



Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra

Pērses iela 2, Rīga, LV-1442, tālr. 67039400, fakss 67039401, e-pasts pasts@liaa.gov.lv, www.liaa.gov.lv, www.exim.lv

Rīgā

Tehniskie grozījumi:

2021.gada 28.oktobra iekšējie noteikumi Nr.1.1-29.1/2021/54;

2022.gada 8.februāra iekšējie noteikumi Nr.1.1-29.1/2022/2;

2022.gada 12.septembra iekšējie noteikumi Nr.1.1-29.1/2022/25;

2023.gada 1.marta iekšējie noteikumi Nr.1.1-29.1/2023/8;

2023.gada 21.jūnija iekšējie noteikumi Nr.1.1-29.1/2023/14.

2021.gada 13.oktobra

Nr. 1.1-29.1/2021/50

IEKŠĒJIE NOTEIKUMI

Kārtība, kādā Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra Darbības programmas „Izaugsme un nodarbinātība” 3.1.1.specifiskā atbalsta mērķa „Skmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs” 3.1.1.6.pasākuma „Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators” un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" ietvaros veic gala labuma guvēju atlasī, piešķir un uzskaita atbalstu

Valsts pārvaldes iekārtas likuma
72.panta pirmās daļas 2.punktu

I. Vispārīgie jautājumi

1. Iekšējie noteikumi nosaka kārtību, kādā Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (turpmāk – Aģentūra) darbības programmas „Izaugsme un nodarbinātība” 3.1.1.specifiskā atbalsta mērķa „Skmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs” 3.1.1.6.pasākuma „Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators” un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" (turpmāk – Pasākums) ietvaros veic fizisku personu un komersantu, kas atbilst sīko (mikro), mazo un vidējo komersantu statusam saskaņā ar Komisijas 2014.gada 17.jūnija Regulas (ES) Nr.651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108. pantu,

1.pielikumu (Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis, 2014.gada 26.jūnijs, Nr. L 187), kuri Pasākuma ietvaros saņem atbalstu, (turpmāk – Gala labuma guvējs) atlasi uzņemšanai Pasākuma ietvaros Aģentūras izveidotajā atbalsta sniegšanas vienībā (turpmāk – Inkubators), piešķir atbalstu un veic piešķirtā atbalsta uzskaiti saskaņā ar Aģentūras un Centrālās finanšu un līgumu aģentūras 2016.gada 5.oktobrī noslēgto vienošanos Nr.3.1.1.6/16/I/001 par Pasākuma īstenošanu.

2. Iekšējo noteikumu izpildi nodrošina turpmāk minētās Aģentūras struktūrvienības:
 - 2.1. Biznesa inkubatoru departaments (turpmāk – BID);
 - 2.2. Finanšu departamenta Grāmatvedības nodaļa (turpmāk – GN);
 - 2.3. Juridiskā departamenta Iepirkumu nodrošinājuma nodaļa (turpmāk – INN);
 - 2.4. Juridiskā departamenta Projektu nodrošinājuma nodaļa (turpmāk – PNN);
 - 2.5. Komunikācijas un informācijas departaments (turpmāk – KID);
 - 2.6. Klientu apkalpošanas nodaļa (turpmāk – KAN);
 - 2.7. Lietvedības nodaļa (turpmāk – LN);
 - 2.8. BID Finanšu atbalsta nodaļa (turpmāk – FAN).
3. BID Gala labuma guvēja atlasei, mērķu izvirzīšanai un to izpildes novērtēšanai aktivitāšu, kuru mērķis ir uzņēmējdarbības veicināšana (turpmāk - Inkubācijas atbalsts), saņemšanai radošo industriju Inkubatorā un Ventspils Inkubatorā sagatavo rīkojuma projektu par konsultatīvo komisiju (turpmāk – Aģentūras konsultatīvā komisija). Nepieciešamības gadījumā BID sagatavo rīkojuma projektu par konsultatīvās komisijas Gala labuma guvēja atlasei izveidi un aktivitāšu, kuru mērķis ir biznesa idejas sākotnējā novērtējuma izstrāde, biznesa prasmju un iemaņu apguves (turpmāk - Pirmsinkubācijas atbalsts), saņemšanai (turpmāk - Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija) izveidi.
4. BID, sagatavojot rīkojuma projektu par 3. punktā minēto Aģentūras konsultatīvo komisiju, ņem vērā turpmāk minēto:
 - 4.1. Ventspils Inkubatora Aģentūras konsultatīvā komisija ir vismaz trīs komisijas locekļu sastāvā, no kuriem vismaz viens ir attiecīgās pašvaldības pārstāvis, vismaz viens ir augstskolas pārstāvis, un vismaz viens ir komersantu organizācijas pārstāvis, ja tāda atrodas attiecīgās pašvaldības administratīvajā teritorijā. Šajā punktā minētos pārstāvjus BID atlasa, pamatojoties uz pašvaldības, augstskolas, komersantu organizācijas ieteikumu;
 - 4.2. radošo industriju Inkubatora Aģentūras konsultatīvā komisija ir vismaz piecu komisijas locekļu sastāvā, no kuriem vismaz viens ir augstskolas pārstāvis un vismaz viens ir komersantu organizācijas pārstāvis, pēc nepieciešamības komisijā iekļaujot arī Kultūras ministrijas ieteiktus pārstāvjus;
 - 4.3. Aģentūras konsultatīvā komisija, saskaņā ar tās nolikumu (turpmāk – Nolikums), rīko komisijas sēdes ne retāk kā divas reizes gadā pēc attiecīgās pašvaldības vai Inkubatora darbinieka nosūtīta aicinājuma;
 - 4.4. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija ir vismaz trīs komisijas locekļu sastāvā. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijas rīkojumā norāda Inkubatoru, kurā tiek veikta Pirmsinkubācijas Gala labuma guvēja atlase, un komisijas sēdes datumu.
5. Pārējos Inkubatoros Gala labuma guvēja atlasei, mērķu izvirzīšanai un to izpildes novērtēšanai Inkubācijas atbalsta saņemšanai konsultatīvā komisija (turpmāk – Pašvaldības konsultatīvā komisija) tiek izveidota saskaņā starp Aģentūru un pašvaldību vai Aģentūru un komersantu organizāciju, vai Aģentūru un augstskolu

Pasākuma ietvaros noslēgto sadarbības līgumu (turpmāk – Sadarbības līgums) ar attiecīgo pašvaldību noteiktajā kārtībā.

II. Gala labuma guvēja atlase un lēmumu pieņemšana

6. Gala labuma guvēja atlase tiek veikta, atbilstoši pārbaudes lapai (turpmāk – Pārbaudes lapa) (1.pielikums) un norādījumiem tās aizpildīšanai (6.pielikums), ko BID publicē Aģentūras tīmekļvietnē.
7. Lai piešķirtu Pirmsinkubācijas atbalstu vai Inkubācijas atbalstu, BID vērtē pretendenta iesniegto pieteikumu un tā precizējumus (turpmāk – Pieteikums) (2.pielikums).
8. BID nosūta Pieteikuma formu, Pieteikuma iesniegšanas kārtību, Pārbaudes lapu un Inkubācijas līguma formu, kā arī norāda termiņu, kādā var iesniegt Pieteikumu, KID publicēšanai Aģentūras tīmekļvietnē un Valsts platformā biznesa attīstībai tīmekļvietnē (www.business.gov.lv) (turpmāk - Aģentūras informācijas sistēma).
9. Saņemot Pieteikumu vai Pieteikuma precizējumu Aģentūrā, LN vienas darbadienas laikā to reģistrē un nodod Inkubatora vadītājam atbilstoši Aģentūras izstrādātajiem Lietvedības noteikumiem (turpmāk – Lietvedības noteikumi).
10. Ja Pieteikums vai tā precizējumi saņemti Inkubatorā, tad Inkubatora darbinieks Pieteikuma saņemšanas dienā ieskenē Pieteikumu un „pdf” faila formātā e-pastā nosūta LN šo noteikumu 9.punktā minētās reģistrācijas veikšanai, pēc kā viena mēneša laikā no Pieteikuma saņemšanas nodod Pieteikuma vai tā precizējuma oriģinālu LN. Par Pieteikuma vai tā precizējuma iesniegšanas brīdi ir uzskatāms Pieteikuma iesniegšanas brīdis Inkubatorā.
11. BID direktors nozīmē atbildīgo darbinieku (turpmāk – BID atbildīgais darbinieks) Pieteikuma izvērtēšanai.
12. BID atbildīgais darbinieks 10 darbadienu laikā izvērtē Pieteikumu atbilstoši Pārbaudes lapas 1.daļā norādītajiem kritērijiem, aizpildot to, un:
 - 12.1. ja Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļā nevienā no kritērijiem nav atzīme “Nē” un ir atzīmēta 3.3.sadaļa, tad Sadarbības līgumā vai Nolikumā noteiktajā kārtībā virza Gala labuma guvēja Pieteikumu uz Pašvaldības vai Aģentūras konsultatīvo komisiju Pieteikuma izvērtēšanai;
 - 12.2. ja Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļā nevienā no kritērijiem nav atzīme “Nē” un ir atzīmēta 3.1.sadaļa, tad nosaka Gala labuma guvējam sasniedzamos mērķus, un sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma apstiprināšanu Inkubācijas līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas atbalsta piešķiršanai. Ja šādu Pieteikumu skaits ir lielāks nekā Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Pirmsinkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā Inkubatorā, BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par Pieteikumu apstiprināšanu Inkubācijas līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas atbalsta piešķiršanai, ņemot vērā Pieteikumu iesniegšanas secību Inkubatorā;
 - 12.3. ja Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļā nevienā no kritērijiem nav atzīme “Nē” un ir atzīmēta 3.2.sadaļa (attiecināms, ja ir izdots Aģentūras direktora rīkojums par Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijas izveidi attiecīgajā inkubatorā), tad virza Gala labuma guvēja Pieteikumu uz Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisiju Pieteikuma izvērtēšanai;
 - 12.4. ja Gala labuma guvējs neatbilst kādam no Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļā norādītajiem kritērijiem un ir atzīmēta 3.4. sadaļa, vai, ja atbilstoši šo noteikumu

33.punktā minētajam rīkojumam Gala labuma guvēju atlase līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas vai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai ir pārtraukta, tad 10 darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu;

- 12.5. ja Gala labuma guvēju atlasei noteikti 34.punktā norādītie darbības jomu ierobežojumi un ja Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļas 2.1.¹ kritērijā ir atzīme "Nē", tad pārējos kritērijus nevērtē, veic atzīmi Pārbaudes lapas 1.daļas 3.4.sadaļā un 10 darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu
13. BID atbildīgais darbinieks šo noteikumu 12.1. un 12.3.apakšpunktā minētajā gadījumā piecu darbadienu laikā sagatavo un uz Pieteikumā norādīto e-pasta adresi nosūta pretendentaicinājumu piedalīties Pašvaldības vai Aģentūras konsultatīvās komisijas, vai Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijas sēdē. BID atbildīgais darbinieks aicinājumā norāda attiecīgās komisijas sēdes datumu un laiku, kā arī BID atbildīgā darbinieka tālruņa numuru un e-pasta adresi.
 14. BID atbildīgais darbinieks šo noteikumu 12.2.apakšpunktā minētajā gadījumā lēmuma projektā par Pieteikuma apstiprināšanu norāda Inkubācijas līguma slēgšanas kārtību, piešķiramo Pirmsinkubācijas atbalsta apmēru, BID atbildīgā darbinieka, kas organizēs Inkubācijas līguma parakstīšanas procesu, tālruņa numuru, e-pasta adresi.
 15. BID atbildīgais darbinieks lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu saskaņo ar PNN un pēc tam ar BID direktoru vai BID direktora vietnieku. PNN izskata lēmuma projektu 10 darbadienu laikā no lēmuma projekta saņemšanas dienas.
 16. Aizpildītu Pārbaudes lapas 1.daļu kopā ar lēmuma projektu BID atbildīgais darbinieks nodod attiecīgā Inkubatora vadītājam, kas veic saskaņojumu divu darbadienu laikā un nodod lēmuma projektu BID direktoram vai BID direktora vietniekam parakstīšanai. Ja ar Aģentūras rīkojumu Inkubatora vadītājam ir piešķirtas tiesības parakstīt lēmumus, Inkubatora vadītājs saskaņo Pārbaudes lapas 1.daļu un lēmuma projektu ar BID direktoru vai BID direktora vietnieku, kas veic saskaņojumu divu darbadienu laikā un nodod lēmuma projektu Inkubatora vadītājam parakstīšanai.
 17. Pēc lēmuma parakstīšanas LN vai Inkubators nodrošina lēmuma nosūtīšanu pretendentaicinājuma vienam darbadienu laikā.
 18. Aģentūras vai Pašvaldības konsultatīvā komisija Pieteikumu izvērtē komisijas vērtēšanas sēdē atbilstoši Pārbaudes lapas 2.1.daļā vai 2.2.daļā (turpmāk abas kopā – 2.daļa) norādītajiem kvalitatīvajiem kritērijiem, aizpildot Pārbaudes lapas 2.daļu. Aģentūras un Pašvaldības konsultatīvās komisijas lēmumam ir ieteikuma raksturs. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija Pieteikumu izvērtē komisijas sēdē atbilstoši Pārbaudes lapas 4.daļā norādītajiem kvalitatīvajiem kritērijiem, aizpildot Pārbaudes lapas 4.daļu.
 19. Pieteikuma apstiprināšanu līguma slēgšanai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai Aģentūras un Pašvaldības konsultatīvā komisija rosina, ja Pārbaudes lapas 2.daļas kvalitatīvajos kritērijos kopējais piešķirto punktu skaits ir vismaz 15. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija lemj par Pieteikumu līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas atbalsta piešķiršanai apstiprināšanu, ja Pārbaudes lapas 4.daļas kvalitatīvajos kritērijos kopējais piešķirto punktu skaits ir vismaz deviņi.
 20. Lēmumu par Pieteikuma noraidīšanu Aģentūras vai Pašvaldības konsultatīvā komisija pieņem, ja Pārbaudes lapas 2.daļas kvalitatīvajos kritērijos piešķirto punktu skaits ir mazāks par 15.
 21. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija nevirza Pieteikumu Pirmsinkubācijas atbalsta piešķiršanai, ja Pārbaudes lapas 4.daļas kvalitatīvajos

kritērijos piešķirto punktu skaits ir mazāks par deviņi vai ja ir sasniegts Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Pirmsinkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā Inkubatorā.

22. Lēmumam par Pieteikuma apstiprināšanu līguma slēgšanai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai Aģentūras un Pašvaldības konsultatīvā komisija pievieno aizpildītu Pārbaudes lapas 2.daļu, kur norāda pretendenta izvirzāmos mērķus.
23. Aģentūras konsultatīvā komisija sanāksmes protokolu, kurā iekļauts lēmums, un aizpildītās Pārbaudes lapas 2.daļa nodod BID direktoram darbam Nolikumā paredzētajā kārtībā.
24. Pašvaldības konsultatīvā komisija sanāksmes protokolu, kurā iekļauts lēmums, un aizpildītās Pārbaudes lapas 2.daļa (vai minēto dokumentu kopijas) trīs darbadienu laikā pēc attiecīgās komisijas sēdes nodod BID atbildīgajam darbiniekam vai nosūta Aģentūrai Sadarbības līgumā paredzētajā kārtībā.
25. Saņemot šo noteikumu 24.punktā minētos dokumentus, LN vienas darbadienas laikā reģistrē tos atbilstoši Lietvedības noteikumiem un nodod BID direktoram.
26. BID direktors nodod BID atbildīgajam darbiniekam izvērtēšanai šo noteikumu 23. un 24.punktā minēto informāciju (turpmāk – Komisijas protokols).
27. BID atbildīgais darbinieks piecu darbadienu laikā izvērtē Komisijas protokolu un Pieteikumu atbilstoši Pārbaudes lapas 3.1 vai 3.2. daļā (turpmāk abas kopā – 3.daļa) norādītajiem kritērijiem, aizpildot to, un:
 - 27.1. ja Pārbaudes lapas 3.daļas 2.sadaļas kvalitatīvajos kritērijos kopējais piešķirto punktu skaits ir vismaz 15, sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma apstiprināšanu līguma slēgšanai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai. Ja Pieteikumu, kuri saskaņā ar Pārbaudes lapas 3.daļas kritērijiem ieguvuši vismaz 15 punktus, skaits ir lielāks nekā Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Inkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā Inkubatorā, apstiprina tos Pieteikumus, kas ieguvuši lielāku punktu skaitu kvalitatīvajos kritērijos saskaņā ar Pārbaudes lapas 3.daļu;
 - 27.2. ja Pārbaudes lapas 3.daļas 2.sadaļas kvalitatīvajos kritērijos kopējais piešķirto punktu skaits ir mazāks par 15, tad 10 darbadienu laikā no Komisijas protokola saņemšanas sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu.
28. BID atbildīgais darbinieks šo noteikumu 27.1.apakšpunktā minētajā gadījumā, lēmuma projektā par Pieteikuma apstiprināšanu norāda Inkubācijas līguma slēgšanas kārtību, piešķiramo Inkubācijas atbalsta apmēru, kā arī BID atbildīgā darbinieka, kas organizēs Inkubācijas līguma parakstīšanas procesu, tālruna numuru un e-pastu.
29. BID atbildīgais darbinieks lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu un aizpildītu Pārbaudes lapas 3.daļu saskaņo šo noteikumu 15. un 16.punktā minētajā kārtībā.
30. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija aizpildītu Pārbaudes lapas 4.daļu piecu darbadienu laikā nodod BID direktoram vai BID direktora vietniekam darbam. BID direktors vai BID direktora vietnieks nodod BID atbildīgajam darbiniekam izvērtēšanai šajā punktā minēto dokumentu un:
 - 30.1. ja Pārbaudes lapas 4.daļas kvalitatīvajos kritērijos kopējais piešķirto punktu skaits ir vismaz deviņi, BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma apstiprināšanu, kurā norāda Inkubācijas līguma slēgšanas kārtību, piešķiramo Pirmsinkubācijas atbalsta apmēru, pieņemtā lēmuma apstrīdēšanas iespējas, kā arī BID atbildīgā darbinieka, kas organizēs Inkubācijas līguma parakstīšanas procesu, tālruna numuru, e-pasta adresi. Ja Pieteikumu, kuri

saskaņā ar Pārbaudes lapas 4.daļas kritērijiem ieguvuši vismaz deviņus punktus, skaits ir lielāks nekā Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Pirmsinkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā Inkubatorā, Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija rosina apstiprināt tos Pieteikumus, kas ieguvuši lielāku punktu skaitu kvalitatīvajos kritērijos saskaņā ar Pārbaudes lapas 4.daļu;

- 30.2. šo noteikumu 21.punktā minētajā gadījumā BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu piecu darbadienu laikā, ko saskaņo ar PNN šo noteikumu 15.punktā minētajā kārtībā.
31. BID direktors, BID direktora vietnieks vai Inkubatora vadītājs, ja ar Aģentūras rīkojumu Inkubatora vadītājam ir piešķirtas tiesības parakstīt lēmumus, izskata un paraksta šo noteikumu 30.punktā minēto lēmumu divu darbadienu laikā.
32. Pēc lēmuma parakstīšanas LN nodrošina lēmuma nosūtīšanu pretendētājam vienas darbadienas laikā.
33. Ja Inkubatorā sasniegts tāds Gala labuma guvēju skaits, kas, ņemot vērā Inkubatora personāla kapacitāti, liedz veikt pretendentu Pieteikumu atlasi līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas vai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai, Inkubatora vadītājs elektroniski informē par to BID atbildīgo darbinieku. BID atbildīgais darbinieks pēc minētās informācijas saņemšanas sagatavo rīkojuma projektu par Gala labuma guvēju atlases pārtraukšanu vai ierobežošanu, ko saskaņo ar BID direktoru un nodod Aģentūras direktoram parakstīšanai. Pēc minētā rīkojuma parakstīšanas BID atbildīgais darbinieks vienas darbadienas laikā par to informē Inkubatora vadītāju, un Aģentūra savā tīmekļa vietnē publicē informāciju, ka Gala labuma guvēju atlase līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas vai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai Inkubatora ierobežotas kapacitātes dēļ tiek uz laiku pārtraukta vai ierobežota.
34. Pēc 33.punktā minēto apstākļu izbeigšanās Inkubatora vadītājs vienas darbadienas laikā informē par to BID atbildīgo darbinieku. BID atbildīgais darbinieks pēc minētās informācijas saņemšanas divu darbadienu laikā sagatavo rīkojuma projektu par Gala labuma guvēju atlases atjaunošanu, ko saskaņo ar BID direktoru un nodod Aģentūras direktoram parakstīšanai. Atlases kārtai ar rīkojumu var tikt noteikti arī pretendentu darbības jomu, pieejamā finanšu atbalsta vai citi ierobežojumi. Pēc minētā rīkojuma parakstīšanas BID atbildīgais darbinieks vienas darbadienas laikā par to informē Inkubatora vadītāju un Aģentūra savā tīmekļa vietnē publicē informāciju, ka Gala labuma guvēju atlase Inkubācijas līguma slēgšanai Pirmsinkubācijas vai Inkubācijas atbalsta piešķiršanai tiek atsākta.
35. Saņemot pretendenta Pieteikuma atsaukumu, BID atbildīgais darbinieks Pieteikuma izvērtēšanu izbeidz, piecu darbadienu laikā nosūtot pretendētājam lēmumu par administratīvās lietas izbeigšanu, ko paraksta BID direktors, BID direktora vietnieks vai Inkubatora vadītājs, ja ar Aģentūras rīkojumu Inkubatora vadītājam ir piešķirtas tiesības parakstīt lēmumus. Ja pretendents iesniedz Pieteikuma atsaukumu pēc šo noteikumu 27.1.apakšpunktā vai 30.1.apakšpunktā minētā lēmuma par Pieteikuma apstiprināšanu, BID atbildīgais darbinieks, pamatojoties uz pretendentiem piešķirto punktu skaitu, sagatavo lēmuma projektu par tā pretendenta Pieteikuma apstiprināšanu, kas iegūvis nākamo lielāko punktu skaitu kvalitatīvajos kritērijos saskaņā ar Pārbaudes lapas 3.daļu, ja iegūto punktu skaits nav mazāks par 15, vai saskaņā ar Pārbaudes lapas 4.daļu, ja iegūto punktu skaits nav mazāks par 9. Savukārt, ja pretendents iesniedz Pieteikuma atsaukumu pēc lēmuma par Pieteikuma apstiprināšanu, kas pieņemts šo noteikumu 12.2.apakšpunktā minētajā kārtībā, BID atbildīgais darbinieks divu darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu par tā

pretendenta Pieteikuma apstiprināšanu, kas, ņemot vērā tā Pieteikuma iesniegšanas laiku, nākamais atbilst šo noteikumu 12.2.apakšpunkta nosacījumiem.

36. Lēmuma projektā par Pieteikuma noraidīšanu BID atbildīgais darbinieks norāda Pieteikuma noraidīšanas iemeslu.

III. Inkubācijas līgums, tā slēgšana, izpildes kontrole

37. Pēc lēmuma par pretendenta Pieteikuma apstiprināšanu (turpmāk - Lēmums) pieņemšanas BID slēdz līgumu ar pretendentu par Pirmsinkubācijas vai Inkubācijas atbalsta piešķiršanu (turpmāk abi kopā – Inkubācijas līgums), kuru Pieteikumi tika apstiprināti *de minimis* atbalsta saņemšanai, saskaņā ar Komisijas 2013.gada 18.decembra Regulu (ES) Nr.1407/2013 par Līguma par Eiropas Savienības darbību 107. un 108. panta piemērošanu *de minimis* atbalstam (Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis, 2013. gada 24. decembris, Nr. L 352/1) (turpmāk – Regula Nr.1407/2013).
38. BID atbildīgais darbinieks piecu darbadienu laikā pēc Lēmuma pieņemšanas sagatavo un elektroniski uz Pieteikumā norādīto e-pasta adresi nosūta Inkubācijas līguma projektu, lai to saskaņotu ar pretendentu.
39. BID atbildīgais darbinieks piecu darbadienu laikā pēc Inkubācijas līguma projekta saskaņošanas ar pretendentu nodod to BID direktoram vai BID direktora vietniekam parakstīšanai. Ja ar Aģentūras rīkojumu Inkubatora vadītājam ir piešķirtas tiesības parakstīt Inkubācijas līgumus, BID atbildīgais darbinieks nodod Inkubācijas līgumu attiecīgā Inkubatora vadītājam parakstīšanai.
40. Pēc šo noteikumu 39.punktā minēto darbību veikšanas BID atbildīgais darbinieks aicina pretendentu parakstīt Inkubācijas līgumu Lēmumā norādītajā termiņā. Ja pretendents neierodas parakstīt Inkubācijas līgumu, BID atbildīgais darbinieks izbeidz Inkubācijas līguma parakstīšanas procesu, par to informējot pretendentu un BID direktoru. Gadījumā, ja Inkubācijas līguma parakstīšanas process tiek izbeigts, BID atbildīgajam darbiniekam ir pienākums rīkoties saskaņā ar šo noteikumu 35.punktu, par to informējot BID direktoru.
41. Ja pretendents ir komersants, KAN vai BID atbildīgais darbinieks pārbauda personas, kas ieradušās parakstīt Inkubācijas līgumu pretendenta vārdā, identitāti, pieprasot tai uzrādīt personu apliecinošu dokumentu, kā arī Lursoft datu bāzē pārbauda, vai personai ir tiesības pārstāvēt pretendentu un vai pretendents līguma parakstīšanas brīdī nav reģistrēts Latvijas Republikas komercreģistrā vairāk kā trīs gadus, izņemot, ja pretendents darbības programmas “Uzņēmējdarbība un inovācijas” papildinājuma 2.3.2.1.aktivitāties “Biznesa inkubatori” ietvaros ir iestājies inkubatorā un nav saņēmis atbalstu maksimāli pieļaujamo inkubācijas periodu.
42. Ja pretendents ir fiziska persona, KAN vai BID atbildīgais darbinieks pārbauda personas, kas ieradusies parakstīt Inkubācijas līgumu, identitāti, pieprasot uzrādīt personu apliecinošu dokumentu.
43. Ja Inkubācijas līgumu paraksta pilnvarotā persona, KAN vai BID atbildīgais darbinieks pārbauda personas, kas ieradusies parakstīt Inkubācijas līgumu, identitāti, pieprasot tai uzrādīt personu apliecinošu dokumentu, kā arī pārlicinās, ka ir iesniegts attiecīgas pilnvaras oriģināls vai tās apliecināta kopija. Pēc Inkubācijas līguma parakstīšanas iesniegto pilnvaru vai tās apliecināto kopiju glabā kopā ar Aģentūras Inkubācijas līguma eksemplāru.

