

**Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas atzinums par tematu “Komisijas paziņojums Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai “Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā. Inovācijas veicināšana ilgtspējīgu kvalitatīvu sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšanai Eiropā””**

COM(2007) 799 galīgā redakcija

(2009/C 100/02)

Eiropas Komisija saskaņā ar Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 262. pantu 2007. gada 14. decembrī nolēma konsultēties ar Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komiteju par tematu

“Komisijas paziņojums Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai “Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā. Inovācijas veicināšana ilgtspējīgu kvalitatīvu sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšanai Eiropā””

Par Komitejas dokumenta sagatavošanu atbildīgā Vienotā tirgus, ražošanas un patēriņa specializētā nodaļa savu atzinumu pieņēma 2008. gada 1. oktobrī. Ziņotājs – VAN IERSEL kgs.

Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komiteja 448. plenārajā sesijā, kas notika 2008. gada 21., 22. un 23. oktobrī (22. oktobra sēdē), ar 70 balsīm par un 1 atturoties, pieņēma šo atzinumu.

## 1. Secinājumi un ieteikumi.

1.1. EESK pilnībā atbalsta Komisijas mērķi atbalstīt novatorisma centienus publiskā iepirkuma jomā visā Eiropā. Ja Eiropa vēlas saglabāt vadošo vietu augstas kvalitātes rentablu sabiedrisko pakalpojumu sniegšanas jomā iedzīvotājiem, labvēlīgi ietekmējot tautsaimniecību, sociālo un ekoloģisko vidi, ir jāmeklē iespējas novatorisma un tehnoloģiskā progresa vislabākajai izmantošanai sabiedrisko pakalpojumu jomā.

1.2. EESK piekrīt Komisijas ieteikumiem par “gudru klientu” kā aktīvākas nostājas galvenajam priekšnosacījumam saistībā ar mūsdienīgu pieeju publiskajam iepirkumam, ko veic valsts iestādēs. To līgumu kvalitāte, kuri noslēgti ar privātajiem piegādātājiem, neapšaubāmi uzlabosies, plašāk un “gudrāk” iesaistot publiskā iepirkuma veicēju.

1.3. EESK piekrīt Komisijas viedoklim, ka novatorisma un lietisķo tehnoloģiju izmantošanas iespēju veicināšana publiskā iepirkuma jomā Eiropai būs izdevīga divējādi. Pirmām kārtām, veicinot sabiedrisko pakalpojumu kvalitāti un izdevīgumu un tādējādi radot ieguvumus nodokļu maksātājiem; otrām kārtām, sniedzot jaunas novatorisma iespējas uzņēmējdarbībai, tādējādi dodot ieguldījumu Eiropas vispārējā veiktspējā un konkurētspējā.

1.4. EESK uzsver, ka neatkarīgi no iespējamiem ieguvumiem saistībā ar jaunām vai atšķirīgām pieejām publiskā iepirkuma

jomā 2004. gada direktīvu<sup>(1)</sup> (“Direktīvas”) pareiza transponēšana un īstenošana saglabājas kā prioritāte. Tradicionālās un kultūras pieejas bieži vien ir dziļi iesakņojušās. Praktiskā pieredze liecina par to, ka pareizai īstenošanai dalībvalstīs nepieciešama pastāvīga, stingra uzraudzība, kā arī pieredzes un paraugprakses apmaiņa.

1.4.1. Mūsdienās publiskais iepirkums aptver ļoti daudzas jomas un jaunas paradigmas. EESK uzsver, ka skaidri jānošķir publiskais iepirkums, ko veic valsts iestādes, un iepirkuma procedūras, ko veic komunālo un sadzīves pakalpojumu uzņēmumi, jo īpaši veicinot inovācijas. Komunālo un sadzīves pakalpojumu uzņēmumiem, kuru lielākā daļa ir bijusi iesaistīta inovatīvos projektos vairāk nekā simts gadus, ir vairāk profesionālo iemaņu un pieredzes ar augsta līmeņa tehniskajiem projektiem, dodot tiem iespēju īstenot jaunus inovāciju projektus. Tas pats attiecas uz aizsardzības jomu, lai gan Eiropā, salīdzinājumā ar ASV, trūkst apjomīga finansējuma un atbilstošas plašas piegādes bāzes visā kontinentā. Tādēļ šajā atzinumā galvenā uzmanība veltīta valsts iestādēm, jo komunālo un sadzīves pakalpojumu uzņēmumi jau spēj vadīt pētniecību un izstrādi (R&D).

1.5. Šķiet, ka Komisija ir ļoti pārliecināta par lietderīgas pieredzes pārņemšanu no ASV attiecībā uz tehnoloģijas, inovāciju un publiskā iepirkuma saasisti Eiropā. EESK pauž bažas, ka salīdzināmu iespēju radīšana nebūs viegls uzdevums. Šobrīd sabiedrisko pakalpojumu un aizsardzības nozares tirgi, to veiktie iepirkumi un attiecīgās inovācijas Eiropā galvenokārt attīstījušās, balstoties uz vietējiem apstākļiem katrā valstī un pieredzi.

<sup>(1)</sup> 2004. gada direktīvas: Komunālie un sadzīves pakalpojumi 2004/17/EK, Valsts līgumi 2004/18/EK.

1.6. Kopumā jāteic, ka atšķirībā no ASV Eiropai publiskā iepirkuma jomā nav šādu elementu:

— viens liels tirgus un līdzīgi apstākļi augsto tehnoloģiju MVU visā kontinentā,

— kopīga valoda,

— īpašas attiecības starp Pentagonu un tehnoloģiski virzītiem uzņēmumiem, kā arī

— militārās un civilās jomas produktu un lietojumprogrammu sekundārais tirgus.

1.7. EESK vēlas skaidri norādīt, ka atbalsta Komisijas viedokli par to, ka ir jāizmanto katra iespēja, lai veicinātu inovācijas ar mērķi paaugstināt sabiedrisko pakalpojumu kvalitāti un vērtību. Šajā sakarā Komisijai būtu jāveicina arī valsts iestāžu centieni savstarpēji izmantot paraugpraksi.

