliecina, ka Līguma izpildes procesā iegūtās ziņas un informāciju IZPILDĪTĀJS nekādā veidā neizmantos ne savā, ne trešo personu labā.
	5. IZPILDĪTĀJS apliecina, ka ne Līguma laikā, ne arī pēc Līguma izbeigšanās IZPILDĪTĀJS ne ar vienu trešo personu neapspriedīs vai neatklās Līgumā minētās ziņas un informāciju.
	6. Šajā nodaļā minētie nosacījumi ir spēkā nenoteiktu laiku, arī pēc Līguma termiņa beigām.
3. Līguma papildinājumi un grozījumi, līguma sastāvdaļas
	1. Līguma papildinājumi un grozījumi ir spēkā, ja tos rakstveidā parakstījuši Līdzēju pilnvarotie pārstāvji, ievērojot Publisko iepirkumu likuma 61.panta regulējumu.
	2. Līguma neatņemama sastāvdaļa ir arī Konkursa nolikums un pretendenta piedāvājums Konkursā.
4. **Pārējie noteikumi**
	1. Jebkādi Līguma grozījumi, papildinājumi un labojumi stājas spēkā un kļūst par neatņemamu Līguma sastāvdaļu tikai tad, ja tos parakstījuši abi Līdzēji.
	2. Līgumam ir piemērojami Latvijas Republikas normatīvie akti un Līgumā minētie termini ir jāizprot kā Latvijas Republikas tiesību sistēmas elementi, kas iztulkojami atbilstoši to avotiem.
	3. Ja starp Līdzējiem rodas strīds un Līdzēji savstarpēju pārrunu ceļā to nevar atrisināt, tas nododams izskatīšanai Latvijas Republikas tiesā.
	4. līgums sastādīts un parakstīts divos vienādos eksemplāros ar vienādu juridisku spēku, pa vienam eksemplāram katram Līdzējam.
5. **Līdzēju juridiskās adreses un rekvizīti**

|  |  |
| --- | --- |
| Pasūtītājs:APP Latvijas Biomedicīnas pētījumu un studiju centrsRātsupītes iela 1 k-1, Rīga LV-1067Tālrunis 67808200,faks 67442407Zin. inst. reģistrācijas Nr.181002PVN LV90002120158AS SEB banka, UNLALV2XLV36UNLA0001000609671 | Izpildītājs: |
| Pasūtītājs: | Izpildītājs: |

*Līguma 1.pielikums*

**Darba uzdevums**