44. Pretendents ir uzskatāms par Gala labuma guvēju tajā brīdī, kad ir parakstīts un stājies spēkā Inkubācijas līgums. Ja Inkubācijas līgums tiek izbeigts līgumā paredzētajos gadījumos, BID atbildīgais darbinieks sagatavo vēstules projektu par Inkubācijas līguma izbeigšanu saskaņo to ar PNN un pēc tam ar BID direktoru vai BID direktora vietnieku. Vēstuli paraksta BID direktors vai BID direktora vietnieks.
45. BID izveido datu uzskaites sistēmu (turpmāk – Datu uzskaites sistēma), kur pastāvīgi reģistrē un uzkrāj informāciju Inkubācijas līgumu izpildes kontrolei.
46. BID atbildīgais darbinieks, pamatojoties uz Datu uzskaites sistēmas datiem, pēc Gala labuma guvēja Inkubācijas līgumā noteiktā mērķu sasniegšanas perioda beigām izvērtē Gala labuma guvēja sasniegtos mērķus, aizpildot Datu uzskaites sistēmā attiecīgās sadaļas.
47. Pēc šo noteikumu 46.punktā minētajām darbībām BID atbildīgais darbinieks Aģentūras vai Pašvaldības konsultatīvās komisijas kārtējā sēdē sniedz pārskatu par Gala labuma guvējiem noteikto mērķu izpildi, kā arī izvirzāmos mērķus nākamajam periodam vai to izslēgšanu no Inkubatora (Inkubācijas līguma laušanu) noteikto mērķu neizpildes rezultātā. Aģentūras vai Pašvaldības konsultatīvā komisija uzklauša Gala labuma guvēja skaidrojumus par tam noteikto mērķu izpildi, ja Gala labuma guvējs tādus sniedz.
48. Pēc BID atbildīgā darbinieka Aģentūras vai Pašvaldības konsultatīvās komisijas sēdē sniegtā pārskata par Gala labuma guvēju mērķu izpildi, kā arī tiem izvirzāmajiem mērķiem nākamajiem periodiem vai par to izslēgšanu no Inkubatora (Inkubācijas līguma laušanu) mērķu neizpildes rezultātā, Aģentūras un Pašvaldības konsultatīvā komisija novērtē Gala labuma guvēju Periodā noteikto mērķu izpildi un sniedz savu atzinumu par Gala labuma guvēju sasniegto un tiem nākamajiem Periodiem izvirzāmajiem mērķiem vai to izslēgšanu no Inkubatora.
49. Aģentūras konsultatīvā komisija sanāksmes protokolu, kurā ietverts atzinums, vai tā kopiju Nolikumā paredzētajā kārtībā nodod BID direktoram darbam.
50. BID atbildīgais darbinieks uzrauga, lai Pašvaldības konsultatīvā komisija komisijas protokolu vai to kopijas nodod BID atbildīgajam darbiniekam vai nosūta Aģentūrai Sadarbības līgumā paredzētajā termiņā un kārtībā.
51. Saņemot Pašvaldības konsultatīvās komisijas protokolu vai tā kopiju, LN vai BID atbildīgais darbinieks vienas darbdienu laikā reģistrē to atbilstoši Lietvedības noteikumiem un nodod BID direktoram.
52. BID direktors nozīmē atbildīgo BID darbinieku šo noteikumu 51.punktā minētās informācijas izvērtēšanai.
53. BID atbildīgais darbinieks viena mēneša laikā izvērtē šo noteikumu 51.punktā minēto informāciju un sagatavo:
 - 53.1. Inkubācijas līguma grozījumu projektu, norādot Gala labuma guvējam izvirzītos sasniedzamos mērķus nākamajam Periodam, kuru saskaņo ar Inkubatora vadītāju un nodod parakstīšanai BID direktoram, BID direktora vietniekam vai attiecīgā Inkubatora vadītājs, ja ar Aģentūras rīkojumu Inkubatora vadītājam ir piešķirtas šādas tiesības, vai
 - 53.2. vēstules projektu par Inkubācijas līguma izbeigšanu, kuru saskaņo un paraksta šo noteikumu 44.punktā noteiktajā kārtībā.
54. Pēc šo noteikumu 53.punktā minēto dokumentu saskaņošanas piecu darbdienu laikā BID atbildīgais darbinieks elektroniski nosūta tos Gala labuma guvējam uz Inkubācijas līgumā norādīto elektroniskā pasta adresi.

IV. Atbalsta sniegšanas kārtība

55. BID sniedz finanšu atbalstu Gala labuma guvējam Inkubācijas atbalsta ietvaros līdzfinansētu pakalpojumu un grantu veidā (turpmāk kopā – finanšu atbalsts), izvērtējot Gala labuma guvēja Aģentūrā iesniegto iesniegumu par *de minimis* atbalsta piešķiršanu ar paredzamo aktivitāšu plānu (turpmāk – Atbalsta plāns).
56. BID Aģentūras tīmekļvietnē un Aģentūras informācijas sistēmā publicē Atbalsta plāna formu (3.pielikums), tā iesniegšanas kārtību, aktivitāšu nosacījumus un ierobežojumus finanšu atbalsta saņemšanai. Atbalsta plānu Gala labuma guvējs ir tiesīgs iesniegt ne biežāk kā 2 (divas) reizes kalendārajā gadā, ja Aģentūra nav pārtraukusi Atbalsta plānu pieņemšanu, par to Aģentūras tīmekļvietnē publicējot attiecīgu paziņojumu.
57. Atbalsta plānā tiek norādīts:
 - 57.1. plānotās aktivitātes periodam, kas nav īsāks par sešiem mēnešiem, bet nepārsniedz 12 mēnešus;
 - 57.2. kopējais kalendārā gada Atbalsta plānos iekļauto aktivitāšu skaits, kam paredzēts saņemt atbalstu grantu veidā, nepārsniedz 12 aktivitātes;
 - 57.3. aktivitātes, kuras nav uzsāktas pirms Atbalsta plāna iesniegšanas;
 - 57.4. kopējā aktivitātēm pieprasītā *de minimis* atbalsta summa, kas nepārsniedz EUR 100000,00.
58. Saņemot Atbalsta plānu, LN to reģistrē vienas darbadienas laikā atbilstoši Lietvedības noteikumiem un nodod izskatīšanai inkubatora vadītājam vai tā norīkotam atbildīgajam darbiniekam, kas uzsāk Atbalsta plāna izvērtēšanu saskaņā ar Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumus Nr.279 „Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Sekmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi” (turpmāk – MK noteikumi Nr.279) 27.punktu, 30.4., 30.5. un 34.4.apakšpunktiem un Aģentūras tīmekļvietnē publicētajiem atbalsta saņemšanas nosacījumiem. Inkubatora vadītājs vai atbildīgais darbinieks izvērtē, vai saskaņā ar Atbalsta plānu pieprasītajam atbalstam nav nepieciešams piešķirt papildu *de minimis* atbalstu arī citu Inkubācijas atbalsta veidu nodrošināšanai, t.sk., kopstrādes telpu izmantošanai, individuālo konsultāciju u.c. atbalsta nodrošināšanai.
59. Ja Inkubatora vadītāja vai atbildīgā darbinieka izvērtējums ir pozitīvs, Atbalsta plāns tiek nodots tālāk saskaņošanai FAN vadītājam vai tā norīkotam atbildīgajam darbiniekam.
60. Ja FAN vadītāja vai FAN atbildīgā darbinieka izvērtējums ir pozitīvs, tad Atbalsta plāns tiek nodots BID risku vadības speciālistam (turpmāk – RVS), kurš izlases veidā veic risku izvērtēšanu un pozitīva slēdziena gadījumā RVS apstiprina Atbalsta plānu un Atbalsta plāns tiek nodots inkubatora vadītājam vai tā norīkotam atbildīgajam darbiniekam lēmuma par papildu *de minimis* atbalsta piešķiršanu un Atbalsta plāna saskaņošanu sagatavošanai.
61. Ja šo noteikumu 58.-60.punktā veiktās izvērtēšanas slēdziens ir negatīvs, tad šajos punktos minētā atbildīgā persona četru darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu

par Atbalsta plāna un papildu *de minimis* atbalsta noraidīšanu. Lēmuma projektu par Atbalsta plāna noraidīšanu atbildīgais darbinieks saskaņo ar FAN vadītāju un PNN un nodod parakstīšanai BID direktoram, kurš to paraksta divu darbadienu laikā.

62. Inkubatora vadītājs vai tā norīkots atbildīgais darbinieks, FAN vadītājs vai tā norīkots atbildīgais darbinieks un RVS Atbalsta plānu izskata ne ilgāk kā 15 darbadienu laikā no tā saņemšanas dienas. Ja Atbalsta plāna izvērtēšanai nepieciešams saņemt no Gala labuma guvēja papildu informāciju vai nepieciešams piesaistīt ekspertu un saņemt tā atzinumu, vai ir citi objektīvi apstākļi, kas liedz izvērtēt Atbalstu plānu šajā punktā minētajā termiņā, tad atbildīgajam darbiniekam ir tiesības pagarināt Atbalsta plāna izvērtēšanas termiņu līdz diviem mēnešiem, par to informējot Gala labuma guvēju.
63. BI atbildīgais darbinieks pēc 60.punktā minētās izvērtēšanas divu darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu par papildu *de minimis* atbalsta piešķiršanu un Atbalsta plāna apstiprināšanu, kurā norāda *de minimis* apmēru un nosacījumus, kas izriet no komercdarbības atbalsta regulējuma, grantu aktivitāšu īstenošanas termiņu, kā arī BID atbildīgā darbinieka, ar kuru var sazināties neskaidrību gadījumā, tālruņa numuru un e-pasta adresi.
64. Lēmuma projektu par Atbalsta plāna un papildu *de minimis* atbalsta piešķiršanu Inkubatora vadītājs vai atbildīgais darbinieks saskaņo ar FAN vadītāju un RVS un nodod parakstīšanai BID direktoram, kurš to paraksta divu darbadienu laikā.
65. Pēc lēmuma parakstīšanas LN nodrošina attiecīgā lēmuma nosūtīšanu Gala labuma guvējam vienas darbadienas laikā.
66. Gala labuma guvējam Inkubācijas līgumā noteiktajā kārtībā ir tiesības iesniegt apstiprināta Atbalsta plāna precizējumu, ja piešķirtā *de minimis* atbalsta izlietojumam plānotas būtiskas izmaiņas, bet tās nepārsniedz Gala labuma guvējam piešķirtā *de minimis* apmēru:
 - 66.1. tiek būtiski mainīta vai izslēgta kāda no Atbalsta plānā iekļautajām atbalsta aktivitāšu pozīcijām vai aktivitāšu veids;
 - 66.2. ja Atbalsta plānā piešķirtā *de minimis* atbalsta ietvaros tiek iekļauta jauna finanšu atbalsta aktivitāte.
67. Saņemot Atbalsta plāna precizējumu Aģentūrā, LN vienas darbadienas laikā nodod to inkubatora vadītājam vai tā norīkotam atbildīgajam darbiniekam saskaņošanai.
68. Inkubatora vadītājs Inkubācijas līgumā noteiktajā kārtībā izvērtē Gala labuma guvēja pieprasīto līdzfinansēto pakalpojumu atbilstību Atbalsta plānam un ja konstatē pieprasītā pakalpojuma nepieciešamību un pamatotību, saskaņo minētā pakalpojuma apjomu un veidu ar FAN vadītāju.
69. BID Inkubācijas līgumā noteiktajā kārtībā sniedz pakalpojumus savu funkciju ietvaros vai normatīvajos aktos paredzētajā kārtībā nodrošina trīspusēja līguma slēgšanu starp Aģentūru, pakalpojuma sniedzēju un Gala labuma guvēju.
70. INN nodrošina Gala labuma guvējiem nepieciešamo pakalpojumu iepirkuma procedūru veikšanu atbilstoši publisko iepirkumu regulējošiem normatīvajiem aktiem.
71. BID atbildīgais darbinieks piecu darbadienu laikā sagatavo pakalpojuma līguma projektu un Aģentūras iekšējos normatīvajos aktos paredzētajā kārtībā nodod to saskaņošanai INN vai PNN. Pēc pakalpojuma līguma projekta saskaņošanas INN vai PNN nodod to BID atbildīgajam darbiniekam pakalpojuma līguma parakstīšanas organizēšanai. Ja sniedzamā pakalpojuma līgumcena nepārsniedz EUR 500 (bez pievienotās vērtības nodokļa), pakalpojuma līgumu var neslēgt rakstveidā. Ja līgums

netiek slēgts rakstveidā, tad Inkubatora atbildīgais darbinieks nodrošina, ka pirms attiecīgā pakalpojuma saņemšanas Gala labuma guvējs Aģentūrai rakstveidā apliecina, ka izpildīs saistības pret pakalpojuma sniedzēju, tai skaitā veiks samaksu par saņemto pakalpojumu.

72. BID atbildīgais darbinieks elektroniski saskaņo pakalpojuma līguma projektu ar Gala labuma guvēju un pakalpojuma sniedzēju. Saskaņoto līgumu BID atbildīgais darbinieks nodod Aģentūras direktoram parakstīšanai.
73. Pēc pakalpojuma līguma parakstīšanas LN nodod visus līguma eksemplārus BID, kas organizē parakstīšanas procesu ar Gala labuma guvēju un pakalpojuma sniedzēju. Organizējot pakalpojuma līguma parakstīšanu, BID ievēro šo noteikumu 40. – 43.punktus.
74. BID atbildīgais darbinieks nodrošina Aģentūras līguma eksemplāru atgriešanu Aģentūrā un pārējo līguma eksemplāru nodošanu pārējām iesaistītajām pusēm. Pakalpojuma līguma glabāšanu nodrošina BID.
75. Saņemot Aģentūrai izrakstīto rēķinu par Gala labuma guvējam sniegto pakalpojumu, KAN, LN un Inkubatora darbinieks nekavējoties nodod to BID atbildīgajam darbiniekam.
76. BID atbildīgais darbinieks izvērtē izrakstītā rēķina atbilstību pakalpojuma līguma vai, ja līgums nav noslēgts rakstveidā, tad pakalpojuma pieteikumam un šo noteikumu 71.punktā minētajam apliecinājumam un, ja minētie nosacījumi ir ievēroti, nodod izdevumus pamatojošos dokumentus GN apmaksas veikšanai.
77. Saņemot Gala labuma guvēja maksājuma pieprasījumu par kādu no Atbalsta plāna aktivitātēm kopā ar izdevumus pamatojošiem dokumentiem, t.sk. nodevumiem (turpmāk – Maksājuma pieprasījums) (4.pielikums), LN, KAN un Inkubatora darbinieks rīkojas šo noteikumu 9. un 10.punktā noteiktajā kārtībā.
78. BID ir tiesīgs izvērtēt Gala labuma guvēja Maksājuma pieprasījumu, ja tas ir iesniegts ne vēlāk kā divu gadu laikā pēc attiecīgā Atbalsta plāna apstiprināšanas, bet ne vēlāk kā līdz 2023.gada 30.septembrim, ja ir spēkā Inkubācijas līgums.
79. FAN vadītājs pēc Maksājuma pieprasījuma saņemšanas nozīmē FAN atbildīgo darbinieku Maksājuma pieprasījuma izvērtēšanai.
80. FAN atbildīgais darbinieks 15 darbadienu izvērtē Maksājuma pieprasījumā norādītās informācijas atbilstību pārbaudes lapā granta maksājuma veikšanai (turpmāk – Maksājuma pieprasījuma pārbaudes lapa) (5.pielikums) minētajiem kritērijiem, aizpildot Maksājuma pieprasījuma pārbaudes lapu un papildus veicot pārbaudi, vai nav konstatējamas krāpniecības pazīmes, kas norādītas Eiropas Komisijas informatīvajā paziņojumā par krāpšanas pazīmēm attiecībā uz ERAF, ESF un Kohēzijas fondiem, un:
 - 80.1. divu darbadienu laikā saskaņo Maksājuma pieprasījuma pārbaudes lapu ar FAN vadītāju,
 - 80.2. nepieciešamības gadījumā pieprasa Gala labuma guvējam skaidrot Maksājuma pieprasījumā iekļauto informāciju vai precizēt Maksājuma pieprasījumu, norādot papildu informācijas iesniegšanas termiņu, kā arī
 - 80.3. pagarina Maksājuma pieprasījuma izvērtēšanas termiņu par 10 darbadienām no papildu informācijas saņemšanas brīža.
81. FAN atbildīgais darbinieks Maksājuma pieprasījuma izvērtēšanas laikā pēc nepieciešamības, iepriekš to saskaņojot ar FAN vadītāju, ņemot vērā objektīvus apstākļus var pagarināt Maksājuma pieprasījuma izvērtēšanas termiņu, veikt

pārbaudi klātienē pakalpojuma sniegšanas vietā vai pie Gala labuma guvēja, par to informējot Gala labuma guvēju un, ja iespējams, pakalpojuma sniedzēju trīs darbadienas pirms plānotās pārbaudes veikšanas. Nepieciešamības gadījumā Maksājuma pieprasījumā norādītās informācijas un nodevumu izvērtēšanai BID var piesaistīt ekspertu, attiecīgi pagarinot Maksājuma pieprasījuma izvērtēšanas termiņu, kāds nepieciešams eksperta atzinuma saņemšanai.

82. (svītrots ar 2023.gada 21.jūnija grozījumiem reģ. Nr. Nr.1.1-29.1/2023/14).
83. Pēc šo noteikumu 80. un 81.punktā minētā izvērtējuma veikšanas FAN atbildīgais darbinieks:
 - 83.1. piecu darbadienu laikā sagatavo vēstules projektu par atbalsta maksājuma veikšanu vai
 - 83.2. 10 darbadienu laikā sagatavo vēstules projektu par atteikumu veikt atbalsta maksājumu.
84. Vēstules projektā par atbalsta maksājuma veikšanu FAN atbildīgais darbinieks norāda izmaksājamā atbalsta apmēru un pamatojumu. Vēstules projektā par atteikumu veikt atbalsta maksājumu, FAN atbildīgais darbinieks norāda atteikuma veikt atbalsta maksājumu pamatojumu.
85. Pēc šo noteikumu 83.punktā minēto darbību veikšanas FAN atbildīgais darbinieks nodod FAN vadītājam parakstīšanai vēstules projektu par atbalsta maksājuma veikšanu vai atteikumu veikt atbalsta maksājumu. Vēstules projektu par atteikumu veikt atbalsta maksājumu FAN atbildīgais darbinieks papildus saskaņo ar PNN.
86. FAN vadītājs četru darbadienu laikā paraksta vēstuli par atbalsta maksājuma veikšanu vai atteikumu veikt atbalsta maksājumu.
87. Pēc šo noteikumu 86.punktā minētās vēstules parakstīšanas LN nodrošina tās nosūtīšanu Gala labuma guvējam.
88. GN veic nepieciešamās darbības atbalsta izmaksas veikšanai divu darbadienu laikā pēc šo noteikumu 86.punktā minētās vēstules parakstīšanas.

V. Atbalsta uzskaites kārtība

89. BID pēc Inkubācijas līguma noslēgšanas apkopo un uzskaita visu BID rīcībā esošo informāciju par Gala labuma guvējam piešķirto un faktiski sniegto atbalsta apmēru Datu uzskaites sistēmā un *de minimis* atbalsta uzskaites sistēmā.
90. Pamatojoties uz Datu uzskaites sistēmā un *de minimis* atbalsta uzskaites sistēmā pieejamo informāciju, nepieciešamības gadījumā Inkubatora darbinieks elektroniski informē Gala labuma guvēju par faktiski saņemtā atbalsta apmēru un iespējam pieteikties papildu atbalsta saņemšanai.
91. BID saskaņā ar MK noteikumu Nr.279 30.2.apakšpunktu atbalstu Gala labuma guvējiem neuzskaita par MK noteikumos Nr.279 15.3.-15.6.apakšpunktā norādītajām darbībām, kuras Aģentūra veic deleģēto funkciju ietvaros.

VI. Noslēguma jautājumi

92. Atzīt par spēku zaudējušiem Aģentūras 2020.gada 17.janvāra iekšējos noteikumus Nr.ORG-INA-IKN-2020/581 "Kārtību, kādā Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra Darbības programmas „Izaugsme un nodarbinātība” 3.1.1.specifiskā

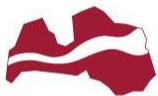
atbalsta mērķa „Sasmēr MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs” 3.1.1.6.pasākuma „Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori” ietvaros veic gala labuma guvēju atlasī, piešķir un uzskaita atbalstu”.

Saskaņots ar Ekonomikas ministrijas 2021.gada 24.septembra vēstuli Nr. 3.3-15/2021/6959N.

Direktors

K.Rožkalns

ŠIS DOKUMENTS IR PARAKSTĪTS ELEKTRONISKI AR DROŠU
ELEKTRONISKO PARAKSTU UN SATUR LAIKA ZĪMOGU



PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI

1.daļa

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU	
Nr.	Norādāmā informācija
1.1.	Vārds, uzvārds / nosaukums
1.2.	Personas kods / reģistrācijas numurs
1.3.	Pieteikuma numurs
1.4.	Biznesa inkubators

2. ATBILSTĪBAS KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS				
Nr.	Kritēriji	Novērtējums		
		jā	nē	n/a
2.1.	Iesniegts korekti aizpildīts un noformēts pieteikums un tā precizējums (ja iesniegts precizējums), ieskaitot pielikumus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.1. ¹	Pretendenta darbības joma atbilst mobilitātes vai ūdens inovāciju jomai. <i>(Ja atlasē nav noteikti ierobežojumi un tā netiek veikta tikai starp mobilitātes un ūdens inovāciju darbības jomas pretendentiem, tad jānorāda "n/a".)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2.	Pretendents ir fiziska persona (biznesa ideju autors), kurš veic vai gatavojas uzsākt saimniecisko darbību, vai sīkais (mikro), mazais un vidējais komersants, kas atbilst MK noteikumu Nr. 279 ¹ 3.punktam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3.	Pretendents ir pamatojis savas biznesa idejas konkurētspēju un dzīvotspēju.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4.	Pretendenta darbība atbilst radošajām industrijām. <i>(Ja pretendents pretendē uz citu biznesa inkubatoru, nevis radošo industriju inkubatoru, tad jānorāda n/a.)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5.	Pretendenta juridiskā/deklarētā vai faktiskā adrese atrodas teritorijā, ko apkalpo attiecīgais biznesa inkubators, vai sniegts cits argumentēts pamatojums, kas apliecina sasaisti ar attiecīgā biznesa inkubatora darbības teritoriju. <i>(Ja pretendents pretendē uz radošo industriju inkubatoru, tad jānorāda "n/a".)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6.	Pretendents neveic turpināto komercdarbību.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7.	Uz pretendentu neattiecas Komisijas regulas Nr.1407/2013 1.panta 1.punktā minētie vai pasākuma projektā noteiktie nozaru un darbības ierobežojumi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8.	Pretendenta ieguvums no atrašanās inkubatorā ir pamatots un vērst uz izaugsmi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.9.	Pretendentam piešķirtā atbalsta apmērs kopā ar attiecīgajā fiskālajā gadā un iepriekšējos divos fiskālajos gados saņemtā <i>de minimis</i> atbalsta kopējo apmēru nepārsniedz Komisijas regulas Nr.1407/2013 3.panta 2.punktā noteikto maksimālo <i>de minimis</i> atbalsta apmēru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.10.	Pieteikuma pielikumā "Apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai" par visiem kritērijiem, kas attiecas uz konkrēto pretendentu ir atzīmēts "Jā".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.11.	Pretendentam sniegtais <i>de minimis</i> atbalsts kumulācijas rezultātā nepārsniedz attiecīgo maksimālo atbalsta intensitāti vai atbalsta summu, kāda noteikta valsts atbalsta programmā vai Eiropas Komisijas lēmumā.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¹ Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumi Nr.279 "Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Sasmērēt MVK izeidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atvērto pasākumu ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atvērto pasākumu ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" īstenošanas noteikumi".