1.8. Publiskā iepirkuma veicēji jā mudina atklāt inovatīvus un alternatīvus risinājumus ("variantus"), ne tikai izdarīt tos pašus iepirkumus, ko iepriekš. Viņiem jāmeklē rentabilitāte, nevis tikai zemākā cena. Zināšanu centru pieredzes apmaiņa minētajā jomā dažās dalībvalstīs var izrādīties lietderīga, lai sniegtu piemērus visā Eiropā. Tādējādi iepirkuma veicējus var pamudināt attīstīt nepieciešamās prasmes, lai kļūtu par "gudru klientu", un tad pakāpeniski iegūt pieredzi. Minētās prasmes un iemaņas ir *sine qua non*.

1.9. Saistībā ar inovāciju publiskā iepirkuma veicējiem jāuzsāk pārredzams tehniskais dialogs ilgi pirms projektu konkursa paziņošanas, lai izprastu situāciju tirgū un sniegtu tirgum iespēju labāk izprast risināmo problēmu un tādējādi piedāvāt optimālus risinājumus.

1.10. EESK iesaka izturēties piesardzīgi attiecībā uz lielākās daļas valsts iestāžu iesaistīšanu inovācijas procesā vai agrīnā ieviešanā. Valsts iestādēs pārāk bieži trūkst iespēju attīstīt prasmes un pieredzi, lai piedalītos patiesi inovatīvā projektā; riski ir ievērojami un prasa augstas kvalitātes vadību, paturot

prātā, ka neveiksmes iespējas ir lielas.

1.11. Būtu jāizveido pieredzējušu un profesionālu darbinieku un organizāciju tīkls dalībvalstīs, pie kurām varētu vērsties, lai pastiprinātu iepirkuma veicēja vietējās iespējas progresīvākiem inovatīviem projektiem.

1.12. Lai gan pielikumā izklāstīta pirmskomerciālā iepirkuma līgumu slēgšanas kārtība (?), kas, atbilstīgi izslēgšanas klauzulām, neietilpst Direktīvu darbības jomā, tomēr atbilst spēkā esošajam tiesiskajam regulējumam, vēl aizvien pastāv iespēja, ka var tikt pārkāpti, kaut arī nejausi, līguma noteikumi. EESK iesaka iepirkuma veicējiem rūpīgi izskatīt iepriekš minēto pielikumu un sekot tajā iekļautajiem ieteikumiem. Ja ir vismazākās šaubas no līgumslēdzēja iestādes vai potenciālā piegādātāja puses, EESK stingri iesaka iestādei savlaicīgi vērsties Komisijā, lai saņemtu skaidrojumu par valsts atbalsta vai izslēgšanas klauzulu iespējamu pārkāpumu, un sniegt attiecīgos pierādījumus visiem attiecīgajiem piegādātājiem.

1.13. Komisija pareizi uzsver intelektuālā īpašuma tiesību nozīmīgumu. EESK piebilst, ka tās ļoti rūpīgi jānosaka, jāpiešķir un jāpārvalda. Tā ir sarežģīta joma.

## 2. Pamatojums un saturs

2.1. Padome 2004. gadā pieņēma pašreiz spēkā esošās direktīvas par publisko iepirkumu, ko veic komunālo un sabiedrisko pakalpojumu uzņēmumi<sup>(3)</sup> un valsts iestādes<sup>(4)</sup> un kurš kopā veido apmēram 16 % Eiropas IKP.

(?) Izslēgšanas klauzula.

— Komunālie un sabiedriskie pakalpojumi: 24. panta e) apakšpunkts. Līgumi par atsevišķiem pakalpojumiem, kas izslēgti no minētās direktīvas darbības jomas. Šīs direktīvas darbības joma neattiecas uz (e) pētniecības un izstrādes pakalpojumiem, izņemot tos, no kuriem labumu gūst vienīgi līgumslēdzējs, lai to izmantotu paša vajadzībām savu darbību veikšanai, ar nosacījumu, ka visu sniegto pakalpojumu atlīdzina līgumslēdzējs.

— Valsts līgumi: 16. panta f) apakšpunkts: īpaši izslēgšanas gadījumi. Šīs direktīvas darbības joma neattiecas uz (f) pētniecības un izstrādes pakalpojumiem, izņemot tos, no kuriem labumu gūst vienīgi līgumslēdzējs, lai to izmantotu paša vajadzībām savu darbību veikšanai, ar nosacījumu, ka visu sniegto pakalpojumu atlīdzina līgumslēdzējs.

(3) 2004/17/EK.

(4) 2004/18/EK.

2.2. Direktīvu mērķis bija noteikt saskaņotu nediskriminējošu un pārredzamu noteikumu kopumu, kas nodrošinātu līdz šim pilnībā vai daļēji slēgtu tirgu atvēršanu, veicinot piegādātāju konkurenci, kā arī izdevīgāku cenu un ieguvumu samēru valdībām un iedzīvotājiem.

2.3. Galīgo priekšlikumu izstrādes laikā notika ilgas un plašas diskusijas, lai nodrošinātu direktīvu praktiskas piemērošanas iespēju un atbilstību mērķa sasniegšanai.

2.4. Direktīvas tiek transponētas valstu tiesību aktos. Tomēr īstenošana valstu un reģionālajā līmenī ir izrādījies sarežģīta. Šim nolūkam ir nepieciešamas prasmes, profesionāla pieeja un pieredze, kas līgumslēdzējās iestādēs bieži vien vēl aizvien ir neatbilstošā līmenī. Bieži vien kognitīvais process ir garš.

2.5. Tā kā inovācija ir galvenais temats Lisabonas stratēģijā, dalībvalstis un Komisija ir uzsākušas dažādas iniciatīvas, lai izpētītu un noskaidrotu, kā iespējams veicināt inovāciju publiskā iepirkuma jomā, pamatojoties uz minētajām direktīvām.

2.6. Cita starpā Komisijas nesenās iniciatīvas ir šādas:

— desmit ieteikumi paraugprakses jomā, lai veiksmīgi risinātu publiskā iepirkuma jautājumus<sup>(5)</sup> ("10 punktu vadlīnijas");

— Komisijas ierēdņu un valstu IKT nozares pārstāvju diskusijas,<sup>(6)</sup> pētniecības direktori dalībvalstīs ir izvirzījuši konkrētus priekšlikumus par publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā<sup>(7)</sup>, kas apskatīti šī atzinuma 4. sadaļā;

<sup>(5)</sup> "Vadlīnijas inovatīviem risinājumiem publiskā iepirkuma jomā – 10 paraugprakses elementi" (*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice*), SEC(2007) 280.