2.12.	Pretendents, ja tas darbojas vienā vai vairākās nozarēs vai veic citas darbības, kas neietilpst Komisijas regulas Nr.1407/2013 darbības jomā, nodrošina šo nozaru darbību vai izmaksu nodalīšanu saskaņā ar Komisijas regulas Nr.1407/2013 1.panta 2. punktu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.13.	Pretendents neatrodas interešu konflikta situācijā ar Aģentūras darbiniekiem, kas iesaistīti lēmuma par pieteikuma apstiprināšanu vai noraidīšanu pieņemšanas procesā.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.14.	Pretendentam nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nr.	Kritēriji, kas attiecas tikai uz pretendentu – komersantu <i>(Ja pretendents nav komersants, tad jānorāda n/a)</i>	Novērtējums		
		jā	nē	n/a
2.15.	Pretendents - komersants ir reģistrēts Latvijas Republikas komercreģistrā ne ilgāk kā 3 gadus, vai pretendents iepriekš 2.3.2.1. aktivitātes "Biznesa inkubatori" ietvaros ir bijis iestāties inkubatorā un nav saņēmis atbalstu maksimāli pieļaujamo inkubācijas periodu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.16.	Pretendentam - komersantam saskaņā ar Valsts ieņēmumu dienesta administrēto nodokļu (nodevu) parādnieku datubāzē pieejamo informāciju uz Pieteikuma izvērtēšanas brīdi nav nodokļu vai nodevu parādu, tajā skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā pārsniedz 1000,00 euro.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.17.	Pretendents - komersants Aģentūrai nav sniedzis nepatiesu informāciju vai tīši maldinājis saistībā ar finansējumu pasākuma ietvaros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.18.	Pretendenta - komersanta interesēs fiziska persona nav izdarījusi noziedzīgu nodarījumu, kas skāris Latvijas Republikas vai Eiropas Savienības finanšu intereses un pretendentam (komersantam) saskaņā ar Krimināllikumu nav piemēroti piespiedu ietekmēšanas līdzekļi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.19.	Pretendents - komersants nesaņem atbalstu 3.1.2.2.pasākuma "Tehnoloģiju akselerators" ietvaros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. VIRZĪBA

Nr.	Virzīt:	Norādiet atbilstošo
3.1.	apstiprināšanai pieteikumu pirmsinkubācijai.	<input type="checkbox"/>
3.2.	pieteikumu izvērtēšanai Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijā (attiecas uz tiem biznesa inkubatoriem, par kuriem ir izdots attiecīgs Aģentūras direktora rīkojums).	<input type="checkbox"/>
3.3.	pieteikumu izvērtēšanai konsultatīvajā komisijā inkubācijai.	<input type="checkbox"/>
3.4.	pieteikuma noraidīšanai.	<input type="checkbox"/>

4. KOMENTĀRI

Aizpilda, ja attiecas.

Pārbaudīja un sagatavoja^{2*}:

_____ vārds, uzvārds

_____ amats

_____ paraksts

_____ datums

Apstiprināja^{3*}:

_____ vārds, uzvārds

_____ amats

_____ paraksts

_____ datums

* Šis dokuments elektroniski parakstīts LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā



I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI

2.1.daļa

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU		
Nr.	Norādāmā informācija	
1.1.	Nosaukums	
1.2.	Reģistrācijas numurs	
1.3.	Pieteikuma numurs	
1.4.	Biznesa inkubators	

2. KVALITATĪVO KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS			
Nr.	Kritēriji	Novērtējums	
		Pieļaujamās vērtības	Piešķirto punktu skaits
2.1.	Produkta izstrādes posms	0;2;3	
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte	0;1	
2.3.	Produkta aktualitāte	0;1;2	
2.4.	Biznesa modelis	0;1;3	
2.5.	Finanšu plūsma	0;1;3	
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	0;1;2	
2.7.	Mērķa tirgus un klients	0;1;2	
2.8.	Eksporta iespējas	0;3;5	
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	0;1;2	
2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	0;1;3	
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0;3	
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs, ja attiecas	0;3	
			Kopā:

3. KOMENTĀRI
<i>Jānorāda komentāri saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, kā arī pretendentam izvirzītajiem inkubācijā sasniedzamiem mērķiem, periodu u.tml. Aizpilda, ja attiecas.</i>

Komisijas priekšsēdētājs:

vārds, uzvārds

paraksts

datums

Komisijas locekļi:

vārds, uzvārds

paraksts

datums

vārds, uzvārds

paraksts

datums

[..]



I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI
2.2.daļa (Radošo industriju inkubators)

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU		
Nr.	Norādāmā informācija	
1.1.	Nosaukums	
1.2.	Reģistrācijas numurs	
1.3.	Pieteikuma numurs	
1.4.	Biznesa inkubators	Radošo industriju inkubators

2. KVALITATĪVO KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS			
Nr.	Kritēriji	Novērtējums	
		Pieļaujamās vērtības	Piešķirto punktu skaits
2.1.	Produkta izstrādes posms	0;2;4	
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte pasaules mērogā	0;2;4	
2.3.	Produkta aktualitāte / aktualitātes perspektīva	0;2;4	
2.4.	Biznesa modelis	0;1;2	
2.5.	Finanšu plūsma	0;1;2	
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	0;2;4	
2.7.	Mērķa tirgus un klients	0;1;2	
2.8.	Eksporta iespējas	0;2;4	
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	0;1;2	
2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	0;2;4	
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0;4	
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs – Pretendenta ieguvums no atrašanās Radošo industriju inkubatorā	0;4;8	
			Kopā:

3. KOMENTĀRI
<i>Jānorāda komentāri saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, kā arī pretendentam izvirzītajiem inkubācijā sasniedzamiem mērķiem, periodu u.tml. Aizpilda, ja attiecas.</i>

Komisijas priekšsēdētājs: _____
vārds, uzvārds _____ paraksts _____ datums _____

Komisijas loceklis: _____
vārds, uzvārds _____ paraksts _____ datums _____

[..]



PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI
3.1.daļa

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU		
Nr.	Norādāmā informācija	
1.1.	Nosaukums	
1.2.	Reģistrācijas numurs	
1.3.	Pieteikuma numurs	
1.4.	Biznesa inkubators	

2. KVALITATĪVO KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS				
Nr.	Kritēriji	Novērtējums		Novērtējuma pamatojums, ja pieteikums tiek noraidīts
		Pieļaujamās vērtības	Piešķirto punktu skaits	
2.1.	Produkta izstrādes posms	0;2;3		
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte	0;1		
2.3.	Produkta aktualitāte	0;1;2		
2.4.	Biznesa modelis	0;1;3		
2.5.	Finanšu plūsma	0;1;3		
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	0;1;2		
2.7.	Mērķa tirgus un klients	0;1;2		
2.8.	Eksporta iespējas	0;3;5		
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	0;1;2		
2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	0;1;3		
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0;3		
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs, ja attiecas	0;3		
Kopā:				

Pārbaudīja un
sagatavoja^{4*}:

_____ vārds, uzvārds _____ amats _____ paraksts _____ datums

Apstiprināja^{5*}:

_____ vārds, uzvārds _____ amats _____ paraksts _____ datums

4* Šis dokuments elektroniski parakstīts sistēmā LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā



PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI

3.2.daļa (Radošo industriju inkubators)

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU		
Nr.	Norādāmā informācija	
1.1.	Nosaukums	
1.2.	Reģistrācijas numurs	
1.3.	Pieteikuma numurs	
1.4.	Biznesa inkubators	Radošo industriju inkubators

2. KVALITATĪVO KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS				
Nr.	Kritēriji	Novērtējums		Novērtējuma pamatojums, ja pieteikums tiek noraidīts
		Pieļaujamās vērtības	Piešķirto punktu skaits	
2.1.	Produkta izstrādes posms	0;2;4		
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte pasaules mērogā	0;2;4		
2.3.	Produkta aktualitāte / aktualitātes perspektīva	0;2;4		
2.4.	Biznesa modelis	0;1;2		
2.5.	Finanšu plūsma	0;1;2		
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	0;2;4		
2.7.	Mērķa tirgus un klients	0;1;2		
2.8.	Eksporta iespējas	0;2;4		
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	0;1;2		
2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	0;2;4		
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0;4		
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs – Pretendenta ieguvums no atrašanās Radošo industriju inkubatorā	0;4;8		
		Kopā:		

Pārbaudīja un
sagatavoja^{6*}:

vārds, uzvārds

amats

paraksts

datums

Apstiprināja^{7*}:

vārds, uzvārds

amats

paraksts

datums

^{6*} Šis dokuments elektroniski parakstīts sistēmā LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā



I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

PĀRBAUDES LAPA PIETEIKUMA IZVĒRTĒŠANAI

4.daļa

Pārbaudes lapu jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU	
Nr.	Norādāmā informācija
1.1.	Vārds, uzvārds / nosaukums
1.2.	Personas kods / reģistrācijas numurs
1.3.	Pieteikuma numurs
1.4.	Biznesa inkubators

2. KVALITATĪVO KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS				
Nr.	Kritēriji	Novērtējums		Novērtējuma pamatojums, ja pieteikums tiek noraidīts
		Pieļaujamās vērtības	Piešķirto punktu skaits	
2.1.	Produkta izstrādes posms	0;2;3		
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte	0;1		
2.3.	Produkta aktualitāte	0;1;2		
2.4.	Biznesa modelis	0;1;3		
2.5.	Eksporta iespējas	0;3;5		
2.6.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	0;1;3		
		Kopā:		

3. KOMENTĀRI
<i>Jānorāda komentāri saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, kā arī pretendentam izvirzītajiem pirmsinkubācijā sasniedzamiem mērķiem, periodu u.tml. Aizpilda, ja attiecas.</i>

Komisijas priekšsēdētājs: _____
vārds, uzvārds paraksts datums

Komisijas loceklis: _____
vārds, uzvārds paraksts datums

Apstiprināja^{8*}: _____
vārds, uzvārds paraksts datums

_____ amats paraksts datums

^{8*} Šis dokuments elektroniski parakstīts sistēmā LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

PIETEIKUMS UZŅEMŠANAI BIZNESĀ INKUBATORĀ

PIRMSINKUBĀCIJAI

INKUBĀCIJAI

(Jānorāda viens atbalsta veids)

PIETEIKUMA PRECIZĒJUMS

(Jānorāda, ja tiek precizēts iepriekš iesniegts pieteikums)

Pieteikums jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā. Iekrāsotais paskaidrojošais teksts ir dzēšams.

1. INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU		
Nr.	Norādāmā informācija	
1.1.	Vārds, uzvārds / nosaukums	
1.2.	Personas kods / reģistrācijas numurs	
1.3.	Faktiskā adrese <input type="checkbox"/> *	Jānorāda adrese un pasta indekss.
1.4.	Deklarētā / juridiskā adrese <input type="checkbox"/> *	Jānorāda adrese un pasta indekss.
1.5.	E-pasts saziņai <input type="checkbox"/> *	
1.6.	Tālrunis	
1.7.	Mājas lapa	

* Lūdzam ar "x" atzīmēt vienu adresi, kuru vēlaties izmantot korespondences saņemšanai. Uz atzīmēto e-pasta vai korespondences adresi pretendents piekrīt saņemt dokumentus un oficiālo saziņu saistībā ar pieteikumu. Izvēloties saziņu pa e-pastu, dokumentiem jābūt elektroniski parakstītiem ar drošu elektronisko parakstu.

2. PAMATOJUMS PIETEIKUMAM	
Nr.	Norādāmā informācija
2.1.	LIAA biznesa inkubators, uz kuru pretendējat. <i>Jānorāda konkrēti uz kuru no esošajiem biznesa inkubatoriem pretendējat. Pamatojiet sasaisti ar attiecīgā biznesa inkubatora darbības teritoriju.</i>
2.2.	Pretendenta ieguvums no biznesa inkubatora atbalsta. <i>Jānorāda, ko plānots sasniegt ar biznesa inkubatora atbalstu; kāds ir nepieciešamais atbalsts (pakalpojumi, konsultācijas, mentoringi u.c.); plānotais atrašanās laiks biznesa inkubatorā.</i>
2.3.	Darbības nozares atbilstošais NACE klasifikatora 2.redakcijas kods. <i>Jānorāda atbilstošie klasifikatora kodi. Klasifikatora kodi pieejami šeit: Klasifikatora kodi</i>
2.4.	Pamatojums pretendenta darbības atbilstībai RIS3 noteiktajām specializācijas jomām, ja attiecas. <i>Jāpamato, ja pretendenta darbība atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām, ja neatbilst, tad jānorāda "N/a". RIS3 ir Viedās specializācijas stratēģija, kurā noteiktās specializācijas jomas ir zināšanu ietilpīga bioekonomika, biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, biofarmācija un biotehnoloģijas, viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas, viedā enerģētika, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas.</i>
2.5.	Pamatojums pretendenta darbības atbilstībai ekoīnovācijām, ja attiecas.

	Jāpamato, ja pretendenta darbība atbilst ekoinovāciju definīcijai, ja neatbilst, tad jānorāda "N/a". <u>Ekoinovācijas</u> — jebkura veida inovācijas (jauna tehnoloģija, ražojums, process vai pakalpojums), kas var veicināt vides aizsardzību vai efektīvāku resursu izmantošanu.
2.5.1	Pamatojums pretendenta darbības atbilstībai mobilitātes vai ūdens inovāciju jomai, ja attiecas. Jāpamato, ja pretendenta darbība atbilst mobilitātes jomai (piemēram, piesārņojuma kontrole – gaisa, trokšņa un transporta monitoringa risinājumi; risinājumi veselīgākiem un videi draudzīgākiem pārvietošanās paradumiem; mākslīgā intelekta, robotikas un analītikas risinājumi; transporta koplietošanas risinājumi; ilgtspējīgi un atjaunojami enerģijas avoti) vai ūdens inovāciju jomai (piemēram, vides ilgtspējas risinājumi, kas risina klimata pārmaiņu, piesārņojuma un aprites ekonomikas problēmas; piegādes ķēžu digitalizācija – efektīvāka loģistika, autonomi un videi draudzīgi piegādes veidi; jūras atjaunojamās enerģijas risinājumi; zvejas un akvakultūras nozares risinājumi).
2.6.	Lūdzam norādīt, ja iepriekš ir saņemts atbalsts 2.3.2.1. aktivitātes “Biznesa inkubatori” vai 3.1.1.6.pasākuma „Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators” ietvaros. Jānorāda biznesa inkubatora nosaukums un precīzs inkubācijas līguma darbības periods. Ja iepriekš atbalsts nav saņemts, tad jānorāda "N/a".

3. BIZNESA IDEJAS APRAKSTS	
Nr.	Norādāmā informācija
3.1.	Produkta / pakalpojuma apraksts. Jāatzīmē atbilstošais izstrādes līmenis: <input type="checkbox"/> Idejas līmenī <input type="checkbox"/> Izstrādāts prototips <input type="checkbox"/> Izstrādāts gala produkts Īss produkta/pakalpojuma apraksts; jānorāda, kādā izstrādes posmā atrodas produkts/pakalpojums (ir/nav izstrādāts prototips un kādā stadijā; ir/nav izstrādāts gatavs produkts pārdošanai); unikālitate/inovācija; aktualitate; kādu problēmu/vajadzību risina.
3.2.	Pretendenta biznesa modeļa apraksts. Biznesa idejas un modeļa apraksts; līdzšinējās darbības rezultātu raksturojums un papildus komentāri, ja nepieciešams, par pielikumu Finanšu plāns.
3.3.	Mērķa tirgus. Īsumā jāapraksta mērķa tirgus, potenciālais klients un esošais pieprasījums.
3.4.	Izplatīšana, pārdošana un cenu veidošana. Īsumā jāapraksta produkta / pakalpojuma izplatīšanas kanāli un metodes; pārdošanas veicināšanas pasākumi un plāns; cenu politika un apsvērumi.
3.5.	Eksporta iespējas. Jānorāda un jāpamanto produkta/pakalpojuma eksporta iespējas; līdzšinējā eksporta iespēju izpēte un pieredze (ja attiecas).
3.6.	Pretendenta komandas apraksts. Īss pretendenta komandas apraksts, atbildības sfēru sadalījums, kompetence un iepriekšēja pieredze uzņēmējdarbībā. Pieteikumam pielikumā jāpievieno komandas vadošo personu CV.
3.7.	Priekšrocības attiecībā pret konkurējošiem uzņēmumiem. Jānorāda jebkura būtiska informācija, kas norāda uz priekšrocībām attiecībā pret konkurējošiem uzņēmumiem, kā arī jānorāda galvenie riski, kas varētu ietekmēt veiksmīgu biznesa idejas realizēšanu.

4. PIELIKUMI	
Nr.	Dokuments
4.1.	Pretendenta apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai.* (1.pielikums)
4.2.	Deklarācija un tās pielikums par komercsabiedrības atbilstību mazajai (sīkajai) vai vidējai komercsabiedrībai.** (2.pielikums)
4.3.	Pretendenta <u>finanšu plāns</u> *** (3.pielikums)
4.4.	Pretendenta komandas vadošo personu CV.*
4.5.	Pretendenta <u>finanšu atbalsta plāns</u> *** (5.pielikums)
4.6.	Pēc nepieciešamības pretendents šeit norāda un pieteikumam pielikumā pievieno citu svarīgu informāciju vai šo rindu dzēš.

* Obligāti pievienojams

** Obligāti pievienojams tikai komersantiem

*** Obligāti pievienojams tikai piesakoties inkubācijas atbalstam

Parakstot šo pieteikumu, apliecinu, ka visa tajā norādītā informācija ir pilnīga un patiesa. Pieteikuma izskatīšanas gaitā apņemos informēt Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru par izmaiņām norādītajā informācijā.

Vārds, uzvārds

Amats

Paraksts

Datums

**Apliecinājums
par atbilstību atbalsta saņemšanai**

Nr.	Kritērijs	Apliecinājums		
		jā	nē	n/a
1.	<p>Pretendents <i>de minimis</i> atbalsta uzskaites sistēmā (VID elektroniskajā datu bāzē EDS) ir aizpildījis veidlapu par sniedzamo informāciju <i>de minimis</i> atbalsta uzskaitē un piešķiršanai⁹. Sistēmā pretendenta norādītā informācija ir aktuāla, pilnīga un patiesa. Pretendents nekavējoties informēs LIAA par jebkurām izmaiņām saistībā ar <i>de minimis</i> atbalsta uzskaiti.</p> <p>Šeit jānorāda elektroniski iesniegtās veidlapas kods no sistēmas:</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 500px; margin-top: 5px;"></div>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<p>Pretendents apliecina, ka:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. tam ar tiesas spriedumu nav pasludināts maksātnespējas process; 2. tam ar tiesas spriedumu netiek īstenots tiesiskās aizsardzības process vai ar tiesas lēmumu netiek īstenots ārpus tiesiskās aizsardzības process; 3. tam nav uzsākta bankrota procedūra, nav piemērota sanācija vai mierizlīgums; 4. tā saimnieciskā darbība nav izbeigta; 5. tas neatbilst valsts tiesību aktos noteiktiem kritērijiem, lai tam pēc kreditoru pieprasījuma piemērotu maksātnespējas procedūru. <p><i>(Pretendents norāda "jā", ja tā stāvoklis atbilst visiem šajā punktā norādītajiem gadījumiem.)</i></p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<p>Pretendents pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" (turpmāk - pasākums) ietvaros neparedz saņemt un nesaņems atbalstu par izmaksām, par kurām var saņemt līdzfinansējumu citos darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" virzienu "Pētniecība, tehnoloģiju attīstība un inovācijas" un "Mazo un vidējo komersantu konkurētspēja" pasākumos, izņemot finanšu instrumentus.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<p>Pretendents pasākuma ietvaros neparedz saņemt un nesaņems finansējumu par tām pašām attiecināmajām izmaksām, kas vienlaikus tikušas, tiek finansētas vai kuras plānots finansēt no citiem ES, finanšu instrumentu, valsts vai pašvaldības līdzekļiem.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<p>Uz pretendentu neattiecas regulas Nr.1407/2013 1.panta 1.punktā minētie nozaru un darbības ierobežojumi.</p> <p><i>(Pretendents nevar saņemt atbalstu:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ja darbojas zvejniecības un akvakultūras nozarē, uz ko attiecas Padomes Regula (EK) Nr. 104/2000; 2. ja nodarbojas ar lauksaimniecības produktu primāro ražošanu; 3. ja nodarbojas lauksaimniecības produktu pārstrādes un tirdzniecības nozarē, šādos gadījumos: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. ja atbalsta summa ir noteikta, pamatojoties uz šādu produktu, kurus attiecīgais uzņēmums iepircis no primārajiem ražotājiem vai laidis tirgū, cenu vai daudzumu; 3.2. ja atbalstu piešķir ar nosacījumu, ka to daļēji vai pilnībā nodod primārajiem ražotājiem; 4. darbībām, kas saistītas ar eksportu uz trešām valstīm vai dalībvalstīm, tas ir, atbalstu, kas tieši saistīts ar eksportētajiem daudzumiem, izplatīšanas tīkla izveidi un darbību vai citiem kārtējiem izdevumiem, kas saistīti ar eksporta darbībām; 5. ja atbalstu piešķir ar nosacījumu, ka importa preču vietā tiek izmantotas vietējās; 6. kravas transportlīdzekļa iegādei) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<p>Uz pretendentu neattiecas pasākuma projektā noteiktie nozaru un darbības ierobežojumi.</p> <p><i>(Pasākuma ietvaros netiek sniegts atbalsts, ja pretendents darbojas kādā no šīm nozarēm:</i></p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9 Plašāka informācija pieejama <http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/noderiga-informacija/de-minimis>

	<p>1. Tirdzniecības nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. G sadaļu “Vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts”, izņemot grupu 45.2 “Automobiļu apkope un remonts”;</p> <p>2. Finanšu starpniecības nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. K sadaļas “Finanšu un apdrošināšanas darbības” grupu 64.2 “Holdingkompāniju darbība”, grupu 64.3 “Līdzekļu apvienošana trustos, fondos un līdzīgās finanšu vienībās”, klasi 64.11 “Centrālo banku darbība”, kā arī jebkura cita K sadaļai “Finanšu un apdrošināšanas darbības” atbilstoša nozare, izņemot, ja pretendenta pakalpojumi tiek sniegti tikai virtuālā vidē un ja tiem ir eksporta potenciāls;</p> <p>3. Komerccapakalpojumu nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. L sadaļu “Operācijas ar nekustamo īpašumu” un 77. nodaļu “Iznomāšana un ekspluatācijas līzings”;</p> <p>4. Azartspēļu nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. R sadaļu “Māksla, izklaide un atpūta” 92. nodaļu “Azartspēles un derības”, izņemot, ja 92. nodaļai “Azartspēles un derības” atbilstošie pakalpojumi tiek sniegti tikai virtuālā vidē un ja tiem ir eksporta potenciāls.</p>			
7.	Pretendents nav sniedzis nepatiesu informāciju un nav tīši maldinājis saistībā ar finansējumu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Pretendents nodrošina nozaru darbību vai izmaksu nodalīšanu saskaņā ar Eiropas Komisijas 2013. gada 18.decembra Regulas (ES) Nr.1407/2013 (turpmāk - regula Nr.1407/2013) 1. panta 2. punktu, ja tas darbojas vienā vai vairākās nozarēs vai veic citas darbības, kas neietilpst regulas Nr.1407/2013 darbības jomā.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Pretendents neatrodas un izvairīsies no nonākšanas interešu konflikta situācijā ar LIAA darbiniekiem, kas pasākuma ietvaros iesaistīti lēmuma pieņemšanas procesā attiecībā uz konkrēto pretendentu; ārpakalpojumu sniedzējiem un komisiju locekļiem. (Interesešu konflikts – situācija, kurā personai pildot profesionālos pienākumus, jāpieņem lēmums vai jāpiedalās lēmuma pieņemšanā, vai jāveic citas ar amatu saistītas darbības, kas ietekmē vai var ietekmēt šīs personas, tās radnieku (tas ir, tēvs, māte, vecmāte, vecaistēvs, bērns, mazbērns, adoptētais, adoptētājs, brālis, māsa, pusmāsa, pusbrālis, laulātais) vai darījumu partneru (tas ir, fiziskā vai juridiskā persona vai uz līguma pamata izveidota fizisko un juridisko personu apvienība, kas saskaņā ar normatīvajiem aktiem ir deklarējamās darījumu attiecībās ar personu) personiskās vai mantiskās intereses.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Pretendents ievēro nosacījumu, ka pasākuma ietvaros <i>de minimis</i> atbalstu drīkst kumulēt ar citu <i>de minimis</i> atbalstu līdz regulas Nr.1407/2013 3. panta 2. punktā noteiktajam attiecīgajam robežlielumam un drīkst kumulēt ar citu valsts atbalstu attiecībā uz vienām un tām pašām attiecināmajām izmaksām vai citu valsts atbalstu tam pašam riska finansējuma pasākumam, ja šīs kumulācijas rezultātā netiek pārsniegta attiecīgā maksimālā atbalsta intensitāte vai atbalsta summa, kāda noteikta valsts atbalsta programmā vai Eiropas Komisijas lēmumā.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Pretendenta interesēs fiziska persona nav izdarījusi noziedzīgu nodarījumu, kas skāris Latvijas Republikas vai Eiropas Savienības finanšu intereses, un pretendents - komersantam saskaņā ar Krimināllikumu nav piemēroti piespiedu ietekmēšanas līdzekļi. (Pretendents norāda “jā”, ja nav izdarīts noziedzīgs nodarījums un nav piemēroti piespiedu ietekmēšanas līdzekļi.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Pretendents - komersants nesaņem atbalstu 3.1.2.2. pasākuma “Tehnoloģiju akselerators” ietvaros. (Pretendents norāda “jā”, ja nesaņem atbalstu šāda pasākuma ietvaros. Pretendents - fiziska persona un, kas nav komersants, norāda “n/a”.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Pretendents - komersants atbilst sīkā (mikro), mazā vai vidējā komersanta statusam saskaņā ar Eiropas Komisijas 2014. gada 17. jūnija Regulas (ES) Nr.651/2014 1.pielikumu. (Pretendents - fiziska persona un, kas nav komersants, norāda “n/a”.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Pretendentam - komersantam nav nodokļu vai nodevu parādu, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādu, kas kopsummā pārsniedz 1000,00 euro. (Pretendents - fiziska persona un, kas nav komersants, norāda “n/a”.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Pretendents – komersants ir reģistrēts Latvijas Republikas komercreģistrā, kā arī reģistrācijas ilgums Latvijas Republikas komercreģistrā nepārsniedz trīs gadus, vai pretendents iepriekš 2.3.2.1. aktivitātes “Biznesa inkubatori” ietvaros ir bijis iestāties inkubatorā un nav saņēmis atbalstu maksimāli pieļaujamo inkubācijas periodu. (Pretendents - fiziska persona un, kas nav komersants, norāda “n/a”.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16.	Pretendentam nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-----	---	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Apliecinu, ka sniegtā informācija ir pilnīga un patiesa.

vārds, uzvārds

amats

paraksts

datums

Deklarācija par komercsabiedrības atbilstību mazajai (sīkajai) vai vidējai komercsabiedrībai

1. Komercsabiedrības identifikācija

Vārds, uzvārds vai nosaukums

Juridiskā adrese

Reģistrācijas numurs

Persona, kurai ir pārstāvības tiesības

(amats, vārds un uzvārds)

2. Komercsabiedrības tips (vajadzīgo atzīmēt ar X)

<input type="checkbox"/> Autonoma komercsabiedrība	Nepieciešamos datus iegūst tikai no iesniedzējkomercsabiedrības gada pārskatiem. Aizpilda tikai deklarāciju (bez pielikuma)
<input type="checkbox"/> Partnerkomercsabiedrība	Aizpilda pielikumu ¹ (ja nepieciešams, aizpilda arī papildlapas), tad aizpilda deklarāciju, aprēķinu rezultātus norādot tabulā
<input type="checkbox"/> Saistīta komercsabiedrība	

Piezīme. ¹ Atbilstoši Ministru kabineta 2014. gada 16. decembra noteikumu Nr. 776 "Kārtība, kādā komercsabiedrības deklarē savu atbilstību mazās (sīkās) un vidējās komercsabiedrības statusam" 2. pielikumam.

3. Komercsabiedrības kategorijas noteikšanai izmantojamie dati

Pēdējais pārskata gads ² (ierakstīt gadu)		
Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)

Piezīme. ² Visiem datiem jāattiecas uz pēdējo apstiprināto pārskata periodu, un tie jāaprēķina pēc visa gada rādītājiem. Tie iegūti, izmantojot datus pārskata slēgšanas dienā. Apgrozījuma summu aprēķina bez pievienotās vērtības nodokļa (PVN) un citiem netiešiem nodokļiem. Jaunizveidotām komercsabiedrībām, kurām vēl nav apstiprinātu pārskatu, iesniedzamos datus aprēķina pēc ticamiem rādītājiem, pamatojoties uz aktuālā finanšu gada datiem.

4. Skaidrojumi par deklarācijas aizpildīšanas īpašajiem gadījumiem³

Piezīme. ³ Aizpilda, ja tiek piemēroti Eiropas Komisijas 2014. gada 17. jūnija Regulas (ES) Nr. 651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108. pantu (turpmāk – Komisijas regula Nr. 651/2014), I pielikuma 3. panta 2. un 5. punktā minētās komercsabiedrības, kā arī citos gadījumos, ja tas nepieciešams.

5. Komercsabiedrības kategorija (vajadzīgo atzīmēt ar X)

<input type="checkbox"/> Sīkā (mikrokomercsabiedrība)	Atbilstoši Komisijas regulas Nr. 651/2014 I pielikuma 2. pantam
<input type="checkbox"/> Mazā	
<input type="checkbox"/> Vidējā	
<input type="checkbox"/> Lielā	Neatbilst nevienam no iepriekš minētajiem variantiem

Svarīgi!

Vai salīdzinājumā ar iepriekšējo pārskata periodu ir notikušas datu izmaiņas, kuru dēļ ir mainījies komercsabiedrības kategorija

- Nē
 Jā (šādā gadījumā aizpilda un pievieno deklarāciju par iepriekšējo pārskata periodu)

Persona, kurai ir pārstāvības tiesības

_____ (amats, vārds un uzvārds)

Aplicinu deklarācijā un tās pielikumos sniegto ziņu pareizību.

_____ (paraksts⁴)

_____ (parakstīšanas datums un laiks⁴)

Piezīme. ⁴ Rekvizītus "paraksts" un "parakstīšanas datums un laiks" neaizpilda, ja deklarācija sagatavota atbilstoši normatīvajiem aktiem par elektronisko dokumentu noformēšanu.

Deklarācijas pielikums par komercsabiedrības atbilstību mazajai (sīkajai) vai vidējai komercsabiedrībai

1. Pievienojamās sadaļas:

1.1. A sadaļa (un papildlapas), ja iesniedzējkomercsabiedrībai ir vismaz viena partnerkomercsabiedrība;

1.2. B sadaļa (un papildlapas), ja iesniedzējkomercsabiedrībai ir vismaz viena saistīta komercsabiedrība.

2. Aprēķini par partnerkomercsabiedrībām vai saistītām komercsabiedrībām

_____ Pēdējais pārskata gads¹

	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
2.1. Iesniedzējkomercsabiedrības vai konsolidētā gada pārskata dati ¹ (B sadaļas ² B(1) tabulas dati)			
2.2. Proporcionāli apvienotie dati no visām partnerkomercsabiedrībām (ja tādas ir) (A sadaļas A tabulas dati)			
2.3. Visu saistīto komercsabiedrību (ja tādas ir) pievienotie dati, ja tie konsolidējot nav iekļauti 2.1. rindā (B sadaļas B(2) tabulas dati)			
Kopā ³			

Piezīmes.

¹ Visi dati attiecas uz pēdējo apstiprināto gada pārskatu, un tos aprēķina pēc visa gada rādītājiem. Tie iegūti, izmantojot datus pārskata slēgšanas dienā. Apgrozījuma summu aprēķina bez pievienotās vērtības nodokļa (PVN) un citiem netiešiem nodokļiem. Jaunizveidotām komercsabiedrībām, kurām vēl nav apstiprinātu pārskatu, iesniedzamos datus aprēķina pēc ticamiem rādītājiem, pamatojoties uz aktuālā finanšu gada datiem.

² Visus datus (arī darbinieku skaitu) nosaka, pamatojoties uz gada pārskatiem vai komercsabiedrības konsolidētajiem gada pārskatiem (ja tādi ir), vai konsolidētajiem gada pārskatiem, kuros komercsabiedrība konsolidējot iekļauta.

³ Datus no tabulas rindas "Kopā" iekļauj deklarācijas tabulā "Komercsabiedrības kategorijas noteikšanai izmantojamie dati".

A sadaļa

I. Partnerkomercsabiedrības

Par katru komercsabiedrību, par kuru aizpildīta partnerkomercsabiedrības lapa (viena lapa par katru iesniedzējkomercsabiedrības partnerkomercsabiedrību un par tādām saistīto komercsabiedrību partnerkomercsabiedrībām, kuru dati vēl nav iekļauti attiecīgās saistītās komercsabiedrības konsolidētajos pārskatos), datus no attiecīgās partnerības tabulas iekļauj kopsavilkuma A tabulā.

A tabula⁴

Partnerkomercsabiedrība (nosaukums, identifikācija)	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Kopā ⁵			

Piezīmes.

⁴ Ja nepieciešams, pievieno papildlapas vai paplašina tabulu.

⁵ Datus no tabulas rindas "Kopā" iekļauj tabulas "Aprēķini par partnerkomercsabiedrībām vai saistītām komercsabiedrībām" 2.2. rindā.

Svarīgi!

Šos datus iegūst proporcionālajos aprēķinos partnerības tabulā atsevišķi katrai tiešajai vai netiešajai partnerkomercsabiedrībai.

II. Partnerkomercsabiedrības lapa

1. Partnerkomercsabiedrības identifikācija

Vārds, uzvārds vai
nosaukums _____
Juridiskā adrese _____
Reģistrācijas numurs _____
Paraksttiesīgā amatpersona _____
(amats, vārds un uzvārds)

2. Dati par konkrēto partnerkomercsabiedrību

Pēdējais partnerkomercsabiedrības pārskata gads (ierakstīt gadu)			
	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
Dati			

Svarīgi!

Datus par konkrēto partnerkomercsabiedrību iegūst no gada pārskatiem (vai no konsolidētajiem pārskatiem, ja tādi ir). Tiem pievieno ar šo partnerkomercsabiedrību saistīto komercsabiedrību datus (ja saistīto komercsabiedrību dati jau nav iekļauti, konsolidējot konkrētās partnerkomercsabiedrības pārskatus). Ja nepieciešams, pievieno lapas par saistītām komercsabiedrībām, kuras konsolidējot vēl nav iekļautas.

3. Proporciju aprēķini

3.1. Precīzi norāda iesniedzējkomercsabiedrības (vai tās saistītās komercsabiedrības līdzdalību, ar kuras starpniecību izveidotas attiecības ar partnerkomercsabiedrību) līdzdalību⁶ partnerkomercsabiedrībā, uz kuru šī lapa attiecas.

Piezīme.

⁶ Ņemot vērā kapitāla daļu vai balsstiesības, izmanto lielāko no minētajiem rādītājiem. Šai daļai jāpieskaita ar konkrēto komercsabiedrību saistītās komercsabiedrības īpašumā esošās daļas tajā pašā komercsabiedrībā.

3.2. Norāda arī tās partnerkomercsabiedrības, uz kuru šī lapa attiecas, līdzdalību komercsabiedrībā vai saistītajā komercsabiedrībā.

3.3. Lielāko no šīm abām līdzdalības daļām piemēro partnerkomercsabiedrības lapas tabulā "Dati par konkrēto partnerkomercsabiedrību" iekļautajiem datiem. Proporciju aprēķinu rezultātus norāda partnerības tabulā.

Partnerības tabula⁷

Daļa procentos	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
Proporciju aprēķinu rezultāti			

Piezīme.

⁷ Šos datus iekļauj A sadaļas A tabulā.

B sadaļa

I. Saistītās komercsabiedrības

1. Saistītās komercsabiedrības tipa noteikšana

Vajadzīgo atzīmēt ar X

<input type="checkbox"/> 1. tips	Iesniedzējkomercsabiedrība sagatavo konsolidētos pārskatus vai konsolidējot tā ir iekļauta citas komercsabiedrības konsolidētajos pārskatos (B(1) tabula)
<input type="checkbox"/> 2. tips	Iesniedzējkomercsabiedrība vai arī viena vai vairākas saistītās komercsabiedrības nesagatavo konsolidētos pārskatus vai minētās komercsabiedrības konsolidētajos pārskatos nav iekļautas (B(2) tabula)

Svarīgi!

Datus par komercsabiedrībām, kuras saistītas ar citām komercsabiedrībām, iegūst no gada pārskatiem (vai konsolidētajiem gada pārskatiem, ja tādi ir). Tiem proporcionāli pievieno datus par attiecīgās saistītās komercsabiedrības iespējamām partnerkomercsabiedrībām, kuras atrodas tieši pirms vai pēc tās, ja šie dati jau nav iekļauti pēc konsolidācijas.

2. Aprēķinu metodes

2.1. Pirmā tipa saistītās komercsabiedrības

2.1.1. Aprēķiniem izmanto konsolidētos gada pārskatus un aizpilda B(1) tabulu

B(1) tabula

	Vidējais darbinieku skaits (gadā) ⁸	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
Kopā ⁹			

Piezīmes.

⁸ Ja konsolidētajos gada pārskatos nav datu par darbinieku skaitu, to aprēķina, pievienojot attiecīgos datus par konkrētās komercsabiedrības saistītajām komercsabiedrībām.

⁹ Datus no tabulas rindas "Kopā" iekļauj tabulas "Aprēķini par partnerkomercsabiedrībām vai saistītām komercsabiedrībām" 2.1. rindā.

2.1.2. Konsolidācijas procesā iekļauto komercsabiedrību identifikācija

Saistītā komercsabiedrība (nosaukums un identifikācija)	Juridiskā adrese	Reģistrācijas numurs	Paraksttiesīgā amatpersona (amats, vārds un uzvārds)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

Svarīgi!

Dati par šādas saistītas komercsabiedrības partnerkomercsabiedrībām, kuras konsolidējot vēl nav iekļautas, tiek apstrādāti līdzīgi kā par iesniedzējkomercsabiedrības tiešajiem partneriem. Tāpēc A sadaļā jāpievieno to dati un partnerkomercsabiedrības lapa.

2.2. Otrā tipa saistītās komercsabiedrības

Par katru saistīto komercsabiedrību (ieskaitot saistību ar citas saistītas komercsabiedrības starpniecību) aizpilda saistītās komercsabiedrības lapu un, aizpildot B(2) tabulu, apvieno visu saistīto komercsabiedrību pārskatu datus.

B(2) tabula

Komercsabiedrības numurs ¹⁰	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
1.			
2.			
3.			
Kopā ¹¹			

Piezīmes.

¹⁰ Par katru komercsabiedrību pievieno atsevišķu saistītās komercsabiedrības lapu.

¹¹ Datus no tabulas rindas "Kopā" iekļauj tabulas "Aprēķini par partnerkomercsabiedrībām vai saistītām komercsabiedrībām" 2.3. rindā.

II. Saistītās komercsabiedrības lapa

(tikai par saistītajām komercsabiedrībām, kas konsolidējot nav iekļautas B tabulā)

1. Saistītās komercsabiedrības identifikācija

Vārds, uzvārds vai _____
nosaukums
Juridiskā adrese _____
Reģistrācijas numurs _____

2. Dati par komercsabiedrību

Pēdējais saistītās komercsabiedrības pārskata gads (ierakstīt gadu)			
	Vidējais darbinieku skaits (gadā)	Gada apgrozījums (EUR)	Gada bilances kopsumma (EUR)
Kopā ¹²			

Piezīme.

¹² Šos datus iekļauj B sadaļas B(2) tabulā.

Svarīgi!

Datus par komercsabiedrībām, kas saistītas ar citām komercsabiedrībām, iegūst no gada pārskatiem (vai konsolidētajiem gada pārskatiem, ja tādi ir). Tiem proporcionāli pievieno datus par attiecīgās saistītās komercsabiedrības iespējamām partnerkomercsabiedrībām, kuras atrodas tieši pirms vai pēc tām, ja šie dati jau nav iekļauti pēc konsolidācijas. Datus par šādām partnerkomercsabiedrībām apstrādā līdzīgi datiem par komercsabiedrības tiešajiem partneriem, tāpēc A sadaļā jāpievieno to dati un partnerkomercsabiedrības lapa.

FINANŠU PLĀNS

Finanšu plāna veidnes attēli pievienoti ilustratīvi. Finanšu plāna veidne elektroniska dokumenta formātā (*.xls Microsoft Excel) pieejama LIAA tīmekļa vietnē šeit: <http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/2014-2020/biznesa-inkubatori/saistitie-dokumenti>.

Fiksētās izmaksas

Pastāvīgi strādājošo darba algas, soc.nod.	0%														0
Administrācijas izdevumi (piemēram, interneta pieslēgums, mobilo sakaru pieslēgums)	0%														0
Aprodošināšana (īpašums, veselība, transports)	0%														0
Nodokļi un nodevas (MŅ, DRN, ceļu nod., riska valsts nodeva u.c.)	0%														0
Ēku un telpu remonts	0%														0
Normas maksa par ēkām, zemi	0%														0
Mārketinga izmaksas	0%														0
Komunālo pakalpojumu izmaksas	0%														0
Saimniecības izmaksas (piemēram, degvielas izmaksas)	0%														0
citas	0%														0
citas	0%														0
	0%														0
	0%														0
Kopā		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Līdzīgu maksājumi, procenti	0%														0
Līdzīgu maksājumi, pamatsumma	0%														0
Aizdevuma 1 izlietojums	0%														0
Aizdevuma 2 izlietojums	0%														0
Cita finansējuma izlietojums	0%														0
PVN priekšnodoklis		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aizdevuma procenti															0
Aizdevuma pamatsummas atmaksa															0
Citu aizdevumu procenti															0
Citu aizdevumu pamatsummas															0
Ar pamatdarbību nesaištīto aizdevumu pamatsummas un procenti															0
Ienākuma nodoklis / Mikrouzņēmuma nodoklis															0
Maksājamais Revientotās vērtības nodoklis			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kopējie izdevumi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perioda bilance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beigu bilance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fiksētās izmaksas

Pastāvīgi strādājošo darba algas, soc.nod.	0%															0
Administrācijas izdevumi (piemēram, interneta pieslēgums, mobilo sakaru pieslēgums)	0%															0
Apdrošināšana (īpašums, veselība, transports)	0%															0
Nodokļi un nodevas (NIN, DRN, ceļu nod., riska valsts nodeva)	0%															0
Ēku un telpu remonts	0%															0
Nomas maksa par ēkām, zemi	0%															0
Mārketinga izmaksas	0%															0
Komunālās izmaksas	0%															0
Saimniecības izmaksas	0%															0
citas	0%															0
	0%															0
	0%															0
	0%															0
																0
Kopā		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Līzingu maksājumi: procenti	0%															0
Līzingu maksājumi: pamatsumma	0%															0
Aizdevuma 1 izlietojums	0%															0
Aizdevuma 2 izlietojums	0%															0
Cita finansējuma izlietojums	0%															0
PVN priekšnodoklis		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aizdevuma procenti																0
Aizdevuma pamatsummas atmaksa																0
Citu aizdevumu procenti																0
Citu aizdevumu pamatsummas																0
Ar pamatdarbību nesaiņīto aizdevumu pamatsummas un procenti																0
Ienākuma nodoklis / Mikrouzņēmuma nodoklis																0
																0
Maksājamais Pievienotās vērtības nodoklis		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kopējie izdevumi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perioda bilance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beigu bilance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

KOMANDAS VADOŠO PERSONU CV

PRETENDENTA FINANŠU ATBALSTA PLĀNA VEIDLAPA

Finanšu atbalsta plāna veidlapas attēls pievienots ilustratīvi. Finanšu atbalsta plāna veidlapa elektroniska dokumenta formātā (*.xls Microsoft Excel) pieejama LIAA tīmekļa vietnē šeit: <https://www.liaa.gov.lv/lv/programmas/biznesa-inkubatori/dokumenti>.



FINANŠU ATBALSTA PLĀNS	
Plānotais līdzfinansēto aktivitāšu plāns, ko paredzēts īstenot inkubācijas atbalsta saņemšanas laikā	

Atzīmē atbilstoši:

<input type="checkbox"/>	Pretendents IR PVN maksātājs
<input type="checkbox"/>	Pretendents NAV PVN maksātājs

Nr.	Atbalsta aktivitātes apraksts (kādu pakalpojumu, iekārtu vai izejmateriālu plānots iegādāties)	Atbalsta intensitāte (izvēlies no saraksta atbilstoši)	Kopējās izmaksas* (EUR bez PVN)	LIAA līdzfinansējums no kopējām izmaksām** (EUR bez PVN) (aizpildās automātiski)
1				0,00
2				0,00
3				0,00
4				0,00
5				0,00
6				0,00
7				0,00
8				0,00
9				0,00
10				0,00
11				0,00
12				0,00
...				0,00
Kopā:			0,00	0,00

* Ja komersants NAV PVN maksātājs, grantu aktivitātēm summu norāda ar PVN.

**Pēc atbalsta intensitātes norādīšanas līdzfinansējums tiek aprēķināts automātiski, nepārsniedzot attiecināmo izmaksu maksimālo robežlielumu un atbalsta intensitāti 50% vai 30% apmērā izejmateriālu un izejvielu gadījumā.

Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras
iekšējiem noteikumiem Datums skatāms laika zīmogā Nr. 1.1-29.1/2021/50

ATBALSTA PLĀNA FORMA

Finanšu atbalsta plāna veidlapas attēli pievienoti ilustratīvi. Finanšu atbalsta plāna veidlapa elektroniska dokumenta formātā (*.xls Microsoft Excel)
pieejama LIAA tīmekļa vietnē šeit: <http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/2014-2020/biznesa-inkubatori/saistitie-dokumenti>



Atbalsta plāna periods*:	mm.gggg - mm.gggg
De minimis veidlapas numurs:	aizpilda, ja piesaka papildus atbalstu

Pirmreizējs Atbalsta plāns:	atzīmē "x", ja attiecas
Apstiprināta Atbalsta plāna precizējums:	norāda Atbalsta plāna nr. (ja pieejams)

Komersanta nosaukums:	
Biznesa inkubators:	
Inkubācijas līguma Nr.:	

ATBALSTA PLĀNS	
Grantu un trīspusējo pakalpojumu aktivitāšu plāns	

Nr.	Gads, uz kuru attiecināta atbalsta aktīviāte	Atbalsta aktivitātes veids	Atbalsta intensitāte	Kopējās izmaksas (EUR bez PVN)	LIAA līdzfinansējums** no kopējām izmaksām (EUR bez PVN***)	Atbalsta aktivitātes apraksts Aprakstiet, kādu pakalpojumu, iekārtu vai izejmateriālu plānots iegādāties. Pamatojiet aktivitātes kopējo izmaksu aprēķinu	Atbalsta nepieciešamības pamatojums Norādiet pamatojumu aktivitātes nepieciešamībai, kā tas sekmē uzņēmuma attīstību un inkubācijas mērķu sasniegšanu	Saistītais inkubācijas mērķis Norādiet atbalstam atbilstošo un saistīto inkubācijas līgumā noteikto mērķi
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
...								
Kopā:				0,00	0,00			

* Atbalsta plāns jā sagatavo 6 - 12 mēnešu periodam, un periods jā norāda šādā formātā MM.GGGG. - MM.GGGG.

** Ja komersants NAV PVN maksātājs, grantu aktivitātēm summu norāda ar PVN. Trīspusējā pakalpojuma līguma gadījumā summu vienmēr norāda bez PVN, jo šī atbalsta veida gadījumā LIAA līdzfinansējums vienmēr indikatīvi tiek aprēķināts ar PVN.

*** Pēc atbalsta veida norādīšanas līdzfinansējums tiek aprēķināts automātiski, nepārsniedzot attiecināmo izmaksu maksimālo robežlielumu un atbalsta intensitāti 50% vai 30% apmērā izejmateriālu un izejvielu gadījumā.

Iesniedzot šo atbalsta plānu, apliecinu, ka:

1. pieteiktais finanšu atbalsts tiks izmantots pretendenta - jaundibināta komersanta - uzņēmējdarbības uzsākšanas un attīstības aktivitātēm;
2. atbalsta pretendents ar tiesas spriedumu nav pasludināts maksātnespējas process;
3. atbalsta pretendents ar tiesas spriedumu netiek īstenots tiesiskās aizsardzības process vai ar tiesas lēmumu netiek īstenots ārpus tiesiskās aizsardzības process;
4. atbalsta pretendents nav uzsācis bankrota procedūru, nav piemērota sanācija vai mierizlīgums;
5. atbalsta pretendenta saimnieciskā darbība nav izbeigta;
6. atbalsta pretendents neatbilst valsts tiesību aktos noteiktiem kritērijiem, lai tam pēc kreditoru pieprasījuma piemērotu maksātnespējas procedūru;
7. atbalsta pretendents šajā atbalsta plānā pieteikto finanšu atbalsta aktivitāti nav pieteicis un atbalsta plāna apstiprināšanas un aktivitātes īstenošanas gadījumā nepieteiks to citā atbalsta plānā;
8. atbalsta pretendents par šajā atbalsta plānā norādīto pakalpojumu vai aprīkojumu (t.sk., iekārtām, materiāliem un izejvielām) Latvijas Investīciju un attīstības aģentūrā nav iesniedzis citu pieteikumu finansējuma piešķiršanai;
9. atbalsta pretendents pasākuma ietvaros neparedz saņemt un nesaņems finansējumu par tām pašām attiecināmajām izmaksām, kas vienlaikus tikušas, tiek finansētas vai kuras plānots finansēt no citiem ES, finanšu instrumentu, valsts vai pašvaldības līdzekļiem;
10. ar Atbalsta plānā norādīto finanšu atbalstu nav paredzēts segt izmaksas, par kurām atbalsta pretendents var saņemt līdzfinansējumu citos darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" virzienu "Pētniecība, tehnoloģiju attīstība un inovācijas" un "Mazo un vidējo komei";
11. atbalsta plāna apstiprināšanas gadījumā līgumus par šajā atbalsta plānā norādīto aktivitāšu nodrošināšanu slēgšu tikai ar tādiem pakalpojumu sniedzējiem vai piegādātājiem, ar kuriem man nav interešu konflikta saskaņā ar Ministru kabineta 2017.gada 29.februāra noteikumiem Nr.104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" (Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/289082-noteikumi-par-iepirkuma-proceduru-un-tas-piemerosanas-kartibu-pasutitaja-finansetiem-projektiem>);
12. atbalsta plāna apstiprināšanas gadījumā nodrošināšu, ka izdevumi par šajā pieteikumā norādīto pakalpojumu vai aprīkojumu (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) ir samērīgi, ekonomiski pamatoti, nepieciešami un nodrošina izmērāmu rezultātu rašanos un mērķa sasniegšanu;
13. atbalsta pretendents nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas;
14. atbalsta pretendents ir iesniedzis aktuālu de minimis veidlapu De minimis atbalsta uzskaites sistēmā un atbilst Ministru kabineta noteikumos "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" norādītajām prasībām atbalsta saņemšanai;
15. atbalsta pretendents piekrīt, ka Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra var piešķirt lielāku de minimis atbalsta summu kā pieprasīts atbalsta plānā, lai nodrošinātu citu, ne finanšu, Inkubācijas atbalstu atbilstoši Līgumā un Ministru kabineta noteikumos "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" norādītajam;
16. atbalsta pretendents informēs Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru un veiks precizējumus atbalsta plānā atbilstoši Līgumā, normatīvajos aktos un metodiskajos materiālos norādītajam;
17. atbalsta plānā nav un netiks iekļautas finanšu atbalsta aktivitātes, kuras uzsāktas vai īstenotas pirms konkrētā atbalsta plāna iesniegšanas brīža;
18. atbalsta pretendents ir informēts un apzinās, ka, apstiprinot atbalsta plānu, plānā minētās aktivitātes tiek apstiprinātas indikatīvi un ka konkrēti izmaksu attiecināmība tiks vērtēta pēc attiecīgā maksājuma pieprasījuma iesniegšanas;
19. atbalsta pretendents ir informēts un apzinās, ka, atbalsta plāna neapstiprināšanas gadījumā, izmaksas, kas atbalsta pretendents radušās par neapstiprinātā atbalsta plānā iekļautajām aktivitātēm no atbalsta plāna iesniegšanas brīža projekta ietvaros nav attiecināmas un netiks līdzfinansētas.