<sup>(6)</sup> IKT: informācijas un komunikācijas tehnoloģija.

<sup>(7)</sup> "Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā: inovācijas veicināšana ilgtspējīgu kvalitatīvu sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšanai Eiropā", COM(2007) 799 galīgā redakcija un dokumenta pielikums SEC(2007) 1668.

— Vides ĢD iniciatīva saistībā ar Vides tehnoloģiju rīcības plānu (VTRP)<sup>(8)</sup> par tehnoloģiju verificēšanu un atbilstoši sertifikātiem;

— kā arī Pētniecības ĢD ekspertu grupa par riska pārvaldības jautājumiem saistībā ar publisko iepirkumu, kas nupat sākusī darbu.

2.7. Komisijas iniciatīvas balstās uz novatoriskiem ziņojumiem, piemēram, *Aho* ziņojumu par tematu "Novatoriskas Eiropas izveide"<sup>(9)</sup>, un paziņojumu par tematu "Vadošā tirgus iniciatīva Eiropā"<sup>(10)</sup>. Abos dokumentos skaidri norādīts, ka publiskais iepirkums var būt un tam vajag būt vērtīgam novatoriska darba, preču un pakalpojumu avotam<sup>(11)</sup>. Vadošo tirgu iniciatīvā noteiktas piecas vai sešas nozares<sup>(12)</sup>, kuras ir īpaši atbilstošas inovatīvu projektu īstenošanai, un sabiedriskajā sfērā ir daudz inovācijas iespēju.

2.8. Iesaistīto pušu konsultācijās tika noteikts kritēriju kopums vadošajiem tirgiem, tostarp tādi kritēriji kā "uz pieprasījumu, nevis tehnoloģiju kāpinājumu balstīts" un "stratēģiskās un ekonomiskās intereses"; abi jautājumi publisko iepirkumu veicējiem ir īpaši saistoši. Visās konsultācijās uzsvēta vajadzība publiskā iepirkuma jomā vairāk nekā agrāk atbalstīt novatorisku darbu, izstrādājumus un pakalpojumus Eiropā.

2.9. Paraugprakses 10 elementu rokasgrāmata, kas publicēta 2007. gada martā, balstīta uz *Aho* ziņojumu un tajā iekļauti inovatīvi risinājumi publiskā iepirkuma jomā, uzskaitot 10 nozīmīgus jautājumus par to, kā kļūt par veiksmīgu "gudro klientu"<sup>(13)</sup>. Jautājums par "gudro klientu" ir apskatīts 3.14. punktā.

<sup>(8)</sup> VTRP prioritārie pasākumi ir šādi: pētniecības un izstrādes veicināšana, līdzekļu piesaistīšana, atbalsts pieprasījuma virzīšanai un tirgus nosacījumu uzlabošana.

<sup>(9)</sup> Ziņojumu "Novatoriskas Eiropas izveide" (*Creating an Innovative Europe*) Eiropadomes sanāksmē Hemptonkortā 2006. gada janvārī sniegusi neatkarīga Eiropas ekspertu grupa pētniecības, izstrādes un inovāciju jautājumos.

<sup>(10)</sup> "Vadošo tirgu iniciatīva Eiropā", COM(2007) 860 galīgā redakcija.

<sup>(11)</sup> Būtu lietderīgi minēt citus Komisijas dokumentus, piemēram, paziņojumu par tematu "Vairāk pētniecības un inovācijas – ieguldījumi izaugsmē un nodarbinātībā: kopīga pieeja" (*More Research and Innovation – Investing for Growth and Employment: A Common Approach*), publicēts 2005. gadā, ISBN 92-894-9417-4.

<sup>(12)</sup> E-veselība, ilgtspējīga būvniecība, aizsargājoši tekstilizstrādājumi, atkritumu pārstrāde, bioprodukti un atjaunīgā enerģija.

<sup>(13)</sup> "Rokasgrāmata inovatīviem risinājumiem publiskā iepirkuma jomā – 10 paraugprakses elementi" (*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice*), SEC(2007) 280.

2.10. Paziņojumā par publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā Komisija<sup>(14)</sup> ievieš jaunu instrumentu ar mērķi veicināt inovāciju publiskā iepirkuma jomā. Ievērojot 2004. gada direktīvu noteikumus, Komisija vēlas arī veicināt pētniecības un izstrādes (R&D) pakalpojumu līgumus, kurus noslēdz publiskā iepirkuma veicēji un potenciālie piegādātāji un kas attiecas uz pētniecības un izstrādes posmiem pirms komercializācijas, t. i., uz risinājuma un prototipa izstrādi, pirmo izmēģinājumu un priekšražošanas posmu pirms komerciālās ražošanas un pārdošanas.

2.11. EESK atzinīgi vērtē jebkurus centienus veicināt inovāciju publiskā iepirkuma jomā. Tādējādi EESK atbalsta visus dokumentus un turpmākās konsultācijas un diskusijas politikas veidotāju un iepirkuma veicēju vidū, kas palīdz sagatavot pamatu rūpniecības inovatīvā potenciāla veicināšanai ES, lai ieguvējs būtu sabiedrība.

2.12. Tomēr šī atzinuma mērķis ir apskatīt šādus jautājumus:

— paziņojumā un tā pielikumā izklāstīto koncepciju par publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā,

— veidu, kādā publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā līdz ar citām iniciatīvām var palīdzēt uzlabot vēlamā inovatīvā darba, izstrādājumu un pakalpojumu veidi,

— apjomu un veidu, kā publiskajā iepirkumā tiek izmantoti pareizie līdzekļi inovācijas veicināšanai sabiedrisko pakalpojumu jomā, kā arī

— iespējamie ierobežojumi un riski.

### 3. Piezīmes.

3.1. Desmit paraugprakses elementu rokasgrāmatā<sup>(15)</sup> skaidri definēti desmit paraugprakses piemēri, kas var palīdzēt valsts iestādēm efektīvi risināt publiskā iepirkuma jautājumus; tas ir stabils pamats attīstībai. Bet rokasgrāmatas praktiskas izmantošanas jomā vēl ir ļoti daudz jāpaveic. Dažās jomās jāīsteno pozitīvā rīcība, savukārt citās ir vajadzīga piesardzība.

<sup>(14)</sup> "Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā: inovācijas veicināšana ilgtspējīgu kvalitatīvu sabiedrisko pakalpojumu nodrošināšanai Eiropā", COM(2007) 799 galīgā redakcija un dokumenta pielikums SEC(2007) 1668.

<sup>(15)</sup> "Vadlīnijas inovatīviem risinājumiem publiskā iepirkuma jomā – 10 paraugprakses elementi" (*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice*), SEC(2007) 280.

3.2. Veiksmīgs publiskais iepirkums ir atkarīgs no paraugprakses, kas atbilst direktīvu noteikumiem. Direktīvas veicina vienoto tirgu, tādējādi palīdzot Eiropai konkurēt ar citiem tirdzniecības reģioniem, kuros ir plaši vietējie tirgi. Paraugprakse un direktīvas nav atdalāmas.

3.3. Dažās dalībvalstīs vēl notiek 2004. gada direktīvu transponēšana (skat. 2.4. punktu), savukārt citās ir pretrunas attiecīgās valsts tiesību aktiem. Šādas nepilnības neļauj pilnībā izmantot direktīvās paredzētās priekšrocības.

3.4. Praksē, publiskā iepirkuma līgumiem kļūstot aizvien sarežģītākiem, ir skaidri redzams, ka jāuzlabo prasmes un pieredze visiem tiem, kuri ir iesaistīti līgumu slēgšanas procesā. Jo īpaši jāveicina publiskā iepirkuma veicēja organizācijas kultūra, lai varētu veiksmīgi īstenot sarežģītus projektus.

3.5. Inovācijas veicināšanai būtiski svarīgs ir plašs pieejamais tirgus. Vienīgi tādā gadījumā atmaksājamas inovācijas izmaksas – nauda, laiks un centieni. Inovācija ir izšķiroši nozīmīga ekonomikas izaugsmei un stiprināšanai.

3.6. Saskaņā ar 2000. gada Lisabonas stratēģiju tika pieņemts lēmums par publiskā iepirkuma nozīmi inovācijas veicināšanā un atbalstā.

3.7. Lai gan Komisijas svarīgākie dokumenti inovācijas jomā, uz kuriem ir atsauces 2. sadaļā, galvenokārt attiecas uz diviem valsts sektoriem: valsts iestādēm un komunālo un sabiedrisko pakalpojumu iestādēm, EESK īpaši uzsver abu sektoru organizāciju atšķirības.

3.8. Komunālo un sabiedrisko pakalpojumu uzņēmumi, kā arī militārās rūpniecības uzņēmumi un daļa veselības aprūpes uzņēmumu ilgu laiku ir bijuši inovatīvo projektu atbalstītāji, izmantotāji, pircēji un attīstītāji, dodot tiem nepieciešamās prasmes un pieredzi. Nekādā gadījumā nebūtu jāatmet to vadības pieredze, risinot ar inovācijas riskiem un sarežģītību saistītos jautājumus.

3.9. Valsts iestādes var mācīties no komunālo un sabiedrisko pakalpojumu nozares, militārās un citām nozarēm, kurās ir uzkrāta liela pieredze inovatīvu projektu izstrādes jomā. Turklāt tās var iegūt labāku izpratni par projekta izstrādei nepieciešamajiem resursiem visā organizācijā. Iespējams, ka īstermiņā to cilvēku pieņemšana darbā, kuri strādājuši šo organizāciju attiecīgajās nodaļās un nesen devuši pensijā, bet vēlas vēl dažus gadus turpināt aktīvā darba gaitas varētu būt veids, kā iegūt vērtīgu pieredzi.

3.10. Inovācija nozīmē jaunu risinājumu izmantošanu. To var īstenot darbā, piegādē vai pakalpojumā. Pētniecība un izstrāde ir inovatīva projekta būtiski priekšnosacījumi. Precīzi jāiegaumē atšķirība starp klasiskajiem pētījumiem un lietišķajiem pētījumiem: klasiskos pētījumus galvenokārt veic universitātēs un pētniecības iestādēs; tie nodrošina teorētisko un praktisko pamatu, uz ko var balstīt lietišķos pētījumus un attīstību. Lietišķos pētījumus veido teorētiskais un praktiskais darbs ar mērķi izveidot bāzi viena vai vairāku projektu izstrādei. Šajā atzinumā nav apskatīti klasiskie pētījumi, to varētu saīst vienīgi par jautājumu saistībā ar publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, kas apskatīts 4. sadaļā.

3.11. Būtībā nav lielas atšķirības starp publisko un komerciālo sektoru jautājumā par to, kā jāvirza inovatīvs projekts. Neapšaubāmi ir nelielas atšķirības: publiskajā sektorā notiek rūpīga pārbaude, kas komerciālajā sektorā lielākoties netiek veikta. Jebkurā vērienīgā attīstībā būs neveiksmes; tāda ir progresa cena. Lai gan ar atbilstošas disciplīnas palīdzību jācenšas mazināt neveiksmes un izdarīt attiecīgus secinājumus, pārāk liels pārdzīvojums par tām kavē turpmāku attīstību.

3.12. Direktīvu 2004. gada variantā jau ir paredzēti līgumi, kuros iekļauta inovācija. Nav jāizstrādā jauni tiesību akti, bet ir vajadzīga izpratne par inovatīva projekta virzību atbilstoši direktīvu noteikumiem.

3.13. Visos projektos, kas saistīti ar inovāciju, – tāpat kā daudzos citos projektos – publiskā iepirkuma veicējam ir jāpieņem "gudra klienta" īpašības. Šādas īpašības plaši aplūkotas paraugprakses 10 elementu rokasgrāmatā, un šajā atzinumā uzsverta to būtiskā nozīme.

3.14. Īsumā jāteic, ka "gudrajam klientam" vajadzīgs domāšanas veids, kas ir atvērts jaunām idejām, bet arī disciplinētība šādu ideju pārvaldīšanai. Lai pārvaldītu inovatīvus projektus, ir vajadzīgi darbinieki ar pieredzi un prasmēm. Bet pirmām kārtām organizācijai visos līmeņos jāpanāk saskanība ar inovatīvo projektu vajadzībām. Bez iepriekš minētās kultūras ierindas darbinieki nevar sasniegt labus rezultātus.

3.15. Inovatīvos projektus var iedalīt trijās kategorijās, katrai no tām ir īpašs raksturojums, kā arī daži kopīgi aspekti. Šajā atzinumā, ja vien nav norādīts citādi, formulējums "produkts" iekļauj būvdarbus, piegādi un pakalpojumus.