4.pielikums
Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras
iekšējiem noteikumiem Datums skatāms laika zīmogā Nr.1.1-29.1/2021/50

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

GRANTA MAKSĀJUMA PIEPRASĪJUMS

GRANTA VEIDS	
Pakalpojuma (maksimāli pieļaujamais atbalsts 10 000 EUR)	<input type="checkbox"/> (atzīmēt tikai vienu veidu no trijiem)
Aprīkojuma (maksimāli pieļaujamais atbalsts 5 000 EUR)	<input type="checkbox"/> (atzīmēt tikai vienu veidu no trijiem)
Izejmateriālu / izejvielu (maksimāli pieļaujamais atbalsts 5 000 EUR)	<input type="checkbox"/> (atzīmēt tikai vienu veidu no trijiem)
PIETEIKUMA PRECIZĒJUMS	
Vai šis ir pieteikuma precizējums?	<input type="checkbox"/> (atzīmēt, ja šis ir pieteikuma precizējums)
1. INFORMĀCIJA PAR GRANTA PRETENDENTU	
1.1. Uzņēmuma nosaukums	
1.2. Biznesa inkubators	_____ biznesa inkubators
1.3. Atbalsta plāna Nr.	
1.4. Atbalsta plāna aktivitātes nr.	
1.5. Lēmuma par Atbalsta plāna apstiprināšanu Nr. un datums	Nr.----- no __.__.20__
2. PAMATOJUMS	
2.1. Aktivitātes rezultāts	
<i>Aprakstiet, kāds ir īstenotās aktivitātes rezultāts, kas saņemts granta realizācijas laikā, t.sk. identificējams un izmērāms nodevums (visas ķermeniskās un bezķermeniskās lietas, kas radušās vai iegādātas granta ietvaros).</i>	
2.2. Aktivitātes izpildītājs jeb pakalpojuma sniedzējs / piegādātājs	

Norādiet pakalpojuma sniedzēja vai piegādātāja nosaukumu, reģ.nr. un mājaslapu.
Aprakstiet, kā ir izvēlēts konkrētais pakalpojuma sniedzējs vai piegādātājs. Ja pakalpojuma sniedzējs ir unikāls, norādiet pamatojumu.
Ja kopējās granta izmaksas ir lielākas par EUR 1000 bez PVN, tad obligāti jāpievieno cenu aptauju ar vismaz trim salīdzināmiem piedāvājumiem.

2.3. Vai rēķinu apmaksā notikusi EUR valūtā?	<input type="checkbox"/> Jā, EUR valūtā <input type="checkbox"/> Nē, ārvalstu valūtā (lūdzu pievienot pielikumā summas aprēķinu uz EUR pēc ECB iepriekšējās darbadienas kursa pirms apmaksas dienas.)		
2.4. Vai esi PVN maksātājs?	<input type="checkbox"/> Jā, esmu (lūdzu norādi summas <u>bez</u> PVN) <input type="checkbox"/> Nē, neesmu (lūdzu norādi summas <u>ar</u> PVN)		
2.5. Izmaksas un finansējums EUR un %			
Granta finansējuma daļa nedrīkst pārsniegt 30% izejvielām un izejmateriāliem vai 50% pakalpojumiem, iekārtām un aprīkojumam no kopējām izmaksām un maksimālos robežlielumus atkarībā no granta veida un granta izlietojuma. Ja summa nedalās precīzi, lielāko norāda pretendenta daļu.			
Sadalījums	EUR bez PVN	EUR ar PVN	%
Kopējās izmaksas			100
Granta finansējums			
Pretendenta finansējums			
Cits finansējums (piemēram, ideju konkursi, pašvaldības atbalsts u.c.)			
2.6. Vai maksājuma pieprasījumā norādītā summa atšķiras no Atbalsta plānā norādītās aktivitātes summas?	<input type="checkbox"/> Nē, neatšķiras <input type="checkbox"/> Jā, atšķiras (lūdzu sniedz skaidrojumu)		
<i>Vieta skaidrojumiem (t.sk. vai ir saskaņots ar biznesa inkubatora vadītāju)</i>			
2.7. Vai granta izpildes laikā ir mainījies aktivitātes īstenošanas laiks, apjoms vai ir citas atkāpes no Atbalsta plānā norādītā?	<input type="checkbox"/> Nē, nav mainījies. <input type="checkbox"/> Jā, ir mainījies (lūdzu sniedz skaidrojumu)		
<i>Vieta skaidrojumiem (t.sk. vai ir saskaņots ar biznesa inkubatora vadītāju)</i>			
3. PIELIKUMI			
Darījumu apliecinājošie dokumenti			

3.1. Norādi visus rēķinus, t.sk. avansa rēķinus / Pavadzīme <i>Ja ir vairāk par 3 rēķiniem, lūdzu pievieno apkopojumu par rēķiniem un MU pielikumā</i>	Nr. _____	Datums: __. __. 20__
3.2. Norādi visus bankas maksājuma uzdevumus (MU) <i>Ja ir vairāk par 3 MU, lūdzu pievieno apkopojumu par rēķiniem un MU pielikumā</i>	Nr. _____	Datums: __. __. 20__
3.3. Vai rēķinos norādītā(-s) summa(-s) sakrīt ar maksājuma pieprasījumos norādīto summu?	<input type="checkbox"/> Jā, sakrīt <input type="checkbox"/> Nē, nesakrīt (<i>lūdzu sniedz skaidrojumu</i>)	
<i>Vieta skaidrojumiem</i>		
3.4. Vai ir ticis noslēgts pakalpojuma/iegādes līgums?	<input type="checkbox"/> Nē, nav. <input type="checkbox"/> Jā, ir. Nr. _____ spēkā esošs no __. __. 20__ <i>(lūdzu pievieno šo līgumu, visus tā pielikumus, vienošanās, grozījumus un PNA, ja attiecas, pielikumā.)</i>	
3.5. Aktivitātes rezultāta apliecinājums - kas ir izstrādāts/iegādāts/saņemts šī granta ietvaros?	<i>Norādi visus granta ietvaros izstrādātos vai iegādātos nodevumus (bezķermeniskas vai ķermeniskas lietas) un pielikumā pievieno to fotofiksāciju, izstrādātos dokumentus, sertifikātus, apliecības vai norādi saites, kur iespējams tos apskatīt un lejupielādēt.</i>	
3.6. Cenu aptauja	<i>Cenu aptaujas apkopojums un saņemtie piedāvājumi, ja kopējās granta izmaksas pārsniedz EUR 1000 bez PVN. Ja pakalpojuma sniedzējs vai piegādātājs ir fiziska persona, pievieno portfolio, mājaslapu vai cita veida apliecinājumu, kas apliecina personas profesionālo kvalifikāciju pakalpojuma sniegšanai.</i>	
3.7. Tehniskā specifikācija	<i>Detalizēta tehniskā specifikācija/ darba uzdevums, ja tāda ir izstrādāta</i>	
3.8. Papildu dokumenti	<i>Norādi visus citus papildinošos dokumentus, kas var apliecināt pakalpojuma/preces saņemšanu, piemēram, tāme, pieņemšanas-nodošanas akts.</i>	

4. REKVIZĪTI MAKSĀJUMA VEIKŠANAI

Atbalsta saņēmējs	
Reģ.nr.	

Uzņēmuma bankaskonta nr., kas reģistrēts VID sistēmā	
Bankas nosaukums	
Bankas kods (SWIFT)	

Iesniedzot šo maksājuma pieprasījumu, apliecinu, ka:

1. visa maksājuma pieprasījumā norādītā informācija ir pilnīga un patiesa;
2. iegādātais pakalpojuma vai aprīkojums (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) izmantots pretendenta - jaundibināta komersanta - uzņēmējdarbības uzsākšanas un attīstības aktivitātēm;
3. atbalsta pretendents ar tiesas spriedumu nav pasludināts maksātnespējas process;
4. atbalsta pretendents ar tiesas spriedumu netiek īstenots tiesiskās aizsardzības process vai ar tiesas lēmumu netiek īstenots ārpus tiesiskās aizsardzības process;
5. atbalsta pretendents nav uzsācis bankrota procedūru, nav piemērota sanācija vai mierizlīgums;
6. atbalsta pretendenta saimnieciskā darbība nav izbeigta;
7. atbalsta pretendents neatbilst valsts tiesību aktos noteiktiem kritērijiem, lai tam pēc kreditoru pieprasījuma piemērotu maksātnespējas procedūru;
8. atbalsta pretendents līdzfinansējumu par šajā maksājuma pieprasījumā minēto finanšu atbalsta aktivitāti nav pieprasījis un maksājuma pieprasījuma apstiprināšanas gadījumā arī nepieprasīs to cita maksājuma pieprasījuma ietvaros;
9. atbalsta pretendents par šajā maksājuma pieprasījumā norādīto pakalpojumu vai aprīkojumu (t.sk., iekārtām, materiāliem un izejvielām) Latvijas Investīciju un attīstības aģentūrā nav iesniedzis citu pieteikumu finansējuma piešķiršanai;
10. atbalsta pretendents pasākuma ietvaros neparedz saņemt un nesaņems finansējumu par tām pašām attiecināmajām izmaksām, kas vienlaikus tikušas, tiek finansētas vai kuras plānots finansēt no citiem ES, finanšu instrumentu, valsts vai pašvaldības līdzekļiem;
11. pakalpojumu nodrošināšanu vai aprīkojuma (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) piegādi veicis tāds pakalpojuma sniedzējs vai piegādātājs, ar kuru man nav interešu konflikts saskaņā ar Ministru kabineta 2017.gada 28.februāra noteikumiem Nr.104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" (Pieejams:<https://likumi.lv/ta/id/289082-noteikumi-par-iepirkuma-proceduru-un-tas-piemerosanas-kartibu-pasutitaja-finansetiem-projektiem>) un iesniedzu iekšējo noteikumu 4.1.pielikumu "Apliecinājums par interešu konflikta neesību";
12. izdevumi par šajā maksājuma pieprasījumā norādīto pakalpojumu vai aprīkojumu (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) ir samērīgi, ekonomiski pamatoti, nepieciešami un nodrošina izmērāmu rezultātu rašanos un mērķa sasniegšanu;
13. atbalsta pretendents nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas;
14. konkrētā aktivitāte uzsākta un īstenota, kā arī izdevumi par šajā maksājuma pieprasījumā norādīto pakalpojumu vai aprīkojumu (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) ir radušies, pēc attiecīgā apstiprinātā atbalsta plāna iesniegšanas brīža.

Vārds, uzvārds	_____
Amats	_____
E-pasts saziņai	_____
Datums un paraksts	_____

Apliecinājums par interešu konflikta neesību

Es, finansējuma saņēmēja _____ ,

(nosaukums vai vārds, uzvārds)

reģistrācijas numurs/personas kods _____ ,

paraksttiesīgā amatpersona _____ ,

(amats) (vārds, uzvārds)

ar parakstu apliecinu, ka saskaņā ar Ministru kabineta 2017. gada 28. februāra noteikumu Nr. 104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" (turpmāk – noteikumi) 12. un 13. punktu finansējuma saņēmējs _____ interešu konfliktā

(atrodas, neatrodas)

ar izvēlēto piegādātāju _____ ,

(nosaukums vai vārds, uzvārds)

reģistrācijas numurs/personas kods _____ .

1. Ja finansējuma saņēmējs atrodas interešu konfliktā saskaņā ar noteikumu 12. punktu, bet pastāv kāds no noteikumu 13. punktā minētajiem gadījumiem, pamato atbilstību noteikumu 13. punktam:

(norāda noteikumu 13. punkta attiecīgo apakšpunktu, piegādātāju vai apakšuzņēmēju, tās personas vārdu, uzvārdu un amatu, ar kuru ir interešu konflikts)

2. Ja finansējuma saņēmējs piemēro noteikumu 15. punktu, pamato atbilstību noteikumu 16. punktam:

(norāda noteikumu 15. punkta attiecīgo apakšpunktu un pamatojumu)

3. Citi apstākļi, kas var radīt interešu konfliktu (ja piemērojams):

(norāda informāciju, piemēram, par finansējuma saņēmēja un piegādātāja kopīgu saimniecību, kopīgu politisko piederību)

Esmu informēts(-a) un piekrītu, ka par nepatiesas informācijas sniegšanu atbildīgā institūcija var pieņemt lēmumu par finansējuma daļēju vai pilnīgu neizmaksāšanu vai piešķirtā finansējuma atgūšanu.

Datums _____
Vieta _____
Vārds, uzvārds _____
Amats _____
Paraksts _____

* Saskaņā ar Ministru kabineta 2017. gada 28. februāra noteikumu Nr. 104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" 12.punktu, uzskata, ka finansējuma saņēmējs un piegādātājs atrodas interešu konfliktā, ja finansējuma saņēmējs, tā dalībnieks (akcionārs), biedrs, padomes vai valdes loceklis, jebkuras minētās personas radnieks līdz otrajai radniecības pakāpei, laulātais vai svainis līdz pirmajai svainības pakāpei vai finansējuma saņēmēja prokūrists vai komercpilnvarnieks ir:

12.1. piegādātājs vai piegādātāja apakšuzņēmējs;

12.2. piegādātāja vai tā apakšuzņēmēja dalībnieks (akcionārs), biedrs, padomes vai valdes loceklis, prokūrists, komercpilnvarnieks vai darbinieks.

(izņemot 13.punktā norādīto)

* Civillikuma 211.pants noteic, ka radniecības tuvuma noteikšanai sāņu līnijā starp divām personām ievēro tikai pakāpju jeb dzimšanu skaitu, un no vienas no šīm personām, neieskaitot viņu pašu, skaita augšup taisnā līnijā uz viņu kopējo trešo personu un no šīs pēdējās lejup uz otru no šīm personām. Īsti brāļi un māsas atrodas otrajā radniecības pakāpē, tēva vai mātes brālis ar brāļa vai māsas meitu un tēva vai mātes māsa ar brāļa vai māsas dēlu — trešajā, brālēni un māsīcas — ceturtajā radniecības pakāpē utt

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

Maksājuma pieprasījuma pārbaudes lapa

Pārbaudes lapa jāaizpilda latviešu valodā un datorrakstā.

1. PAMATINFORMĀCIJA PAR KLIENTU UN MAKSĀJUMA PIEPRASĪJUMU	
Nr.	Norādāmā informācija
1.1.	Nosaukums
1.2.	Reģistrācijas numurs
1.3.	Biznesa inkubators
1.4.	Apstiprinātā Atbalsta plāna numurs
1.5.	Atbalsta plāna aktivitātes numurs

2. ATBILSTĪBAS KRITĒRIJU NOVĒRTĒJUMS				
Nr.	Kritērijs	Novērtējums		
		jā	nē	n/a
2.1.	Maksājuma pieprasījums ir korekti aizpildīts, to ir parakstījusi paraksttiesīga persona, tas ir noformēts un iesniegts noteiktajā kārtībā, t.sk. iesniegti visi pielikumi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2.	Maksājuma dokumentos, rēķinos un līgumos ir norādīti rekvizīti, kas ļauj identificēt Maksājuma pieprasījumā iesniegtās aktivitātes un to izmaksas, t.sk. nodevumi ir iesniegti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3.	Tiek ievērotas <i>de minimis</i> atbalsta prasības	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4.	Klienta īstenotā granta aktivitāte pilnībā atbilst Atbalsta plānā norādītajam vai daļēji neatbilst, bet saskan ar Inkubācijas mērķi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5.	Klients par pakalpojumu /aprikojumu ir veicis apmaksu pilnā apmērā.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6.	Atbalsts pieprasīts par izmaksām, kas radušās pēc Atbalsta plāna iesniegšanas LIAA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7.	Izmaksas atbilst MK noteikumos Nr. 279 ¹⁰ noteiktajām attiecināmajām izmaksām.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8.	Pieprasīta korekta atbalsta maksājuma summa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.9.	Klienta iesniegtā informācija apliecina un pamato, ka veiktie izdevumi ir samērīgi, ekonomiski pamatoti un nepieciešami.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.10.	Klienta iesniegto maksājuma pieprasījumu ar vīzu ir apliecinājis attiecīgā biznesa inkubatora vadītājs, ka pakalpojums sniegts /aprikojums iegādāts iepriekš saskaņotajā apmērā un funkcionalitātē. ¹¹	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.11.	Klients pasākuma ietvaros nav sniedzis nepatiesu informāciju un nav tīši maldinājis saistībā ar finansējumu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.12.	Klientam ar tiesas spriedumu nav pasludināts maksātnespējas process; ar tiesas spriedumu netiek īstenots tiesiskās aizsardzības process vai ar tiesas lēmumu netiek īstenots ārpus tiesiskās aizsardzības process; nav uzsākta bankrota procedūra,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¹⁰ Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumi Nr.279 "Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Sasmērēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atvērto biznesa pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atvērto biznesa pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubatori" īstenošanas noteikumi";

¹¹ Aizpilda tikai gadījumos, ja grants pārsniedz EUR 5000 (attiecas tikai uz grantu pakalpojumu) un grants pārsniedz EUR 2500 (attiecas tikai uz grantu iekārtas/izejvielu/materiālu iegādi)

	nav piemērota sanācija vai mierizlīgums; saimnieciskā darbība nav izbeigta; neatbilst valsts tiesību aktos noteiktiem kritērijiem, lai tam pēc kreditoru pieprasījuma piemērotu maksātnespējas procedūru.			
2.13.	Klientam saskaņā ar Valsts ieņēmumu dienesta administrēto nodokļu (nodevu) parādnieku datubāzē pieejamo informāciju nav nodokļu vai nodevu parādu, tai skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādu, kas kopsummā pārsniedz 1000,00 EUR. (šo izvērtē tikai MK noteikumos Nr.279 ¹² noteiktajos gadījumos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.14.	No Atbalsta plāna apstiprināšanas ir pagājuši mazāk kā divi gadi un maksājuma pieprasījums nav iesniegts pēc 2023.gada 30.septembra.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.15.	Maksājuma pieprasījuma iesniegšanas brīdī inkubācijas līgums bija spēkā	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.16.	Līgumi par pakalpojumu nodrošināšanu vai aprīkojuma (t.sk., iekārtas, materiāli un izejvielas) piegādi slēgti tikai ar tādiem piegādātājiem, ar kuriem Gala labuma guvējam nav interešu konflikts saskaņā ar Ministru kabineta 2017.gada 28.februāra noteikumiem Nr.104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" (Pieejams: https://likumi.lv/ta/id/289082-noteikumi-par-iepirkuma-proceduru-un-tas-piemerosanas-kartibu-pasutitaja-finansetiem-projektiem)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.17.	Klientam nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. PĀRBAUDE KLĀTIENĒ

Nr.	Norādāmā informācija	Norādiet atbilstošo		
		jā	nē	n/a
3.1.	Veikta papildus pārbaude klātienē <i>(Ja pārbaude klātienē veikta, pielikumā pievieno pārbaudes lapu)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2.	Klātienē veiktās pārbaudes rezultāts ir pozitīvs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. LĒMUMS

Nr.	Lēmuma veids	Norādiet atbilstošo
4.1.	Apstiprināt maksājuma pieprasījumu	<input type="checkbox"/>
4.2.	Noraidīt maksājuma pieprasījumu	<input type="checkbox"/>

5. LĒMUMA PAMATOJUMS

Pieprasītā summa, EUR:		Apstiprinātā summa, EUR:	
<i>Norāda pamatojumu pieņemtajam lēmumam un atbalsta summas samazinājumam, ja attiecas.</i>			

6. PIELIKUMI

Nr.	Dokuments
6.1.	Norāda, ja attiecas.
[..]	

Pārbaudīja un
Sagatavoja^{13*}:

vārds, uzvārds

Apstiprināja^{14*}:

vārds, uzvārds

¹² Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumi Nr.279 "Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Sekmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi"

^{13*} Šis dokuments elektroniski parakstīts LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā

^{14*} Šis dokuments elektroniski parakstīts LIAA Iekšējā lietvedības sistēmā

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 1.daļas
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 1.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.2. pārbaudes lapas sadaļas, kur kritērijs tiek vērtēts ar “Jā”, “Nē” vai “N/a”, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot “x”;
 - 1.3. pārbaudes lapas ailēs, kur norādīts kritērijs, kas neattiecas uz konkrēto pretendentu, ar “x” norāda “N/a”;
 - 1.4. pārbaudes lapas sadaļu, kurā jāizvēlas viens no vairākiem piedāvātajiem variantiem, aizpilda pretī attiecīgajai izvēlei tam paredzētajā laukā norādot “x”.
2. Vērtējot atbilstības kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI ATBILSTĪBAS KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi	Informācijas avots
2.1.	Iesniegts korekti aizpildīts un noformēts pieteikums un tā precizējums (ja iesniegts precizējums), ieskaitot pielikumus.	<p>Pārbauda vai pieteikumu parakstījusi paraksttiesīga persona.</p> <p>Pilnvarotas personas gadījumā pārbauda pilnvaras derīgumu.</p> <p>Pārbauda vai pieteikums korekti aizpildīts, noformēts un iesniegts atbilstoši nosacījumiem.</p> <p>Pārbauda vai pievienoti visi obligāti iesniedzamie pielikumi.</p> <p>Pārbauda vai sniegta visa pieteikumā prasītā informācija pietiekamā kvalitātē un apjomā.</p> <p>Pārbauda vai nav iesniegts pieteikuma precizējums, atsaukums vai pieteikums nav iesniegts vairākas reizes, vai nav iesniegti vairāki pieteikumi.</p> <p>Nepieciešamības gadījumā jāpieprasa papildus informāciju vai pieteikuma precizējumu.</p>	<p>Pieteikums</p> <p>DocLogix</p> <p>www.lursoft.lv</p>
2.1. ¹	Pretendenta darbības joma atbilst mobilitātes vai ūdens inovāciju jomai	<p>BID atbildīgais darbinieks pārbauda un pēc būtības izvērtē pieteikumā norādīto pamatojumu.</p> <p>Pretendenta darbība atbilst mobilitātes jomai (piemēram, piesārņojuma kontrole – gaisa, trokšņa un transporta monitoringa risinājumi; risinājumi veselīgākiem un videi draudzīgākiem pārvietošanās paradumiem; mākslīgā intelekta, robotikas un analītiskas risinājumi; transporta koplietošanas risinājumi; ilgtspējīgi un atjaunojami enerģijas avoti) vai ūdens inovāciju jomai</p>	<p>Pieteikums</p>

	<i>(Ja atlasei nav noteikti ierobežojumi un tā netiek veikta tikai starp mobilitātes un ūdens inovāciju darbības jomas pretendentiem, tad jānorāda "n/a".)</i>	(piemēram, vides ilgtspējas risinājumi, kas risina klimata pārmaiņu, piesārņojuma un aprites ekonomikas problēmas; piegādes ķēžu digitalizācija – efektīvāka loģistika, autonomi un videi draudzīgi piegādes veidi; jūras atjaunojamās enerģijas risinājumi; zvejas un akvakultūras nozares risinājumi). Ja atlasei nav noteikti ierobežojumi un tā netiek veikta tikai starp mobilitātes un ūdens inovāciju darbības jomas pretendentiem, tad jānorāda "n/a". Ja Pārbaudes lapas 1.daļas 2.sadaļas 2.1. ¹ kritērijā ir atzīme "Nē", tad pārējos kritērijus nevērtē, veic atzīmi Pārbaudes lapas 1.daļas 3.4.sadaļā un 10 darbadienu laikā sagatavo lēmuma projektu par Pieteikuma noraidīšanu.	
2.2.	Pretendents ir fiziska persona (biznesa ideju autors), kurš veic vai gatavojas uzsākt saimniecisko darbību, vai sīkais (mikro), mazais un vidējais komersants, kas atbilst MK noteikumu Nr. 279 ¹⁵ 3.punktam.	Pārbauda vai pretendents ir fiziska persona (biznesa idejas autors), kurš veic vai gatavojas uzsākt saimniecisko darbību vai sīkais (mikro), mazais vai vidējais komersants saskaņā ar Komisijas 2014.gada 17.jūnija Regulas (ES) Nr.651/2014, ar ko noteiktas atbalsta kategorijas atzīst par saderīgām ar iekšējo tirgu, piemērojot Līguma 107. un 108. pantu, 1.pielikumu. Pretendenta – komersanta gadījumā pārbauda vai pretendenta pieteikumā un tā pielikumā "Deklarācija par komercsabiedrības atbilstību mazajai (sīkajai) vai vidējai komercsabiedrībai" norādīto informāciju. Vērtējot MVK statusu, tiek pārbaudīta informācija no Lursoft un saistību grafa. Pretendenta statusa noteikšanai jāizmanto "Lietotāja rokasgrāmata par MVU definīcijas piemērošanu".	Pieteikums www.lursoft.lv "Lietotāja rokasgrāmata par MVU definīcijas piemērošanu" Deklarācija par komercsabiedrības atbilstību mazajai (sīkajai) vai vidējai komercsabiedrībai un tās pielikums.
2.3.	Pretendents ir pamatojies savas biznesa idejas konkurētspēju un dzīvotspēju.	BID atbildīgais darbinieks pārbauda un pēc būtības izvērtē pieteikumā norādīto informāciju.	Pieteikums
2.4.	Pretendenta darbība atbilst radošajām industrijām. <i>(Ja pretendents pretendē uz citu biznesa inkubatoru, nevis radošo industriju inkubatoru, tad jānorāda n/a.)</i>	Pārbauda pretendenta darbības atbilstību radošajām industrijām, kuras nosaka atbilstoši kultūrpolitikas pamatnostādņem 2014. – 2020.gadam „Radošā Latvija”. Ja pretendents pretendē uz citu biznesa inkubatoru, nevis radošo industriju inkubatoru, jānorāda "n/a".	Pieteikums Kultūrpolitikas pamatnostādnes 2014.–2020.gadam „Radošā Latvija”, http://www.km.gov.lv .
2.5.	Pretendenta juridiskā/deklarētā vai faktiskā adrese atrodas teritorijā, ko	Pārbauda pretendenta saistību ar biznesa inkubatora darbības teritoriju. Pamatojums var būt:	Pieteikums

¹⁵ Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumi Nr.279 "Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Skmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atveseļošanas pasākumi ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi".