3.16. Minētās trīs kategorijas ir šādas:

- a) inovatīva produkta ieviešana konkrētas vajadzības apmierināšanai, bet ar nelielu ietekmi vai vispār neietekmējot pircēja darbības veidu. Tiek piedāvāti ieguvumi ar nelielu risku vai pārtraukumiem;
- b) inovatīvs produkts, kura ieviešanas laikā pircējam jāpielāgojas tā lietošanas veidam. Tiek piedāvāti ievērojami potenciālie ieguvumi, bet ar zināmu risku, kā arī jaunu procedūru izstrādes un personāla apmācības nepieciešamība;
- c) iesaistīšanās novatoriskā projektā. Pircējs var iesaistīties lielākā vai mazākā mērā: sākot no patiešām kopīga projekta, definējot projektu, līdz pat agrīnam ieviešanas procesam, piedaloties beta testos<sup>(16)</sup> un pērkot agrīnus priekšražošanas izstrādājumus.

3.17. A kategorija ir vissvarīgākā un visefektīvākā inovācijas veicināšanā, lai publisko iepirkumu veicējus iesaistītu inovācijā, un to ir visvienkāršāk ieviest. Pircējam jābūt gatavam izmantot variantus<sup>(17)</sup> – alternatīvus risinājumus – un viņa rīcībā ir jābūt darbiniekiem, kuri spēj novērtēt dažādus piedāvājumus atbilstoši "ekonomiski visizdevīgākajam variantam".

<sup>(16)</sup> Alfa un beta testus veic programmatūras nozarē.

— Alfa testus vai reālu operatīvās darbības pārbaudi veic potenciālais lietotājs vai neatkarīga testēšanas grupa, parasti izstrādātāja atrašanās vietā.

— Beta testus veic pēc alfa testiem. Programmatūras veidi, kas pazīstami kā beta versijas, tiek demonstrēti ierobežotai lietotāju auditorijai ārpus programmatūras izstrādes grupas, lai turpmākajos neatkarīgajos testos var nodrošināt to, ka izstrādājumā pamana dažas atlikušas kļūdas.

<sup>(17)</sup> Direktīva 2004/18/EK, 24. pants, varianti.

1) Ja piešķiršanas kritērijs ir ekonomiski visizdevīgākais piedāvājums, tad līgumslēdzējas iestādes var pretendentiem atļaut iesniegt variantus.

2) Līgumslēdzējas iestādes līguma paziņojumā norāda to, vai ir atļauts iesniegt variantus – ja šādas norādes nav, tad variantus iesniegt nav atļauts.

3) Variantu iesniegšanu atļāvušās līgumslēdzējas iestādes līguma dokumentos norāda prasību minimumu, kas jāievēro piedāvātajos variantos, kā arī visas īpašās noformēšanas prasības.

4) Izkata tikai tos variantus, kas atbilst minēto līgumslēdzēju iestāžu noteiktajam prasību minimumam. Piegādes vai pakalpojumu valsts līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūrā līgumslēdzējas iestādes, kas atļāvušas iesniegt variantus, nedrīkst noraidīt kādu variantu, ja vienīgais noraidījuma iemesls ir tāds, ka konkrētais variants tā pieņemšanas gadījumā izvērstos drīzāk par pakalpojumu līgumu nekā par piegādes valsts līgumu vai drīzāk par piegādes līgumu nekā par pakalpojumu valsts līgumu.

3.18. B kategorija ir izdevīga pircējam, kurš meklē darbības uzlabojumus, izmantojot jaunu produktu, kam bieži vien var būt vajadzīga pilnveidošana, lai jauno produktu iekļautu darbībā. Šim nolūkam jāprot skaidri formulēt prasības, kas nav nevajadzīgi ierobežojošas, un ir nepieciešama lietotāja pārstāvju un pircēja tehnisko nodaļu pārstāvju līdzdalība. Resursi, kas jāiegulda pircējam, nav nenozīmīgi, bet, ja projekts ir labi pārvaldīts, integrācijas riski ir pārvaldāmi, un ieguvumi pārsniedz ieguldītās pūles.

3.19. C kategorija ir vissarežģītākā. Pilnīgi jaunu risinājumu noteikšana un izstrāde no pašiem pamatiem rada augstāku tehnoloģisko risku nekā pieaugošās pārmaiņas, lai pielāgotos vai esošajos procesos integrētu produktus, kas nesen parādījušies tirgū (B). Nedaudzās organizācijās, izņemot 3.8. punktā (militārās, u. c.) minētās, darbiniekiem ir prasmes un pieredze, lai piedalītos patiesi inovatīvā C kategorijas projektā. Riski ir ievērojami, un ir nepieciešama visaugstākās kvalitātes vadība. Lai gan ieguvumi var būt ievērojami – pretējā gadījumā projektu uzsākt būtu bezjēdzīgi –, ļoti iespējama ir arī neveiksme. Paziņojumā apskatītais projekta veids atbilst C kategorijai.

3.20. Paziņojumā norādīts, ka iepirkuma veicējs var īstenot inovatīvu projektu kā pētniecības un izstrādes publiskā iepirkuma līgumu līdz pirmo izstrādājumu sākotnējai izveidei. Jebkurā pārbaudē par galaproduktu iepirkumu komerciālos apjomos prasība par iepirkumu konkursa kārtībā ir jāvērtē katrā gadījumā atsevišķi saskaņā ar publiskā iepirkuma direktīvām. Uzņēmumi parasti ražo preces, ko tie izstrādājuši, vismaz līdz brīdim, kad ir pieejams licencēts ražotājs. EESK uzskata, ka jebkādu intelektuālā īpašuma tiesību (IĪT) piešķiršana, kas izriet no projekta, un to pārvaldības risinājumi pirms projekta uzsākšanas rūpīgi jāapsver, ņemot vērā praktisko un komerciālo aspektu.

3.21. Prakse liecina par to, ka paziņojumā apskatīto procedūru izmanto ASV. Lai gan ir piemēri vispārējā militārajā nozarē (līgums par aerobusu ražošanu, ko, iespējams, var sadalīt starp *Boeing* un *Airbus*), elektronika ir galvenā nozare, kurā var atrast šādus piemērus. Minētajā nozarē, izņemot tādus piemērus kā integrālās shēmas sacietēšana elektromagnētiskā impulsa ietekmē, komerciālā un militārā nozare ir viena otrai tuvākas nekā lielākajā daļā citu nozaru.

3.22. Salīdzinot jāatceras ASV un Eiropas strukturālās atšķirības. ASV ilgu laiku ir bijusi homogēna valsts, kas veidojās uz gandrīz neierobežotu fizisko resursu – lauksaimniecības, zelta, naftas, cilvēkresursu un, izņemot 20. gadsimta 30. gadus, kapi-

tāla – pamata. Rezultātā ir izveidojies ilggadējs vienots tirgus un infrastruktūra tā apkalpošanai; kā izņēmums jāmin nesenie noteikumi banku nozarē. Eiropa pagaidām vēl nevar baudīt tās pašas priekšrocības. Gan tādēļ, gan neraugoties uz ASV acīmredzamajām stiprajām pusēm, ir dažas jomas, kurās ASV atpaliek no Eiropas pašreizējā stāvokļa, jo īpaši tas attiecas uz gandrīz vispārēju veselības aprūpes pakalpojumu pieejamību.

3.23. Papildus tehnisko negadījumu riskiem, kas raksturīgi jebkuram patiesi inovatīvam projektam, uzmanība jāpievērš arī finansiāliem riskiem, kuri var rasties noteikumu par valsts atbalstu neievērošanas rezultātā, pārrēķinābai, nediskriminācijai un direktīvu piemērošanai; visi minētie jautājumi ir apskatīti 4.3. punktā “Valsts atbalsts”.

#### 4. Paziņojuma “Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā” pielikums – darba dokuments SEC(2007) 1668.

##### 4.1. Ierosinātā shēma (“Shēma”).

4.1.1. Pamatprincips ir šāds: kad iepirkuma veicējs piemēro riska un ieguvuma sadalīšanu par tirgus cenu, pētniecības un izstrādes pakalpojumus var iegādāties atbilstoši izslēgšanas klauzulai<sup>(18)</sup> direktīvās<sup>(19)</sup> un var izmantot, lai izpētītu inovatīvus risinājumus attiecīgajām prasībām (kā priekšnosacījumu izsoles uzaicinājumam par galaproduktu komerciāliem apjomiem), tādējādi veicinot arī inovatīvu ideju rašanos kopumā.

4.1.2. Galvenais priekšnoteikums: iepirkuma veicējam jāiepažīstas ar potenciālo piegādātāju darbību un iespējām, un skaidri jānosaka savas vajadzības attiecībā uz izlaides nosacījumiem, bet bez nevajadzīgiem ierobežojumiem.

4.1.3. Rīcība: kad prasības ir noskaidrotas un noteikti potenciālie piegādātāji, iepirkuma veicējam ierosina īstenot trīs posmu pētniecības un izstrādes projektu, sākot ar saprātīgu skaitu (tiek ierosināti pieci), un pakāpeniski samazinot līdz diviem, kas pabeidz priekšražošanas un beta testēšanas posmu. Atbilstoši direktīvu noteikumiem par prasībām attiecībā uz ražošanu jāizsludina piedāvājumu konkurss.

<sup>(18)</sup> “Rokasgrāmata inovatīviem risinājumiem publiskā iepirkuma jomā – 10 paraugprakses elementi” (*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement – 10 elements of good practice*), SEC(2007) 280.

<sup>(19)</sup> Skatīt 2. zemsvītras piezīmi.

#### 4.2. Piezīmes.

4.2.1. Shēma balstās uz praksi, ko izmanto publiskajiem iepirkumiem aizsardzības jomā dažādās valstīs; tie ir ļoti līdzīgi visā pasaulē un labi saprotami.

4.2.2. Aizsardzības nozare ir īpaša, jo ir jāplāno tālā nākotnē, pamatojoties uz politiskajiem un taktiskajiem apsvērumiem, ko pēc būtības nav iespējams precīzi definēt. Shēmā norādīts, ka tiek veikts daudz pētījumu un ir ierobežota izstrāde, rezultātā rodas tikai dažas ražošanas programmas. Pētniecības un izstrādes projekti un arī ražošanas līgumi pārāk bieži ir pakļauti pastāvīgām izmaiņām, jo ilgajā laikā kļūst pieejama aizvien jauna taktiskā vai politiskā informācija; izmaksu pārsniegums tādējādi ir endēmisks. Valsts iestāžu veiktos iepirkumus nevajadzētu ietekmēt tikpat daudzām izmaiņām, ja tos pareizi pārvalda.

4.2.3. Jānoskaidro, vai šāda shēma ir piemērota publiskā sektora jomām, kurās ir mazāka pieredze saistībā ar tehnoloģiski augsta līmeņa pētniecības un izstrādes projektiem.

4.2.4. Ir acīmredzamas bažas, ka direktīvās paredzētos izņēmumus attiecībā uz pētniecības un izstrādes pakalpojumu līgumiem, kas nav paredzēti iepirkuma veicēja vienpersoniskai lietošanai, varētu izmantot konkurences noteikumiem neatbilstošā veidā, lai izvairītu valsts mēroga līderus, tādējādi graujot direktīvu mērķi atbalstīt visas Eiropas vienotā tirgus attīstību.

4.2.5. Uzskatot, ka projekti tiek īstenoti atbilstoši shēmai, jāapsver daži šaurāki aspekti.

#### 4.3. Valsts atbalsts.

4.3.1. Uz sākot jebkādu iepirkuma procedūru atbilstoši minētajai shēmai, rodas jautājums par valsts atbalstu. Vai konkrētajā projektā ir norādes par valsts atbalstu un, ja ir, vai tas ir pamatoti, šajā atzinumā nav apskatīts. Toties tajā ir apskatītas jebkādas nenoteiktības sekas attiecībā uz projektu, kas atbilst iepriekš minētajai shēmai.

4.3.2. Publiskais iepirkums pirmskomercializācijas posmā paziņojumā ir definēts kā pieeja pētniecības un izstrādes pakalpojumiem, kurā ietverts risks un ieguvuma dalījums starp iepir-

kuma veicējiem un piegādātājiem, bet nav ietverts valsts atbalsts. EESK iesaka publiskā iepirkuma veicējiem rūpīgi izskatīt pielikumu, kurā apskatīts piemērs par publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā atbilstoši spēkā esošajam tiesiskajam regulējumam. Šaubu gadījumos, uzsākot pirmos izmēģinājuma projektus par publisko iepirkumu pirmskomercializācijas posmā, būtu lietderīgi iegūt savlaicīgu atļauju no Komisijas par iespējamu valsts atbalstu vai citu pārkāpumu un sniegt attiecīgus pierādījumus potenciālajiem piegādātājiem. Jautājums par valsts atbalsta iespējamu izmantošanu neapšaubāmi ir ļoti sarežģīts.