	<p>apkalpo attiecīgais biznesa inkubators, vai sniegts cits argumentēts pamatojums, kas apliecina sasaisti ar attiecīgā biznesa inkubatora darbības teritoriju.</p> <p><i>(Ja pretendents pretendē uz radošo industriju inkubatoru, tad jānorāda "n/a".)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. inkubācijas gadījumā: faktiskā vai juridiskā adrese vai noslēgts telpu līgums; 2. pirmsinkubācijas gadījumā: faktiskā, deklarētā vai juridiskā adrese vai noslēgts telpu līgums, vai fiziskas personas gadījumā var būt arī pieteikumā skaidri formulēts pamatojums par saimnieciskās darbības sasaisti ar konkrētā biznesa inkubatora darbības teritoriju. <p>Cits pamatojums saistībai ar darbības teritoriju var tikt pieņemts tikai saskaņojot ar BID direktoru.</p> <p>Ja pretendents pretendē uz radošo industriju inkubatoru, tad jānorāda "n/a".</p>	<p>www.lursoft.lv</p>
<p>2.6.</p>	<p>Pretendents neveic turpināto komercdarbību.</p>	<p>Lai pārliecinātos, vai pretendents neveic „turpināto komercdarbību”, BID atbildīgajam darbiniekam ir pienākums:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) iegūt informāciju no Lursoft par pretendenta dalībnieku (daļu turētāju) daļām citos komersantos, nosakot, vai komersanti ir saistīti Komisijas regulas Nr. 651/2014 I pielikuma 3.panta izpratnē un vai saistītais komersants darbojas tajā pašā NACE 2.red. nozares klasē (četrus zīmju iedalījums) (turpmāk – tā pati nozare) kā pretendents; 2) ja tiek konstatēts, ka saistītais komersants darbojas tajā pašā nozarē, noskaidrot saistītā komersanta un pretendenta produkta vai pakalpojuma (turpmāk – produkts) atšķirības, veicot šādas darbības: <ol style="list-style-type: none"> a. noskaidrot, ar ko atšķiras pretendenta un saistītā komersanta produkts, pārbaudot pēc Rūpniecības produkcijas klasifikācijas (PRODCOM), izvēršot līdz 6.līmenim (www.csb.gov.lv). Produkti nav atšķirīgi, ja tiem ir vienādi koda pirmie seši cipari; b. nozarēm, kuras nav iekļautas PRODCOM klasifikācijā, produkti nav atšķirīgi, ja tiem ir vienāda NACE 2.red. nozares klase (četrus zīmju iedalījums), izņemot, ja pretendents var rakstiski pamatot, ka produkti ir atšķirīgi. Jauns produkts ietver preces un pakalpojumus, kuri ir pilnīgi jauni vai kuriem ir būtiski uzlabotas to funkcionālās īpašības un paredzamais lietošanas veids (piemēram, būtiski mainīti tehniskie parametri, sastāvdaļas un materiāli, pievienotā programmatūra, lietotājam draudzīgās īpašības vai citas funkcionālās īpašības). Jauna tehnoloģija ietver būtiskas izmaiņas tehnoloģijā, iekārtās un programmatūrā, lai uzlabotu ražošanas procesu vai ražošanas metodes, un tās ieviešana pie projekta iesniedzēja nodrošina jaunu produktu ražošanu. Šajā apakšpunktā minētajos gadījumos BID atbildīgajam darbiniekam pretendenta uzņemšana inkubatorā jāaskaņoj ar BID direktoru; c. intervēt pretendenta dalībniekus par pretendenta produktu, klientiem, piegādātājiem, darbiniekiem, ražošanas procesu, finanšu pieņēmumiem, biznesa attīstības perspektīvām, ilgtspēju un dzīvotspēju, un par to, vai pastāv iespēja, ka saistītais komersants varētu gūt tiešu vai 	<p>Pieteikums</p> <p>www.lursoft.lv</p> <p>www.csb.gov.lv</p>

		<p>netiešu ekonomisku vai komerciālu labumu (piemēram, grāmatvedības, mārketinga u.c. pakalpojumus saistītajiem komersantiem sniedz viens ārpakalpojumu sniedzējs, taču norēķinās par tiem tikai pretendents) no pretendenta dalības inkubatorā, kā arī, vai pretendenta saimnieciskā darbība varētu būt atkarīga no saistītā komersanta (tas nevar darboties neatkarīgi vai ir tieši atkarīgs no sadarbības ar saistīto komersantu, tas gūst daļu no saistītā komersanta līdzšinējiem vai plānotajiem ieņēmumiem).</p> <p>Ja pretendenta produkts neatšķiras no tā saistītā komersanta, produkta, pretendents nedrīkst saņemt biznesa inkubatora pakalpojumus gadījumos, kad tā saistītais komersants reģistrēts komercreģistrā ilgāk par trīs gadiem.</p> <p>Ja pretendenta produkts neatšķiras no tā saistītā komersanta, produkta, pretendents drīkst saņemt biznesa inkubatora pakalpojumus gadījumos, kad tā saistītais komersants reģistrēts komercreģistrā ne ilgāk par trīs gadiem.</p>	
2.7.	<p>Uz pretendentu neattiecas Komisijas regulas Nr.1407/2013 1.panta 1.punktā minētie vai pasākuma projektā noteiktie nozaru un darbības ierobežojumi.</p>	<p>Pretendents nevar saņemt atbalstu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ja darbojas zvejniecības un akvakultūras nozarē, pamatojoties uz Komisijas 2014. gada 27. jūnija Regulas (ES) Nr. 717/2014 par Līguma par Eiropas Savienības darbību 107. un 108. panta piemērošanu de minimis atbalstam zvejniecības un akvakultūras nozarē (turpmāk – Komisijas regula Nr. 717/2014); 2. ja nodarbojas ar lauksaimniecības produktu primāro ražošanu; 3. ja nodarbojas lauksaimniecības produktu pārstrādes un tirdzniecības nozarē, šādos gadījumos: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. ja atbalsta summa ir noteikta, pamatojoties uz šādu produktu, kurus attiecīgais uzņēmums iepircis no primārajiem ražotājiem vai laidis tirgū, cenu vai daudzumu; 3.2. ja atbalstu piešķir ar nosacījumu, ka to daļēji vai pilnībā nodod primārajiem ražotājiem; 4. darbībām, kas saistītas ar eksportu uz trešām valstīm vai dalībvalstīm, tas ir, atbalstu, kas tieši saistīts ar eksportētajiem daudzumiem, izplatīšanas tīkla izveidi un darbību vai citiem kārtējiem izdevumiem, kas saistīti ar eksporta darbībām; 5. ja atbalstu piešķir ar nosacījumu, ka importa preču vietā tiek izmantotas vietējās preces; 6. kravas transportlīdzekļa iegādei. <p>Pasākuma ietvaros netiek sniegts atbalsts, ja pretendents darbojas kādā no šīm nozarēm (neatbalstāmo nozaru ierobežojumi ir attiecināmi uz pretendenta ražotajiem produktiem vai sniegtajiem pakalpojumiem):</p>	<p>Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai www.lursoft.lv Komisijas regula Nr.1407/2013</p>

		<p>1. Tirdzniecības nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. G sadaļu “Vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts”, izņemot grupu 45.2 “Automobiļu apkope un remonts”;</p> <p>2. Finanšu starpniecības nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. K sadaļas “Finanšu un apdrošināšanas darbības” grupu 64.2 “Holdingkompāniju darbība”, grupu 64.3 “Līdzekļu apvienošana trastos, fondos un līdzīgās finanšu vienībās”, klasi 64.11 “Centrālo banku darbība”, kā arī jebkura cita K sadaļai “Finanšu un apdrošināšanas darbības” atbilstoša nozare, izņemot, ja pretendenta pakalpojumi tiek sniegti tikai virtuālā vidē un ja tiem ir eksporta potenciāls;</p> <p>3. Komercepakalpojumu nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. L sadaļu “Operācijas ar nekustamo īpašumu” un 77. nodaļu “Iznomāšana un ekspluatācijas līzings”;</p> <p>Azartspēļu nozarē – saskaņā ar NACE 2. red. R sadaļu “Māksla, izklaide un atpūta” 92. nodaļu “Azartspēles un derības”, izņemot, ja 92. nodaļai “Azartspēles un derības” atbilstoši pakalpojumi tiek sniegti tikai virtuālā vidē un ja pretendenta pakalpojumam ir eksporta potenciāls.</p>	
2.8.	Pretendenta ieguvums no atrašanās inkubatorā ir pamatots un vērsts uz izaugsmi.	BID atbildīgais darbinieks pārbauda un pēc būtības izvērtē pieteikumā norādīto informāciju, vai pretendents norādījis konkrētu pamatojumu, sasniedzamos rezultātus un nepieciešamo atbalstu.	Pieteikums
2.9.	Pretendentam piešķirtā atbalsta apmērs kopā ar attiecīgajā fiskālajā gadā un iepriekšējos divos fiskālajos gados saņemtajā <i>de minimis</i> atbalsta kopējo apmēru nepārsniedz Komisijas regulas Nr.1407/2013 3.panta 2.punktā noteikto maksimālo <i>de minimis</i> atbalsta apmēru.	<p>Pārbauda vai <u>viena vienota uzņēmuma izpratnē</u> pretendentam piešķirtā <i>de minimis</i> atbalsta apmērs nepārsniedz noteiktos robežlielumus. Vienots uzņēmums ir tāds uzņēmums, kas atbilst Komisijas regulas Nr.1407/2013 2. panta 2.punktā noteiktajam. Jāvērtē arī citu iestāžu un institūciju piešķirto un plānoto atbalstu.</p> <p>Kopējais <i>de minimis</i> atbalsts, ko viena dalībvalsts piešķirusi vienam vienotam uzņēmumam, jebkurā triju fiskālo gadu periodā nedrīkst pārsniegt EUR 200 000. Kopējā <i>de minimis</i> atbalsta summa, ko viena dalībvalsts piešķirusi vienam vienotam kravu komercpārvadājumu autotransporta uzņēmumam, jebkurā triju fiskālo gadu periodā nedrīkst pārsniegt EUR 100 000. <i>De minimis</i> atbalstu nevar izmantot kravas transportlīdzekļu iegādei.</p> <p>Inkubācijas līguma laikā BID atbildīgais darbinieks datu uzskaites sistēmā pastāvīgi uzskaita un seko līdzi informācijai par gala labuma guvējam piešķirto un gala labuma guvēja faktiski saņemto <i>de minimis</i> atbalstu.</p>	<p>Pieteikums</p> <p>Finanšu ministrijas De minimis atbalsta uzskaites sistēma</p> <p>Komisijas regula Nr.1407/2013</p> <p>MK noteikumi Nr. 715</p> <p>Finanšu ministrijas “Rokasgrāmata <i>de minimis</i> atbalsta piešķiršanai”</p>
2.10.	Pieteikuma pielikumā “Apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai” par visiem kritērijiem, kas attiecas uz	Jāpārbauda vai pretendents atbilst kritērijiem atbalsta saņemšanai un vai nav indikācijas, kas liktu apšaubīt pretendenta sniegto informāciju. BID atbildīgais darbinieks pārlicinās vai pieteikuma pielikums “Apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai” ir korekti aizpildīts, kā arī pārbauda norādītās informācijas patiesumu, izvērtējot pieteikumā norādīto un publiski pieejamu informāciju. Nepieciešamības gadījumā pieprasa papildus informāciju.	<p>Pieteikums</p> <p>www.lursoft.lv</p> <p>Internets</p>

	konkrēto pretendentu ir atzīmēts "Jā".		
2.11.	Pretendentam sniegtais <i>de minimis</i> atbalsts kumulācijas rezultātā nepārsniedz attiecīgo maksimālo atbalsta intensitāti vai atbalsta summu, kāda noteikta valsts atbalsta programmā vai Eiropas Komisijas lēmumā.	<p>Pretendentam sniegtais <i>de minimis</i> atbalsts, ko, ievērojot Komisijas regulas Nr.1407/2013 5.panta 1. un 2.punktu, drīkst kumulēt ar citu <i>de minimis</i> atbalstu līdz Komisijas regulas Nr.1407/2013 3. panta 2. punktā noteiktajam attiecīgajam robežlielumam un drīkst kumulēt ar citu valsts atbalstu attiecībā uz vienām un tām pašām attiecināmajām izmaksām vai citu valsts atbalstu tam pašam riska finansējuma pasākumam, šīs kumulācijas rezultātā nepārsniedz attiecīgo maksimālo atbalsta intensitāti vai atbalsta summu, kāda noteikta valsts atbalsta programmā vai Eiropas Komisijas lēmumā.</p> <p>Jāizvērtē pieteikumā un Finanšu ministrijas <i>de minimis</i> atbalsta uzskaites sistēmā norādīto informāciju.</p> <p>Pārlicinās, vai pretendents apliecinājumā par atbilstību atbalsta saņemšanai ir apliecinājis, ka ievēro MK noteikumu Nr.279¹⁶ 30.5. apakšpunktā minētos atbalsta kumulācijas nosacījumus.</p> <p>Arī Inkubācijas līguma darbības laikā pārlicinās kādu atbalstu gala labuma guvējs ir saņēmis un plāno saņemt un no kādiem avotiem.</p>	<p>Pieteikums</p> <p>Komisijas regula Nr.1407/2013</p> <p>Finanšu ministrijas De minimis atbalsta uzskaites sistēma</p> <p>Finanšu ministrijas "Rokasgrāmata <i>de minimis</i> atbalsta piešķiršanai"</p>
2.12.	Pretendents, ja tas darbojas vienā vai vairākās nozarēs vai veic citas darbības, kas neietilpst Komisijas regulas Nr.1407/2013 darbības jomā, nodrošina šo nozaru darbību vai izmaksu nodalīšanu saskaņā ar Komisijas regulas Nr.1407/2013 1.panta 2. punktu.	<p>Pārlicinās, vai pretendents apliecinājumā par atbilstību atbalsta saņemšanai ir apliecinājis, ka ar tādiem piemērotiem līdzekļiem kā darbības vai izmaksu nošķiršana nodrošina, ka darbības nozarēs, kuras ir izslēgtas no Komisijas regulas Nr.1407/2013 darbības jomas, negūst labumu no <i>de minimis</i> atbalsta, ko piešķir saskaņā ar šo regulu.</p> <p>Ja tiek konstatēts, ka pretendents darbojas vienā vai vairākās nozarēs vai veic citas darbības, kas neietilpst Regulas Nr.1407/2013 darbības jomā, BID atbildīgais darbinieks, pieprasot apliecinājumus, pārlicinās, vai pretendents nodrošina šo nozaru darbību vai izmaksu nodalīšanu saskaņā ar Regulas Nr.1407/2013 1.panta 2.punktu atbilstoši MK noteikumu Nr.279¹⁷</p>	<p>Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai</p> <p>Komisijas regula Nr.1407/2013, Finanšu ministrijas "Rokasgrāmata <i>de minimis</i> atbalsta piešķiršanai"</p>

¹⁶ Ministru kabineta 2016.gada 3.maija noteikumi Nr.279 "Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 3.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Skmēt MVK izveidi un attīstību, īpaši apstrādes rūpniecībā un RIS3 prioritārajās nozarēs" 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi un 13.1.1. specifiskā atbalsta mērķa "Atvērto pasākumu ekonomikas nozarē" 13.1.1.4. pasākuma "Atvērto pasākumu ekonomikas nozarē – Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" īstenošanas noteikumi".

¹⁷ Turpat.

		30.6.apakšpunktam. Aģentūra var neapstiprināt pretendenta pieteikumu vai pārtraukt atbalsta sniegšanu, ja nav iespējams pārlicināties par šajā kritērijā minēto prasību izpildi.	
2.13.	Pretendents neatrodas interešu konflikta situācijā ar Aģentūras darbiniekiem, kas iesaistīti lēmuma par pieteikuma apstiprināšanu vai noraidīšanu pieņemšanas procesā.	Lursoft datu bāzē pārbauda vai pretendents neatrodas interešu konflikta situācijā ar Aģentūras darbiniekiem, kas iesaistīti lēmuma par pieteikuma apstiprināšanu vai noraidīšanu pieņemšanas procesā. Kā arī pārlicinās, ņemot vērā pretendenta norādīto informāciju apliecinājumā par atbilstību atbalsta saņemšanai.	Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai www.lursoft.lv .
2.14.	Attiecībā pret pretendentu - nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas	Pārbauda vai attiecībā pret pretendentu - nav noteiktas starptautiskās vai nacionālās sankcijas vai būtiskas finanšu un kapitāla tirgus intereses ietekmējošas Eiropas Savienības vai Ziemeļatlantijas līguma organizācijas dalībvalsts noteiktās sankcijas.	Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai. Lursoft tīmekļa vietnes sadaļa "Sankciju katalogs" https://sankcijas.lursoft.lv/ vai Ārlietu ministrijas tīmekļa vietne https://www.mfa.gov.lv/arpolitika/par-eiropas-savienibas-ierobejojosiem-pasakumiem/par-eiropas-savienibas-ierobejojosiem-pasakumiem
2.15.	Pretendents - komersants ir reģistrēts Latvijas Republikas komercreģistrā ne ilgāk kā 3 gadus, vai pretendents iepriekš 2.3.2.1. aktivitātes "Biznesa inkubatori" ietvaros ir bijis iestājies inkubatorā un nav saņēmis atbalstu maksimāli pieļaujamo inkubācijas periodu.	Šis kritērijs attiecas tikai uz pretendentu – komersantu. Lursoft datu bāzē pārbauda vai pretendents ir reģistrēts Latvijas Republikas komercreģistrā ne ilgāk kā 3 gadus. Pārbauda vai pretendents iepriekš 2.3.2.1. aktivitātes "Biznesa inkubatori" vai 3.1.1.6. pasākuma "Reģionālie biznesa inkubatori un radošo industriju inkubators" ietvaros nav saņēmis atbalstu maksimāli pieļaujamo inkubācijas periodu. Nepieciešamības gadījumā pretendentam piemēro īpašus līguma nosacījumus, samazinot inkubācijas līguma termiņu. BID atbildīgais darbinieks pārlicinās par šī kritērija izpildi arī Inkubācijas līguma slēgšanas brīdī.	Pieteikums www.lursoft.lv DocLogix Finanšu ministrijas De minimis atbalsta uzskaites sistēma
2.16.	Pretendentam - komersantam saskaņā ar Valsts ieņēmumu	Šis kritērijs attiecas tikai uz pretendentu – komersantu.	Pieteikums un apliecinājums

	dienesta administrēto nodokļu (nodevu) parādnieku datubāzē pieejamo informāciju uz Pieteikuma izvērtēšanas brīdi nav nodokļu vai nodevu parādu, tajā skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā pārsniedz 1000,00 euro.	Pārbauda vai saskaņā ar VID datu bāzē pieejamo jaunāko informāciju uz pārbaudes lapas 1.daļas aizpildīšanas (vīzēšanas) brīdi pretendents nav nodokļu vai nodevu parādi, kas pārsniedz 1000,00 EUR, vai, ja parāds kopsummā pārsniedz 1000,00 EUR, VID ir pieņēmis lēmumu par nokavēto nodokļu maksājumu labprātīgu izpildi vai lēmumu par atbalstu nokavējuma naudas un soda naudas dzēšanai. Ja ir nodokļu vai nodevu parāds, kas pārsniedz 1000,00 EUR, un VID nav pieņēmis attiecīgo lēmumu, BID atbildīgais darbinieks pieprasa pretendentam iesniegt informāciju (VID izziņu par nodokļu nomaksu, kas apliecina, ka pretendentam nav nodokļu vai nodevu parādu, kas pārsniedz 1000,00 EUR vai VID lēmumu nokavēto nodokļu maksājumu labprātīgu izpildi vai lēmumu par atbalstu nokavējuma naudas un soda naudas dzēšanai.) Inkubācijas laikā BID atbildīgais darbinieks pārliecinās, vai gala labuma guvējs katra gada 7. februārī un 7. augustā atbilst šī punkta nosacījumiem.	par atbilstību atbalsta saņemšanai www.vid.gov.lv VID izziņa, kas apliecina nodokļu nomaksu (ja attiecas).
2.17.	Pretendents - komersants Aģentūrai nav sniedzis nepatiesu informāciju vai tīši maldinājis saistībā ar finansējumu pasākuma ietvaros.	Šis kritērijs attiecas tikai uz pretendentu – komersantu. Izvērtē pieteikumā norādīto un publiski pieejamu informāciju, vai sniegts apliecinājums un vai nav indikācijas, kas liktu apšaubīt sniegtās informācijas patiesumu.	Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai. www.lursoft.lv Finanšu ministrijas De minimis atbalsta uzskaites sistēma
2.18	Pretendenta - komersanta interesēs fiziska persona nav izdarījusi noziedzīgu nodarījumu, kas skāris Latvijas Republikas vai Eiropas Savienības finanšu intereses un pretendentam (komersantam) saskaņā ar Krimināllikumu nav piemēroti piespiedu ietekmēšanas līdzekļi.	Šis kritērijs attiecas tikai uz pretendentu – komersantu. Pārliedz, ņemot vērā pretendenta norādīto informāciju apliecinājumā par atbilstību atbalsta saņemšanai, kā arī PNN jurista pieprasīto izziņu no IeM Informācijas centra Integrētās iekšlietu informācijas sistēmas apakšsistēmas "Sodu reģistrs".	Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai "Sodu reģistra" izziņa
2.19.	Pretendents - komersants nesaņem atbalstu 3.1.2.2.pasākuma "Tehnoloģiju akselerators" ietvaros.	Šis kritērijs attiecas tikai uz pretendentu – komersantu. Pārliedz, ņemot vērā pretendenta norādīto informāciju apliecinājumā par atbilstību atbalsta saņemšanai un publiskajā telpā pieejamo informāciju. Tehnoloģiju akseleratori ir "Buildit Latvia", "Commercialization Reactor Fund" un "Overkill Ventures".	Pieteikums un apliecinājums par atbilstību atbalsta saņemšanai Internets

4. Norādījumi BID atbildīgā darbinieka rīcībai par pieteikuma tālāku virzību:

- 4.1. BID atbildīgais darbinieks virza pieteikumu apstiprināšanai pirmsinkubācijai, ja pieteikums iesniegts pirmsinkubācijai un neviens no pārbaudes lapas 2.sadaļas kritērijiem nav novērtēts ar “Nē”;
- 4.2. BID atbildīgais darbinieks virza pieteikumu izvērtēšanai Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijā (attiecas uz tiem biznesa inkubatoriem, par kuriem ir izdots attiecīgs Aģentūras direktora rīkojums), ja pieteikums iesniegts pirmsinkubācijai un neviens no pārbaudes lapas 2.sadaļas kritērijiem nav novērtēts ar “Nē”;
- 4.3. BID atbildīgais darbinieks virza pieteikumu izvērtēšanai konsultatīvajā komisijā inkubācijai, ja pieteikums iesniegts inkubācijai un neviens no pārbaudes lapas 2.sadaļas kritērijiem nav novērtēts ar “Nē”;
- 4.4. BID atbildīgais darbinieks virza pieteikumu noraidīšanai, ja kaut viens no pārbaudes lapas 2.sadaļas kritērijiem ir novērtēts ar “Nē”.
5. BID atbildīgais darbinieks pārbaudes lapas 4.sadaļā norāda komentārus, ja tādi ir.

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 2.1.daļas
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 2.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.2. konsultatīvā komisija izvērtē pieteikumu tādā sastāvā, kas neatrodas interešu konflikta situācijā ar konkrēto pretendentu;
 - 1.3. pārbaudes lapas sadaļa, kur kritērijs tiek vērtēts, piešķirot punktus, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot piešķirto punktu skaitu, ņemot vērā pieļaujamās vērtības. Ja kritērijs uz pretendentu neattiecas, norāda “0”, “N/a” vai “-”;
 - 1.4. pārbaudes lapas 1.sadaļā norāda informāciju par pretendentu.
2. Norādījumi kvalitatīvo kritēriju izvērtēšanai:
 - 2.1. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā pretendenta pieteikumā un prezentācijas laikā sniegto, kā arī citu pieteikuma izvērtēšanas gaitā noskaidroto informāciju;
 - 2.2. ja kādu no kvalitatīvajiem kritērijiem nav iespējams objektīvi novērtēt, tad par attiecīgo kritēriju piešķir nulle punktus;
 - 2.3. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI KVALITATĪVO KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits un vērtējums)	Aspekti vērtējuma piešķiršanai
2.1.	Produkta izstrādes posms	0 Produkts ir idejas līmenī 2 Produktam ir izstrādāts prototips / MVP 3 Produkts ir izstrādāts	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts ir idejas līmenī. Ar 2 punktiem novērtē, ja produktam ir izstrādāts prototips vai <i>MVP</i> (<i>Minimal Viable Product</i> – minimālais dzīvotspējīgais produkts jeb sākotnējais produkts). Ar 3 punktiem novērtē, ja produkts ir jau izstrādāts un ir uzsākta produkta realizācija – klientam jāspēj parādīt apgrozījuma apjoms, pārdošanas segments un kanāli <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Cik gatavs produkts/pakalpojums ir laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte	0 Produkts nav inovatīvs 1 Produkts ir inovatīvs	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts neatbilst inovatīva produkta definīcijām.

			<p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs pasaulē.</p> <p><u>Inovatīvs produkts</u>: tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus.</p> <p>Ja produkts ir uzskatāms par inovatīvu Latvijā, bet pasaulē jau ir, tad tas tiek vērtēts ar 0, jo produkts nav inovatīvs.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Kas ir tas, kas padara šo produktu/pakalpojumu par īpašu? Vai produkts/pakalpojums ir unikāls vai inovatīvs pasaules mērogā?</p>
2.3.	Produkta aktualitāte	<p>0 Produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls</p> <p>1 Produkts ir aktuāls šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē</p> <p>2 Produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina ļoti lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs pieprasīts nākotnē.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls šobrīd? Vai tas būs aktuāls pēc laika?</p>
2.4.	Biznesa modelis	<p>0 Biznesa modelis nav izstrādāts</p> <p>1 Biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi</p> <p>3 Biznesa modelis ir izstrādāts</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja biznesa modelis nav izstrādāts, kā arī nav skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi. Nav pietiekami skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts. Ir skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir izstrādāts biznesa plāns vai biznesa modelis? Vai biznesa modelis varētu būt dzīvotspējīgs? Vai pretendents ir izstrādājis laika grafiku idejas realizēšanai? Vai ir skaidra attīstības vīzija? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?</p>
2.5.	Finanšu plūsma	<p>0 Finanšu plāna dati un/vai pamatpieņēmumi nav ticami</p> <p>1 Finanšu plāns kopumā ir ticams, taču tam nepieciešami precizējumi</p> <p>3 Finanšu plāna dati un pamatpieņēmumi ir ticami</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja dati nav ticami, aprēķini nav korekti vai balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja finanšu aprēķini kopumā ir ticami, taču tie ir nepilnīgi vai nepieciešami precizējumi.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja finanšu aprēķini balstīti uz konkrētiem datiem, faktiem, pētījumiem vai iepriekšējiem rezultātiem un tie ir ticami. Ir aprēķināts nepieciešamais kapitāla/investīciju apmērs un atmaksāšanās laiks.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Uz kādiem datiem un pamatpieņēmumiem ir balstītas finanšu aplēses? Vai tās ir pamatotas, loģiskas un ticamas? Vai ir skaidrs priekšstats par nepieciešamo kapitāla/investīciju apmēru? Vai biznesa modelis ir pelnīt spējīgs? Cik ilgā laikā sāks pelnīt? Vai ir iekļautas visas būtiskās izdevumu pozīcijas?</p>
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	<p>0 Pretendentam nav finanšu līdzekļu un nav pārbaudīta plāna to piesaistei</p> <p>1 Pretendentam nav finanšu līdzekļu, bet ir pārbaudīts plāns to piesaistei</p> <p>2 Pretendentam ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav nepieciešamo finanšu līdzekļu uzņēmējdarbības veikšanai, kā arī nav pārbaudīta plāna līdzekļu piesaistei.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents nav finanšu līdzekļu, bet sagatavots ticams plāns to piesaistei.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents pašam ir nepieciešamie finanšu līdzekļi vai plāns līdzekļu piesaistei? Vai plāns ir pārbaudīts? Ja paredzēti aizņēmumi, kā pretendents spēs tos segt? Vai pretendents kādā no attīstības posmiem ir paredzējis piesaistīt investoru? Cik liels ir paredzētais starta kapitāls? Vai tas ir adekvāts?</p>

2.7.	Mērķa tirgus un klients	<p>0 Pretendents nav identificējis mērķa tirgu un klientu</p> <p>1 Pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus</p> <p>2 Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav veicis tirgus izpēti un nav identificējis mērķa tirgu un klientu. Pretendentam nav skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus. Mērķa tirgus un klients noteikts intuitīvi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus. Ir veikta tirgus izpēte ar ticamiem un dotos balstītiem paņēmieniem.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir veikta tirgus izpēte? Vai pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu? Vai pretendents ir apzinājis pārdošanas kanālus? Vai pretendentam ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu? Vai pieņēmumi ir pamatoti, dotos balstīti un ticami?</p>
2.8.	Eksporta iespējas	<p>0 Nav vai zems eksporta potenciāls (prognozējams mazāk par 20% no apgrozījuma)</p> <p>3 Vidējs eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 20% no apgrozījuma)</p> <p>5 Augsts eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 50% no apgrozījuma, kā arī noslēgtas vienošanās vai jau eksportē)</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāla nav vai ja eksporta apjoms prognozējams mazāks par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu nav paredzēts eksportēt vai eksporta apjoms ir mazs. Nav veikti nekādi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas nav ticami.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir vidējs un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu ir paredzēts eksportēt, tomēr visticamāk pamata tirgus būs vietējais. Ir veikti vispārīgi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas varētu būt ticami.</p> <p>Ar 5 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir augsts un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 50% no apgrozījuma, kā arī jau ir noslēgtas vienošanās par produkta eksportu vai jau tiek eksportēts. Ir veikti aprēķini vai padziļināta analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar dotos balstītu informāciju.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums būtu interesants arī citiem noieta tirgiem? Vai produktu/pakalpojumu paredzēts eksportēt? Cik % no apgrozījuma tiek plānots eksports? Vai tas ir pamatoti? Vai ir apzināts, kādi priekšnosacījumi jāizpilda eksporta uzsākšanai? Vai ir noslēgtas pirmās vienošanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem ārvalstīs?</p>
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	<p>0 Nav apzinātas uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas</p> <p>1 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā</p> <p>2 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns, kā šīs priekšrocības izmantot ilgtermiņā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav apzinājis uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir iespēja piesaistīt mentoru vai stratēģisko investoru.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir noslēgti līgumi ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents ir apzinājis un veicis konkurentu izpēti? Vai pretendents ir apzinājis savas priekšrocības? Vai ir kas tāds, kas pretendents produktu/pakalpojumu padara par neaizstājamu? Vai pretendents ir piekļuve un iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem? Vai pretendents un tā komandai ir kontakti, kuru rezultātā ir noslēgti vai ir iespēja noslēgt nodomu / sadarbības līgumus ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū? Vai pretendents ir iespēja nostiprināt intelektuālā īpašuma tiesības, lai iegūtu priekšroku pār konkurentiem? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?</p>

2.10.	Komanda un kompetences īstenošana biznesa ideju	<p>0 Komanda nav izveidota un nav plāna tās izveidei vai attīstībai</p> <p>1 Pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai</p> <p>3 Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja komanda nav izveidota un/vai nepieciešamās kompetences nav apzinātas vai tās nav pietiekamas, kā arī saistībā ar komandu vai kompetencēm konstatēti apstākļi, kas var būtiski negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai un pretendents ir skaidrs, kādas kompetences komandai pietrūkst. Ar 1 punktu novērtē arī tad, ja pretendents ir komanda, taču ir indikācijas, ka komanda nav pietiekami kompetenta vai ir izveidota formāli, piemēram, ir apšaubāma kāda komandas locekļa reāla iesaiste.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai. Pretendentam ir sapratne / plāns par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu.</p> <p>NB! Ja komandu veido ģimenes locekļi, īpaši jāizvērtē katra komandas locekļa kompetence, kā arī jāizvērtē pretendenta spēja veikt izmaiņas komandas sastāvā, uzņēmumam attīstoties.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendents ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Ja komandā pastāv kādas problēmas, vai pretendents ir skaidra rīcība situācijas risināšanai? Vai mērķa sasniegšanai veltīs visu savu uzmanību ar pilnu atdevi? Vai nepastāv faktori, kas varētu negatīvi ietekmēt mērķu sasniegšanu, piemēram, dalība un noslogotība citos projektos, nespēja apvienot ar pamatdarbu u.tml.? Vai nav konstatēti kādi citi apstākļi, kas varētu negatīvi ietekmēt inkubācijas procesu un biznesa idejas realizēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu?</p>
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0 Pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.

		3 Pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	Ar 3 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām. <u>RIS3 – Viedās specializācijas stratēģija</u> , kurā noteiktās specializācijas jomas ir zināšanu ietilpīga bioekonomika, biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, biofarmācija un biotehnoloģijas, viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas, viedā enerģētika, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas. <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām?
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs, ja attiecas	0 Pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam 3 Pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam	Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam. Ar 3 punktiem novērtē, ja pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam. <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai biznesa inkubators un konsultatīvā komisija ir noteikusi papildus kritēriju? Vai pretendents atbilst papildus noteiktajam kritērijam?

3. Norādījumi lēmuma pieņemšanai:

- 3.1. konsultatīvā komisija iesaka noraidīt pieteikumu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendentam piešķirto punktu skaits ir mazāks par piecpadsmit;
- 3.2. konsultatīvā komisija iesaka apstiprināt pieteikumu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendentam piešķirto punktu skaits ir vismaz piecpadsmit.
4. Konsultatīvā komisija pārbaudes lapas 3.sadaļā pēc nepieciešamības norāda komentārus saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, pretendentam izvirzītajiem inkubācijā sasniedzamiem mērķiem un periodu vai citu informāciju.

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 2.2.daļas (Radošo industriju inkubators)
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 2.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.2. konsultatīvā komisija izvērtē pieteikumu tādā sastāvā, kas neatrodas interešu konflikta situācijā ar konkrēto pretendentu;
 - 1.3. pārbaudes lapas sadaļa, kur kritērijs tiek vērtēts, piešķirot punktus, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot piešķirto punktu skaitu, ņemot vērā pieļaujamās vērtības. Ja kritērijs uz pretendentu neattiecas, norāda “0”, “N/a” vai “-”;
 - 1.4. pārbaudes lapas 1.sadaļā norāda informāciju par pretendentu.
2. Norādījumi kvalitatīvo kritēriju izvērtēšanai:
 - 2.1. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā pretendenta pieteikumā un prezentācijas laikā sniegto, kā arī citu pieteikuma izvērtēšanas gaitā noskaidroto informāciju;
 - 2.2. ja kādu no kvalitatīvajiem kritērijiem nav iespējams objektīvi novērtēt, tad par attiecīgo kritēriju piešķir nulle punktus;
 - 2.3. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI KVALITĀTĪVO KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits un vērtējums)	Aspekti vērtējuma piešķiršanai
2.1.	Produkta izstrādes posms	0 Produkts ir idejas līmenī 2 Produktam ir izstrādāts prototips / MVP 4 Produkts ir izstrādāts	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts ir idejas līmenī. Ar 2 punktiem novērtē, ja produktam ir izstrādāts prototips vai <i>MVP</i> (<i>Minimal Viable Product</i> – minimālais dzīvotspējīgais produkts jeb sākotnējais produkts). Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts ir jau izstrādāts un ir uzsākta produkta realizācija – klientam jāspēj parādīt apgrozījuma apjoms, pārdošanas segments un kanāli <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Cik gatavs produkts/pakalpojums ir laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte pasaules mērogā	0 Produkts nav inovatīvs 2 Produkts ir inovatīvs Latvijā	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts neatbilst inovatīva produkta definīcijām ne Latvijā, ne pasaulē.

		4 Produkts ir inovatīvs pasaules mērogā	<p>Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs Latvijā</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs pasaulē.</p> <p><u>Inovatīvs produkts</u>: tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Kas ir tas, kas padara šo produktu/pakalpojumu par īpašu? Vai produkts/pakalpojums ir unikāls vai inovatīvs pasaules mērogā?</p>
2.3.	Produkta aktualitāte / aktualitātes perspektīva	<p>0 Produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls</p> <p>2 Produkts ir aktuāls šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē</p> <p>4 Produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls, vai nav aktuāls šobrīd, taču ar augstu aktualitātes potenciālu nākotnē</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja produkts ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina ļoti lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs augsti pieprasīts nākotnē.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls šobrīd? Vai tas būs aktuāls pēc laika?</p>
2.4.	Biznesa modelis	<p>0 Biznesa modelis nav izstrādāts</p> <p>1 Biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi</p> <p>2 Biznesa modelis ir izstrādāts</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja biznesa modelis nav izstrādāts, kā arī nav skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi. Nav pietiekami skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p>

			<p>Ar 2 punktiem novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts. Ir skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir izstrādāts biznesa plāns vai biznesa modelis? Vai biznesa modelis varētu būt dzīvotspējīgs? Vai pretendents ir izstrādājis laika grafiku idejas realizēšanai? Vai ir skaidra attīstības vīzija? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?</p>
2.5.	Finanšu plūsma	<p>0 Finanšu plāna dati un/vai pamatpieņēmumi nav skaidri noteikti vai ticami</p> <p>1 Finanšu plāns kopumā ir ticams, taču tam nepieciešami precizējumi</p> <p>2 Finanšu plāna dati un pamatpieņēmumi ir ticami</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja dati nav skaidri noteikti vai ticami, aprēķini nav korekti vai balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja finanšu aprēķini kopumā ir ticami, taču tie ir nepilnīgi vai nepieciešami precizējumi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja finanšu aprēķini balstīti uz konkrētiem datiem, faktiem, pētījumiem vai iepriekšējiem rezultātiem un tie ir ticami. Ir aprēķināts nepieciešamais kapitāla/investīciju apmērs un atmaksāšanās laiks.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Uz kādiem datiem un pamatpieņēmumiem ir balstītas finanšu aplēses? Vai tās ir pamatotas, loģiskas un ticamas? Vai ir skaidrs priekšstats par nepieciešamo kapitāla/investīciju apmēru? Vai biznesa modelis ir pelnīt spējīgs? Cik ilgā laikā sāks pelnīt? Vai ir iekļautas visas būtiskās izdevumu pozīcijas?</p>
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	<p>0 Pretendentam nav finanšu līdzekļu un nav pārbaudīta plāna to piesaiste</p> <p>2 Pretendentam nav pietiekamu finanšu līdzekļu, bet ir pārbaudīts plāns to piesaistei</p> <p>4 Pretendentam ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav nepieciešamo finanšu līdzekļu uzņēmējdarbības veikšanai, kā arī nav pārbaudīta plāna līdzekļu piesaiste.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja pretendents nav finanšu pietiekamu līdzekļu, bet sagatavots ticams plāns to piesaistei.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendents ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents pašam ir nepieciešamie finanšu līdzekļi vai plāns līdzekļu piesaistei? Vai plāns ir pārbaudīts? Ja paredzēti aizņēmumi, kā pretendents spēs tos segt? Vai pretendents kādā no attīstības posmiem ir paredzējis piesaistīt investoru? Cik liels ir paredzētais starta kapitāls? Vai tas ir adekvāts?</p>
2.7.	Mērķa tirgus un klients	<p>0 Pretendents nav identificējis mērķa tirgu un klientu</p> <p>1 Pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus</p> <p>2 Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav veicis tirgus izpēti un nav identificējis mērķa tirgu un klientu. Pretendentam nav skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus. Mērķa tirgus un klients noteikts intuitīvi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus. Ir veikta tirgus izpēte ar ticamiem un datus balstītiem paņēmieniem.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir veikta tirgus izpēte? Vai pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu? Vai pretendents ir apzinājis pārdošanas kanālus? Vai pretendents ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu? Vai pieņēmumi ir pamatoti, datus balstīti un ticami?</p>
2.8.	Eksporta iespējas	<p>0 Nav eksporta potenciāls</p> <p>2 Eksporta potenciāls uz atsevišķām valstīm</p> <p>4 eksporta potenciāls neierobežots, pasaules mērogā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāla. Produktu/pakalpojumu nav paredzēts eksportēt. Nav veikti nekādi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas nav ticami.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir iespējams uz atsevišķām valstīm. Produktu/pakalpojumu ir paredzēts eksportēt, tomēr visticamāk pamata tirgus būs vietējais. Ir veikti vispārīgi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas varētu būt ticami.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir augsts un tas ir iespējams pasaules mērogā, kā arī jau ir noslēgtas vienošanās par produkta eksportu vai jau tiek eksportēts. Ir veikti aprēķini vai padziļināta analīze par</p>

			<p>eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar dotos balstītu informāciju.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums būtu interesants arī citiem noieta tirgiem? Vai produktu/pakalpojumu paredzēts eksportēt? Cik % no apgrozījuma tiek plānots eksports? Vai tas ir pamatoti? Vai ir apzināts, kādi priekšnosacījumi jāizpilda eksporta uzsākšanai? Vai ir noslēgtas pirmās vienošanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem ārvalstīs?</p>
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	<p>0 Nav apzinātas uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas</p> <p>1 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā</p> <p>2 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns, kā šīs priekšrocības izmantot ilgtermiņā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav apzinājis uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir iespēja piesaistīt mentoru vai stratēģisko investoru.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir noslēgti līgumi ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents ir apzinājis un veicis konkurentu izpēti? Vai pretendents ir apzinājis savas priekšrocības? Vai ir kas tāds, kas pretendents produktu/pakalpojumu padara par neaizstājamu? Vai pretendents ir piekļuve un iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem? Vai pretendents un tā komandai ir kontakti, kuru rezultātā ir noslēgti vai ir iespēja noslēgt nodomu / sadarbības līgumus ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū? Vai pretendents ir iespēja nostiprināt</p>

			<p>intelektuālā īpašuma tiesības, lai iegūtu priekšroku pār konkurentiem? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?</p>
2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	<p>0 Komanda nav izveidota, nav plāna tās izveidei vai attīstībai vai tai ir vājas kompetences</p> <p>2 Pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai</p> <p>4 Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja komanda nav izveidota un/vai nepieciešamās kompetences nav apzinātas vai tās nav pietiekamas, kā arī saistībā ar komandu vai kompetencēm konstatēti apstākļi, kas var būtiski negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja pretendents ir sapratne vai plāns pamata komandas izveidei vai attīstībai un pretendents ir skaidrs, kādas kompetences komandai pietrūkst, bet nepieciešams piesaistīt vēl papildus komandas locekļus. Ar 1 punktu novērtē arī tad, ja pretendents ir komanda, taču ir indikācijas, ka komanda nav pietiekami kompetenta vai ir izveidota formāli, piemēram, ir apšaubāma kāda komandas locekļa reāla iesaiste.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai. Pretendentam ir sapratne / plāns par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu.</p> <p>NB! Ja komandu veido ģimenes locekļi, īpaši jāizvērtē katra komandas locekļa kompetence, kā arī jāizvērtē pretendenta spēja veikt izmaiņas komandas sastāvā, uzņēmumam attīstoties.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendents ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Ja komandā pastāv kādas problēmas, vai pretendents ir skaidra rīcība situācijas risināšanai? Vai mērķa sasniegšanai veltīs visu savu uzmanību ar pilnu atdevi? Vai nepastāv faktori, kas varētu negatīvi ietekmēt mērķu sasniegšanu, piemēram, dalība un noslogotība citos projektos, nespēja apvienot ar pamatdarbu u.tml.? Vai nav konstatēti kādi citi apstākļi, kas varētu negatīvi ietekmēt inkubācijas procesu un biznesa idejas realizēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu?</p>

2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	<p>0 Pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām</p> <p>4 Pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.</p> <p><u>RIS3 – Viedās specializācijas stratēģija</u>, kurā noteiktās specializācijas jomas ir zināšanu ietilpīga bioekonomika, biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, biofarmācija un biotehnoloģijas, viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas, viedā enerģētika, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām?</p>
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs - Pretendenta ieguvums no atrašanās Radošo industriju inkubatorā	<p>0 Pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam</p> <p>4 Pretendents daļēji atbilst izvirzītajam papildu kritērijam</p> <p>8 Pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents ir pašpietiekams uzņēmums, pats var attīstīties un iespējamais ieguvums no RII nav ievērojams vai uzņēmums neklasificējas dalībai RII pēc būtības/ nav mērķa klients.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendents var attīstīties pats, tam ir pietiekamas kompetences un finanšu līdzekļi, daļēji vai atbilst RII pēc būtības/ir tā mērķa klients, būtu vērtīgs RII kopienas dalībnieks un/vai RII var sniegt ieguldījumu uzņēmuma attīstībai.</p> <p>Ar 8 punktiem novērtē, ja pretendents atbilst RII pēc būtības/ir tā mērķa klients un būtu vērtīgs RII kopienas dalībnieks un RII var sniegt būtisku ieguldījumu uzņēmuma straujai attīstībai.</p>

3. Norādījumi lēmuma pieņemšanai:

- 3.1. konsultatīvā komisija iesaka noraidīt pieteikumu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendenta piešķirto punktu skaits ir mazāks par piecpadsmit;
- 3.2. konsultatīvā komisija iesaka apstiprināt pieteikumu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendenta piešķirto punktu skaits ir vismaz piecpadsmit.
4. Konsultatīvā komisija pārbaudes lapas 3.sadaļā pēc nepieciešamības norāda komentārus saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, pretendenta izvirzītajiem inkubācijā sasniedzamiem mērķiem un periodu vai citu informāciju.

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 3.1.daļas
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 3.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.2. pārbaudes lapas sadaļa, kur kritērijs tiek vērtēts, piešķirot punktus, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot piešķirto punktu skaitu, ņemot vērā pieļaujamās vērtības. Ja kritērijs uz pretendentu neattiecas, norāda “0”, “N/a” vai “-”;
 - 1.3. pārbaudes lapas 1.sadaļā norāda informāciju par pretendentu.
2. Norādījumi kvalitatīvo kritēriju izvērtēšanai:
 - 2.1. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā pretendenta pieteikumā un prezentācijas laikā sniegto, kā arī citu pieteikuma izvērtēšanas gaitā noskaidroto informāciju;
 - 2.2. ja kādu no kvalitatīvajiem kritērijiem nav iespējams objektīvi novērtēt, tad par attiecīgo kritēriju piešķir nulle punktus;
 - 2.3. pēc visu pieteikumu izvērtēšanas pieteikumiem, kas netiks virzīti apstiprināšanai, BID atbildīgais darbinieks pārbaudes lapā norāda informāciju ailē “Novērtējuma pamatojums” tiem kritērijiem, kas nav novērtēti ar maksimālo punktu skaitu;
 - 2.4. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI KVALITATĪVO KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits un vērtējums)	Aspekti vērtējuma piešķiršanai
2.1.	Produkta izstrādes posms	0 Produkts ir idejas līmenī 2 Produktam ir izstrādāts prototips / MVP 3 Produkts ir izstrādāts	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts ir idejas līmenī. Ar 2 punktiem novērtē, ja produktam ir izstrādāts prototips vai <i>MVP (Minimal Viable Product</i> – minimālais dzīvotspējīgais produkts jeb sākotnējais produkts). Ar 3 punktiem novērtē, ja produkts ir jau izstrādāts un ir uzsākta produkta realizācija – klientam jāspēj parādīt apgrozījuma apjoms, pārdošanas segments un kanāli <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Cik gatavs produkts/pakalpojums ir laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte	0 Produkts nav inovatīvs	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts neatbilst inovatīva produkta definīcijām.