4.3.3. Ja izrādās, ka ir izmantots valsts atbalsts un ka tas ir darīts nelikumīgi, piegādātājam var pieprasīt tā atmaksu, bet regresa prasījums neattiecas uz kompensāciju no publiskā iepirkuma veicēja, kas iesaistījās pētniecības un izstrādes līgumā. Tādējādi piegādātājam var rasties materiāls risks, ko, iespējams, nevar apdrošināt. Tas, ka jebkāda nelikumīga valsts atbalsta saņēmējam (piegādātājam) ir jāatmaksā saņemtā nauda, bet bez regresa prasības publiskā iepirkuma veicējam, nav nekas neparasts pētniecības un izstrādes līgumu gadījumā; tie paši noteikumi attiecas uz jebkuru iepirkuma līgumu. Tas, ka tiek izmantota juridiski apstiprināta iepirkuma procedūra (piemēram, direktīvās paredzētā kārtība) nesniedz pilnīgu garantiju, ka nav izmantots valsts atbalsts, jo labvēlīgas piegādes var veikt daudzos tiešos un netiešos veidos. Izslēgšanas klauzulas izmantošana nebūt negarantē lielāku vai mazāku risku iepirkuma veikšanai pārredzamā, nediskriminējošā veidā par tirgus cenu.

4.3.4. Visās nodaļās, kuru darbinieki veic publiskā iepirkuma līgumus, būtu ļoti ieteicams paaugstināt pieredzes līmeni, lai pareizi piemērotu pārbaudes kritērijus par valsts atbalsta neizmantošanu. Minētie kritēriji ietver iepirkumu veikšanu pārredzamā, nediskriminējošā veidā par tirgus cenām. Šī pieredze ir vispārēji nozīmīga, jo minētie kritēriji pētniecības un izstrādes līgumos ir bieži sastopami; tie ir tie paši kritēriji, ko izmanto jebkāda veida iepirkuma līgumā, pa ja risks publiskā iepirkuma pirmskomercializācijas posmā var būt lielāks.

4.3.5. Pielikumā iekļauti kritēriji, lai pārliecinātu tos, kuri šaubās, vai publiskajā iepirkumā pirmskomercializācijas posmā nav iekļauts valsts atbalsts. Tādēļ EESK iesaka Komisijai un dalībvalstīm apsvērt apmācību un zināšanu apmaiņas veicināšanu jautājumā par projektu izstrādi publiskajiem iepirkumiem pirmskomercializācijas posmā atbilstoši tiesiskajam regulējumam, lai izvairītos no riska, ka valsts iestādes un piegādātāji vēlāk varētu saskarties ar problēmu par valsts atbalsta izmantošanu.

4.3.6. Lai gan tas nav jautājums par valsts atbalstu, ja izslēgšana no direktīvu darbības jomas, kas attiecas uz atsevišķa veida pētniecības un izstrādes pakalpojumiem izrādītos neatbilstoša, rezultātā līgumos būtu jāievēro atbilstība direktīvu noteikumiem. Atbilstoši Atlīdzināšanas direktīvai līgums, kurš, iespējams, nebūtu atbilstīgi reklamēts vai iesaldēts, tiktu uzskatīts par neefektīvu<sup>(20)</sup>. Šādā gadījumā piegādātājam varētu rasties risks nesāņemt atalgojumu par paveikto darbu. Risks, kuru, iespējams, nevar arī apdrošināt, nav raksturīgs pētniecības un izstrādes līgumiem, bet tas pieaug, izmantojot direktīvās paredzētās pētniecības un izstrādes pakalpojumu līgumu izslēgšanas klauzulas. Minētajā jautājumā jāievēro piesardzīga pieeja un jāmeklē risinājumi.

#### 4.4. Riski.

4.4.1. Jebkurā pētniecības un izstrādes programmā ir riski: ne visu inovatīvo projektu īstenošana dos cerētos rezultātus. Shēmā diezgan precīzi noteikts, ka publiskā iepirkuma veicējam un piegādātājam ir jādaļa riski un ieguvumi. Tomēr tiek uzsvērti apsvērumi par valsts atbalstu un Līguma principiem, no kuriem gan nav iespējams izvairīties, bet tie rada vēl vairāk sarežģījumu jau tā sarežģītajā jautājumā.

4.4.2. Kā jebkura riska pārvaldības gadījumā, pusēm jāvienojas par atbildību saistībā ar riskiem, kurus katra no tām var pārvaldīt visoptimālākajā veidā un saglabāt pastāvīgu saikni, lai izvairītos no jaunu risku rašanās vai esošo risku saasināšanās pirms to noteikšanas un seku mīkstināšanas pasākumu izstrādes.

4.4.3. Pielikumā apspiesti fiksēto cenu līgumi, kad valsts iestāde nosaka maksimālu līmeni un uzaicina izsoles dalībniekus iesniegt piedāvājumus atbilstoši šim līmenim vai zemāk, lai piegādātājs(-ji) lielākā vai mazākā mērā subsidētu projektu, saņemot izmantošanas tiesības. Šāds piedāvājums var šķist pievilcīgs tiem piegādātājiem, kuriem ir tieša pieeja plašākam tirgum, izmantojot attīstību, bet sarežģījumi parādās tad, kad plašākas izmantošanas iespējas nav acīmredzamas, bet ieguvumi iepirkuma veicējam ir ievērojami. Šādos gadījumos iepirkuma veicējam būtu jāapsver cita rīcība.

#### 4.5. Intelektuālais īpašums.

4.5.1. Jautājumam par intelektuālā īpašuma tiesībām shēmā veltīta liela uzmanība. Kuram ir tiesības uz intelektuālo īpašumu un kādā mērā tas ietekmē projekta juridisko pamatu, kā arī praktisko rezultātu, gūstot labumu no pētniecības un izstrādes?

<sup>(20)</sup> Direktīva 2007/66/EK (Atlīdzināšana), 2.d) pants "Spēkā neesamība". (Dalībvalstis nodrošina, ka līgumu par spēkā neesošu atzīst no līgumslēdzēja iestādes neatkarīga pārskatīšanas struktūra vai ka tā spēkā neesamība ir šādas pārskatīšanas struktūras lēmuma iznākums jebkurā no minētajiem gadījumiem: a) ja līgumslēdzēja iestāde ir līguma slēgšanas tiesības piešķirusi bez paziņojuma par līgumu iepriekšējas publicēšanas Eiropas Savienības Oficiālajā Vēstnesī, un tas nav bijis atļauts saskaņā ar Direktīvu.)

4.5.2. Būtībā pastāv trīs intelektuālā īpašuma aizsardzības veidi:

— patenti: ar likumu noteikts monopols,

— autortiesības: attiecas uz visiem oriģināldarbiem,

— slepenība: gadījumos, kad ne patents, ne autortiesības nenodrošina efektīvu aizsardzību.

4.5.3. Patenti ir visstingrākā un komerciāli visbiežāk izmantotā aizsardzība patiesi nozīmīgiem izgudrojumiem, kuru izmantošanai trešās puses var iegūt licenci. Tie ir arī visdārgākie. Ja izgudrojums neatbilst visiem kritērijiem vai projekts tiek īstenots rūpniecības nozarē, kurā patentus izmanto kā konkurences ieroci, patentēšana, iespējams, ir nelietderīgi iztērēta nauda. Patentu aizsardzība ir arī ļoti dārga.

4.5.4. Autortiesības nemaksā neko: tās vienkārši pastāv. Tomēr atšķirībā no patenta autortiesību subjektam ir jāpierāda, ka pārkāpējs ir zinājis par autortiesību materiālu un to nokopējis. Autortiesību materiāla individuāla replikācija, kad tās veicējs to izdarījis neapzināti, nav kopēšana un to nav iespējams veiksmīgi apstrīdēt.

4.5.5. Slepenību plaši izmanto komerciālajā sektorā, lai aizsargātu konkurences priekšrocības. Ir būtiski svarīgi saglabāt izgudrojuma noslēpumu, ja ir paredzēts to patentēt; tā agrīna atklāšana var nozīmēt atteikumu reģistrēt patentu. Gadījumos, kad ne patenti, ne autortiesības nepiedāvā efektīvu aizsardzību komerciāli vērtīgam izgudrojumam, tā saglabāšana slepenībā ir vienīgā iespēja. Uzņēmums *Coca-Cola* rūpīgi sargā tāda paša nosaukuma dzēriena formulu.

4.5.6. Lai gan slepenība ir efektīvs veids intelektuālā īpašuma aizsardzībai un dažos gadījumos var būt vienīgais pieejamais līdzeklis, tā neatbilst pārredzamības principam.

4.5.7. Izsoles konkursa noteikumu izstrāde komerciālo gala produktu iepirkuma kontrolei, izmantojot funkcionālas, nevis aprakstošas izstrādājumu specifikācijas, var palīdzēt ievērot atbilstību pārredzamības nosacījumiem attiecībā uz izsoles dalībniekiem, neatklājot sīkāku informāciju par pirmskomercializācijas posmā izstrādātu atsevišķu risinājumu tehniskās ieviešanas detaļām.



4.5.8. Intelektuālā īpašuma tiesības acīmredzami ir ļoti nozīmīgas pētniecības un izstrādes projektos, kā apskatīts shēmā. Bet tās rūpīgi jānosaka, jāpiešķir un jāpārvalda. Tā ir sarežģīta joma.

4.5.9. Pirmskomerciālajā iepirkumā intelektuālā īpašuma tiesības daļa publiskā iepirkuma veicēji un piegādātāji: piegādātāji saglabā intelektuālā īpašuma tiesības, savukārt iepirkuma veicēji saglabā tiesības brīvi izmantot licenci, kā arī tiesības pieprasīt iesaistītajām uzņēmējiesabiedrībām piešķirt attiecīgo licenci trešās puses piegādātājiem saskaņā ar taisnīgiem un pamatotiem tirgus nosacījumiem. Tiesības pieprasīt minētajām uzņēmējiesabiedrībām piešķirt IIT licenci trešās puses piegādātājiem par tirgus cenu dod iespēju publiskā iepirkuma veicējam nodrošināt piekļuvi pietiekami lielai un konkurētspējīgai piegādes ķēdei, vienlaikus ļaujot iesaistītajām uzņēmējiesabiedrībām gūt ieņēmumus par IIT, ko tās ieguvušas pirmskomerciālā iepirkuma projekta īstenošanas gaitā. Eiropā publiskā iepirkuma veicējiem var trūkt pieredzes, novērtējot intelektuālā īpašuma tiesību tirgus vērtību, tādēļ ieteicama apmācība un pieredzes apmaiņa par riska un ieguvumu sadali saistībā ar IIT.

4.5.10. Valsts iestādēm ir jābūt acīmredzami no paraugprakses intelektuālā īpašuma tiesību pārdošanas un pirkšanas jomā, kas pastāv privātajā sektorā, kā arī no tipveida valdības līgumu noteikumiem attiecībā uz intelektuālā īpašuma tiesību izmantošanu kopā ar piegādātājiem valsts iepirkuma līgumos, ko izmanto visā pasaulē.

#### 4.6. *Piegādātāju un iepirkuma veicēja kvalifikācija.*

4.6.1. Potenciālajiem piegādātājiem acīmredzami ir nepieciešamas inovatīvu projektu pārvaldības prasmes; viņu pieredzi samērā vienkārši var veidot "gudrs klients".

4.6.2. Potenciālajiem iepirkuma veicējiem arī nepieciešamas šādu projektu pārvaldības prasmes. Zināšanu ieguve par stāvokli attiecīgajā tirgū, prasību specifikācijas sagatavošana attiecībā uz produkciju, sarunas ar piegādātājiem un piegādātāju izvēle, projekta un iespējamo risku pārvaldība: tam visam ir nepieciešamas prasmes un plaša pieredze iepirkuma veicēju organizācijā. Ja organizācijai nav kultūras ne vadības, ne darbinieku līmenī, kas būtu atbilstoša šādu projektu pārvaldībai, ļoti iespējama ir neveiksme par dārgu cenu. Neapšaubāmi tās ir "gudra klienta" raksturīgās iezīmes.

Briselē, 2008. gada 22. oktobrī

Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas  
priekšsēdētājs  
Mario SEPI