		1 Produkts ir inovatīvs	<p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs pasaulē.</p> <p><u>Inovatīvs produkts:</u> tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus.</p> <p>Ja produkts ir uzskatāms par inovatīvu Latvijā, bet pasaulē jau ir, tad tas tiek vērtēts ar 0, jo produkts nav inovatīvs.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Kas ir tas, kas padara šo produktu/pakalpojumu par īpašu? Vai produkts/pakalpojums ir unikāls vai inovatīvs pasaules mērogā?</p>
2.3.	Produkta aktualitāte	<p>0 Produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls</p> <p>1 Produkts ir aktuāls šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē</p> <p>2 Produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina ļoti lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs pieprasīts nākotnē.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls šobrīd? Vai tas būs aktuāls pēc laika?</p>
2.4.	Biznesa modelis	<p>0 Biznesa modelis nav izstrādāts</p> <p>1 Biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi</p> <p>3 Biznesa modelis ir izstrādāts</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja biznesa modelis nav izstrādāts, kā arī nav skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi. Nav pietiekami skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts. Ir skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir izstrādāts biznesa plāns vai biznesa modelis? Vai biznesa modelis varētu būt dzīvotspējīgs? Vai pretendents ir izstrādājis laika grafiku idejas realizēšanai? Vai ir skaidra attīstības vīzija? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?</p>
2.5.	Finanšu plūsma	<p>0 Finanšu plāna dati un/vai pamatpieņēmumi nav ticami</p> <p>1 Finanšu plāns kopumā ir ticams, taču tam nepieciešami precizējumi</p> <p>3 Finanšu plāna dati un pamatpieņēmumi ir ticami</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja dati nav ticami, aprēķini nav korekti vai balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja finanšu aprēķini kopumā ir ticami, taču tie ir nepilnīgi vai nepieciešami precizējumi.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja finanšu aprēķini balstīti uz konkrētiem datiem, faktiem, pētījumiem vai iepriekšējiem rezultātiem un tie ir ticami. Ir aprēķināts nepieciešamais kapitāla/investīciju apmērs un atmaksāšanās laiks.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Uz kādiem datiem un pamatpieņēmumiem ir balstītas finanšu aplēses? Vai tās ir pamatotas, loģiskas un ticamas? Vai ir skaidrs priekšstats par nepieciešamo kapitāla/investīciju apmēru? Vai biznesa modelis ir pelnīt spējīgs? Cik ilgā laikā sāks pelnīt? Vai ir iekļautas visas būtiskās izdevumu pozīcijas?</p>
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	<p>0 Pretendentam nav finanšu līdzekļu un nav pārbaudīta plāna to piesaistei</p> <p>1 Pretendentam nav finanšu līdzekļu, bet ir pārbaudīts plāns to piesaistei</p> <p>2 Pretendentam ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav nepieciešamo finanšu līdzekļu uzņēmējdarbības veikšanai, kā arī nav pārbaudīta plāna līdzekļu piesaistei.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents nav finanšu līdzekļu, bet sagatavots ticams plāns to piesaistei.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents pašam ir nepieciešamie finanšu līdzekļi vai plāns līdzekļu piesaistei? Vai plāns ir pārbaudīts? Ja paredzēti aizņēmumi, kā pretendents spēs tos segt? Vai pretendents kādā no</p>

			attīstības posmiem ir paredzējis piesaistīt investoru? Cik liels ir paredzēts starta kapitāls? Vai tas ir adekvāts?
2.7.	Mērķa tirgus un klients	<p>0 Pretendents nav identificējis mērķa tirgu un klientu</p> <p>1 Pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus</p> <p>2 Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav veicis tirgus izpēti un nav identificējis mērķa tirgu un klientu. Pretendentam nav skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus. Mērķa tirgus un klients noteikts intuitīvi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus. Ir veikta tirgus izpēte ar ticamiem un dotos balstītiem paņēmieniem.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir veikta tirgus izpēte? Vai pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu? Vai pretendents ir apzinājis pārdošanas kanālus? Vai pretendentam ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu? Vai pieņēmumi ir pamatoti, dotos balstīti un ticami?</p>
2.8.	Eksporta iespējas	<p>0 Nav vai zems eksporta potenciāls (prognozējams mazāk par 20% no apgrozījuma)</p> <p>3 Vidējs eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 20% no apgrozījuma)</p> <p>5 Augsts eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 50% no apgrozījuma, kā arī noslēgtas vienošanās vai jau eksportē)</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāla nav vai ja eksporta apjoms prognozējams mazāks par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu nav paredzēts eksportēt vai eksporta apjoms ir mazs. Nav veikti nekādi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas nav ticami.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir vidējs un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu ir paredzēts eksportēt, tomēr visticamāk pamata tirgus būs vietējais. Ir veikti vispārīgi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas varētu būt ticami.</p> <p>Ar 5 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir augsts un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 50% no apgrozījuma, kā arī jau ir noslēgtas vienošanās par produkta eksportu vai jau tiek eksportēts. Ir veikti aprēķini vai padziļināta analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar dotos balstītu informāciju.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums būtu interesants arī citiem noieta tirgiem? Vai produktu/pakalpojumu paredzēts eksportēt? Cik % no apgrozījuma tiek plānots eksports? Vai tas ir pamatoti? Vai ir apzināts, kādi priekšnosacījumi jāizpilda eksporta uzsākšanai? Vai ir noslēgtas pirmās vienošanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem ārvalstīs?</p>
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	<p>0 Nav apzinātas uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas</p> <p>1 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā</p> <p>2 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns, kā šīs priekšrocības izmantot ilgtermiņā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav apzinājis uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir iespēja piesaistīt mentoru vai stratēģisko investoru.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir noslēgti līgumi ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents ir apzinājis un veicis konkurentu izpēti? Vai pretendents ir apzinājis savas priekšrocības? Vai ir kas tāds, kas pretendents produktu/pakalpojumu padara par neaizstājamu? Vai pretendents ir piekļuve un iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem? Vai pretendents un tā komandai ir kontakti, kuru rezultātā ir noslēgti vai ir iespēja noslēgt nodomu / sadarbības līgumus ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū? Vai pretendents ir iespēja nostiprināt intelektuālā īpašuma tiesības, lai iegūtu priekšroku pār konkurentiem? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?</p>

2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	<p>0 Komanda nav izveidota un nav plāna tās izveidei vai attīstībai</p> <p>1 Pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai</p> <p>3 Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja komanda nav izveidota un/vai nepieciešamās kompetences nav apzinātas vai tās nav pietiekamas, kā arī saistībā ar komandu vai kompetencēm konstatēti apstākļi, kas var būtiski negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai un pretendents ir skaidrs, kādas kompetences komandai pietrūkst. Ar 1 punktu novērtē arī tad, ja pretendents ir komanda, taču ir indikācijas, ka komanda nav pietiekami kompetenta vai ir izveidota formāli, piemēram, ir apšaubāma kāda komandas locekļa reāla iesaiste.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai. Pretendentam ir sapratne / plāns par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu.</p> <p>NB! Ja komandu veido ģimenes locekļi, īpaši jāizvērtē katra komandas locekļa kompetence, kā arī jāizvērtē pretendenta spēja veikt izmaiņas komandas sastāvā, uzņēmumam attīstoties.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendents ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Ja komandā pastāv kādas problēmas, vai pretendents ir skaidra rīcība situācijas risināšanai? Vai mērķa sasniegšanai veltīs visu savu uzmanību ar pilnu atdevi? Vai nepastāv faktori, kas varētu negatīvi ietekmēt mērķu sasniegšanu, piemēram, dalība un noslogotība citos projektos, nespēja apvienot ar pamatdarbu u.tml.? Vai nav konstatēti kādi citi apstākļi, kas varētu negatīvi ietekmēt inkubācijas procesu un biznesa idejas realizēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu?</p>
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	<p>0 Pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām</p> <p>3 Pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.</p>

			<p>RIS3 – Viedās specializācijas stratēģija, kurā noteiktās specializācijas jomas ir zināšanu ietilpīga bioekonomika, biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, biofarmācija un biotehnoloģijas, viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas, viedā enerģētika, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām?</p>
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs, ja attiecas	<p>0 Pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam</p> <p>3 Pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai biznesa inkubators un konsultatīvā komisija ir noteikusi papildus kritēriju? Vai pretendents atbilst papildus noteiktajam kritērijam?</p>

3. Norādījumi lēmuma pieņemšanai:

- 3.1. BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par pieteikuma noraidīšanu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendenta piešķirto punktu skaits ir mazāks par piecpadsmit;
- 3.2. BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par pieteikuma apstiprināšanu līguma slēgšanai, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendenta piešķirto punktu skaits ir vismaz piecpadsmit.
- 3.3. Ja pieteikumu, kuri ieguvuši vismaz 15 punktus, skaits ir lielāks nekā Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Inkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā biznesa inkubatorā, apstiprināšanai virza tos pieteikumus, kas ieguvuši lielāku punktu skaitu kvalitatīvajos kritērijos saskaņā ar Pārbaudes lapas 3.daļu, bet pārējos virza noraidīšanai.

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 3.2.daļas (Radošo industriju inkubatora)
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 3.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.2. pārbaudes lapas sadaļa, kur kritērijs tiek vērtēts, piešķirot punktus, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot piešķirto punktu skaitu, ņemot vērā pieļaujamās vērtības. Ja kritērijs uz pretendentu neattiecas, norāda “0”, “N/a” vai “-”;
 - 1.3. pārbaudes lapas 1.sadaļā norāda informāciju par pretendentu.
2. Norādījumi kvalitatīvo kritēriju izvērtēšanai:
 - 2.1. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā pretendenta pieteikumā un prezentācijas laikā sniegto, kā arī citu pieteikuma izvērtēšanas gaitā noskaidroto informāciju;
 - 2.2. ja kādu no kvalitatīvajiem kritērijiem nav iespējams objektīvi novērtēt, tad par attiecīgo kritēriju piešķir nulle punktus;
 - 2.3. pēc visu pieteikumu izvērtēšanas pieteikumiem, kas netiks virzīti apstiprināšanai, BID atbildīgais darbinieks pārbaudes lapā norāda informāciju ailē “Novērtējuma pamatojums” tiem kritērijiem, kas nav novērtēti ar maksimālo punktu skaitu;
 - 2.4. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI KVALITATĪVO KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits un vērtējums)	Aspekti vērtējuma piešķiršanai
2.1.	Produkta izstrādes posms	0 Produkts ir idejas līmenī 2 Produktam ir izstrādāts prototips / MVP 4 Produkts ir izstrādāts	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts ir idejas līmenī. Ar 2 punktiem novērtē, ja produktam ir izstrādāts prototips vai <i>MVP (Minimal Viable Product</i> – minimālais dzīvotspējīgais produkts jeb sākotnējais produkts). Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts ir jau izstrādāts un ir uzsākta produkta realizācija – klientam jāspēj parādīt apgrozījuma apjoms, pārdošanas segments un kanāli <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Cik gatavs produkts/pakalpojums ir laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?
2.2.	Produkta / pakalpojuma inovativitāte pasaules mērogā	0 Produkts nav inovatīvs	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts neatbilst inovatīva produkta definīcijām ne Latvijā, ne pasaulē.

		<p>2 Produkts ir inovatīvs Latvijā</p> <p>4 Produkts ir inovatīvs pasaules mērogā</p>	<p>Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs Latvijā</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva produkta definīcijai un ir inovatīvs pasaulē.</p> <p><u>Inovatīvs produkts:</u> tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Kas ir tas, kas padara šo produktu/pakalpojumu par īpašu? Vai produkts/pakalpojums ir unikāls vai inovatīvs pasaules mērogā?</p>
2.3.	Produkta aktualitāte / aktualitātes perspektīva	<p>0 Produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls</p> <p>2 Produkts ir aktuāls šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē</p> <p>4 Produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls, vai nav aktuāls šobrīd, taču ar augstu aktualitātes potenciālu nākotnē</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja produkts ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina ļoti lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs augsti pieprasīts nākotnē.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls šobrīd? Vai tas būs aktuāls pēc laika?</p>
2.4.	Biznesa modelis	<p>0 Biznesa modelis nav izstrādāts</p> <p>1 Biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi</p> <p>2 Biznesa modelis ir izstrādāts</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja biznesa modelis nav izstrādāts, kā arī nav skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi. Nav pietiekami skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p>

			<p>Ar 2 punktiem novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts. Ir skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 2 gadu periodam.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir izstrādāts biznesa plāns vai biznesa modelis? Vai biznesa modelis varētu būt dzīvotspējīgs? Vai pretendents ir izstrādājis laika grafiku idejas realizēšanai? Vai ir skaidra attīstības vīzija? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?</p>
2.5.	Finanšu plūsma	<p>0 Finanšu plāna dati un/vai pamatpieņēmumi nav skaidri nodefinēti vai ticami</p> <p>1 Finanšu plāns kopumā ir ticams, taču tam nepieciešami precizējumi</p> <p>2 Finanšu plāna dati un pamatpieņēmumi ir ticami</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja dati nav skaidri nodefinēti vai ticami, aprēķini nav korekti vai balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja finanšu aprēķini kopumā ir ticami, taču tie ir nepilnīgi vai nepieciešami precizējumi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja finanšu aprēķini balstīti uz konkrētiem datiem, faktiem, pētījumiem vai iepriekšējiem rezultātiem un tie ir ticami. Ir aprēķināts nepieciešamais kapitāla/investīciju apmērs un atmaksāšanās laiks.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Uz kādiem datiem un pamatpieņēmumiem ir balstītas finanšu aplēses? Vai tās ir pamatotas, loģiskas un ticamas? Vai ir skaidrs priekšstats par nepieciešamo kapitāla/investīciju apmēru? Vai biznesa modelis ir pelnīt spējīgs? Cik ilgā laikā sāks pelnīt? Vai ir iekļautas visas būtiskās izdevumu pozīcijas?</p>
2.6.	Finanšu līdzekļu pieejamība	<p>0 Pretendentam nav finanšu līdzekļu un nav pārbaudīta plāna to piesaistei</p> <p>2 Pretendentam nav pietiekamu finanšu līdzekļu, bet ir pārbaudīts plāns to piesaistei</p> <p>4 Pretendentam ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav nepieciešamo finanšu līdzekļu uzņēmējdarbības veikšanai, kā arī nav pārbaudīta plāna līdzekļu piesaistei.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja pretendents nav finanšu pietiekamu līdzekļu, bet sagatavots ticams plāns to piesaistei.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendents ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents pašam ir nepieciešamie finanšu līdzekļi vai plāns līdzekļu piesaistei? Vai plāns ir pārbaudīts? Ja paredzēti aizņēmumi, kā pretendents spēs tos segt? Vai pretendents kādā no</p>

			attīstības posmiem ir paredzējis piesaistīt investoru? Cik liels ir paredzēts starta kapitāls? Vai tas ir adekvāts?
2.7.	Mērķa tirgus un klients	<p>0 Pretendents nav identificējis mērķa tirgu un klientu</p> <p>1 Pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus</p> <p>2 Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav veicis tirgus izpēti un nav identificējis mērķa tirgu un klientu. Pretendentam nav skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus. Mērķa tirgus un klients noteikts intuitīvi.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus. Ir veikta tirgus izpēte ar ticamiem un dotos balstītiem paņēmieniem.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir veikta tirgus izpēte? Vai pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu? Vai pretendents ir apzinājis pārdošanas kanālus? Vai pretendentam ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu? Vai pieņēmumi ir pamatoti, dotos balstīti un ticami?</p>
2.8.	Eksporta iespējas	<p>0 Nav eksporta potenciāls</p> <p>2 Eksporta potenciāls uz atsevišķām valstīm</p> <p>4 eksporta potenciāls neierobežots, pasaules mērogā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāla. Produktu/pakalpojumu nav paredzēts eksportēt. Nav veikti nekādi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas nav ticami.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir iespējams uz atsevišķām valstīm. Produktu/pakalpojumu ir paredzēts eksportēt, tomēr visticamāk pamata tirgus būs vietējais. Ir veikti vispārīgi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas varētu būt ticami.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir augsts un tas ir iespējams pasaules mērogā, kā arī jau ir noslēgtas vienošanās par produkta eksportu vai jau tiek eksportēts. Ir veikti aprēķini vai padziļināta analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar dotos balstītu informāciju.</p>

			<p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums būtu interesants arī citiem noieta tirgiem? Vai produktu/pakalpojumu paredzēts eksportēt? Cik % no apgrozījuma tiek plānots eksports? Vai tas ir pamatoti? Vai ir apzināts, kādi priekšnosacījumi jāizpilda eksporta uzsākšanai? Vai ir noslēgtas pirmās vienošanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem ārvalstīs?</p>
2.9.	Priekšrocības un konkurētspēja	<p>0 Nav apzinātas uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas</p> <p>1 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā</p> <p>2 Uzņēmums ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns, kā šīs priekšrocības izmantot ilgtermiņā</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents nav apzinājis uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir iespēja piesaistīt mentoru vai stratēģisko investoru.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā; pretendents ir noslēgti līgumi ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū; pretendents ir iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem; pretendents ir informācija, kas dod kādas priekšrocības pret konkurentiem; ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendents ir apzinājis un veicis konkurentu izpēti? Vai pretendents ir apzinājis savas priekšrocības? Vai ir kas tāds, kas pretendents produktu/pakalpojumu padara par neaizstājamu? Vai pretendents ir piekļuve un iespēja izmantot resursus (izejvielas, zināšanas u.tml.), kādas iespējas nav citiem? Vai pretendents un tā komandai ir kontakti, kuru rezultātā ir noslēgti vai ir iespēja noslēgt nodomu / sadarbības līgumus ar potenciālajiem klientiem vai piegādātājiem uz nosacījumiem, kas pretendents dod priekšroku tirgū? Vai pretendents ir iespēja nostiprināt intelektuālā īpašuma tiesības, lai iegūtu priekšroku pār konkurentiem? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?</p>

2.10.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	<p>0 Komanda nav izveidota, nav plāna tās izveidei vai attīstībai vai tai ir vājas kompetences</p> <p>2 Pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai</p> <p>4 Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja komanda nav izveidota un/vai nepieciešamās kompetences nav apzinātas vai tās nav pietiekamas, kā arī saistībā ar komandu vai kompetencēm konstatēti apstākļi, kas var būtiski negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu.</p> <p>Ar 2 punktu novērtē, ja pretendents ir sapratne vai plāns pamata komandas izveidei vai attīstībai un pretendents ir skaidrs, kādas kompetences komandai pietrūkst, bet nepieciešams piesaistīt vēl papildus komandas locekļus. Ar 1 punktu novērtē arī tad, ja pretendents ir komanda, taču ir indikācijas, ka komanda nav pietiekami kompetenta vai ir izveidota formāli, piemēram, ir apšaubāma kāda komandas locekļa reāla iesaiste.</p> <p>Ar 4 punktiem novērtē, ja komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai. Pretendentam ir sapratne / plāns par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu.</p> <p>NB! Ja komandu veido ģimenes locekļi, īpaši jāizvērtē katra komandas locekļa kompetence, kā arī jāizvērtē pretendenta spēja veikt izmaiņas komandas sastāvā, uzņēmumam attīstoties.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendents ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Ja komandā pastāv kādas problēmas, vai pretendents ir skaidra rīcība situācijas risināšanai? Vai mērķa sasniegšanai veltīs visu savu uzmanību ar pilnu atdevi? Vai nepastāv faktori, kas varētu negatīvi ietekmēt mērķu sasniegšanu, piemēram, dalība un noslogotība citos projektos, nespēja apvienot ar pamatdarbu u.tml.? Vai nav konstatēti kādi citi apstākļi, kas varētu negatīvi ietekmēt inkubācijas procesu un biznesa idejas realizēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu?</p>
2.11.	Darbības nozares atbilstība RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	0 Pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare neatbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām.

		4 Pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām	Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām. <u>RIS3 – Viedās specializācijas stratēģija</u> , kurā noteiktās specializācijas jomas ir zināšanu ietilpīga bioekonomika, biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, biofarmācija un biotehnoloģijas, viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas, viedā enerģētika, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas. <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai pretendenta darbības nozare atbilst RIS3 noteiktajām specializācijas jomām?
2.12.	Biznesa inkubatora papildus kritērijs - Pretendenta ieguvums no atrašanās Radošo industriju inkubatorā	0 Pretendents neatbilst izvirzītajam papildu kritērijam 4 Pretendents daļēji atbilst izvirzītajam papildu kritērijam 8 Pretendents atbilst izvirzītajam papildu kritērijam	Ar 0 punktiem novērtē, ja pretendents ir pašpietiekams uzņēmums, pats var attīstīties un iespējamais ieguvums no RII nav ievērojams vai uzņēmums neklasificējas daļībai RII pēc būtības/ nav mērķa klients. Ar 4 punktiem novērtē, ja pretendents var attīstīties pats, tam ir pietiekamas kompetences un finanšu līdzekļi, daļēji vai atbilst RII pēc būtības/ir tā mērķa klients, būtu vērtīgs RII kopienas dalībnieks un/vai RII var sniegt ieguldījumu uzņēmuma attīstībai. Ar 8 punktiem novērtē, ja pretendents atbilst RII pēc būtības/ir tā mērķa klients un būtu vērtīgs RII kopienas dalībnieks un RII var sniegt būtisku ieguldījumu uzņēmuma straujai attīstībai.

3. Norādījumi lēmuma pieņemšanai:

3.1. BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par pieteikuma noraidīšanu, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendentsam piešķirto punktu skaits ir mazāks par piecpadsmit;

3.2. BID atbildīgais darbinieks sagatavo lēmuma projektu par pieteikuma apstiprināšanu līguma slēgšanai, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendentsam piešķirto punktu skaits ir vismaz piecpadsmit.

Ja pieteikumu, kuri ieguvuši vismaz 15 punktus, skaits ir lielāks nekā Aģentūras rīkojumā noteiktais Gala labuma guvēju skaits Inkubācijas atbalsta saņemšanai attiecīgajā biznesa inkubatorā, apstiprināšanai virza tos pieteikumus, kas ieguvuši lielāku punktu skaitu kvalitatīvajos kritērijos saskaņā ar Pārbaudes lapas 3.daļu, bet pārējos virza noraidīšanai.

**Norādījumi
pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 4.daļas
aizpildīšanai un kritēriju vērtēšanai**

1. Pārbaudes lapas pieteikuma izvērtēšanai 4.daļu (turpmāk šajos norādījumos – pārbaudes lapa) aizpilda sekojoši:
 - 1.1. pārbaudes lapu aizpilda, ja ir izdots Aģentūras direktora rīkojums par Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisijas izveidi attiecīgajā biznesa inkubatorā;
 - 1.2. pārbaudes lapas sadaļas, kurās jānorāda informācija, aizpilda latviešu valodā un datorrakstā;
 - 1.3. pārbaudes lapas sadaļa, kur kritērijs tiek vērtēts, piešķirot punktus, aizpilda tam paredzētajā laukā, norādot piešķirto punktu skaitu, ņemot vērā pieļaujamās vērtības.
 - 1.4. pārbaudes lapas 1.sadaļā norāda informāciju par pretendentu.
2. Norādījumi kvalitatīvo kritēriju izvērtēšanai:
 - 2.1. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā pretendenta pieteikumā un prezentācijas laikā sniegto, kā arī citu pieteikuma izvērtēšanas gaitā noskaidroto informāciju;
 - 2.2. ja kādu no kvalitatīvajiem kritērijiem nav iespējams objektīvi novērtēt, tad par attiecīgo kritēriju piešķir nulle punktus;
 - 2.3. pēc visu pieteikumu izvērtēšanas tiem pieteikumiem, kas netiks virzīti apstiprināšanai, Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija pārbaudes lapā norāda informāciju ailē “Novērtējuma pamatojums” tiem kritērijiem, kas nav novērtēti ar maksimālo punktu skaitu;
 - 2.4. vērtējot kvalitatīvos kritērijus, jāņem vērā šādi norādījumi (skat. tabulu):

NORĀDĪJUMI KVALITATĪVO KRITĒRIJU PĀRBAUDEI			
Kritērija nr.	Kritērija apraksts pārbaudes lapā	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits - vērtējums)	Aspekti vērtējuma piešķiršanai
2.1.	Produkta izstrādes posms	0 Produkts nav skaidri definēts idejas līmenī 2 Produkts ir definēts idejas līmenī 3 Produktam ir izstrādāts prototips vai MVP	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav skaidri definēts idejas līmenī. Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts ir definēts idejas līmenī. Ar 3 punktiem novērtē, ja produktam ir izstrādāts prototips vai <i>MVP (Minimal Viable Product</i> – minimālais dzīvotspējīgais produkts jeb sākotnējais produkts). <u>Ieteicamie jautājumi:</u> Cik gatavs produkts/pakalpojums ir laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?
2.2.	Produkta / pakalpojuma unikalitāte un/vai inovativitāte	0 Produkts nav unikāls un/vai inovatīvs	Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts neatbilst nevienai no zemāk norādītajām inovatīva vai unikāla produkta definīcijām.

		1 Produkts ir unikāls un/vai inovatīvs pasaules mērogā	<p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts atbilst zemāk norādītajai inovatīva un/vai unikāla produkta definīcijai.</p> <p><u>Inovatīvs produkts</u>: tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus.</p> <p><u>Unikāls produkts</u>: tāda prece vai pakalpojums, kurai ir citādākas un labākas vai neatkārtojamas īpašības nekā citiem tirgū pieejamajiem produktiem.</p> <p>Ja produkts ir uzskatāms par unikālu vai inovatīvu Latvijā, bet pasaulē jau ir, tad tas tiek vērtēts ar 0, jo produkts nav unikāls un/vai inovatīvs.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Kas ir tas, kas padara šo produktu/pakalpojumu par īpašu? Vai produkts/pakalpojums ir unikāls vai inovatīvs pasaules mērogā?</p>
2.3.	Produkta aktualitāte	<p>0 Produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls</p> <p>1 Produkts ir aktuāls šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē</p> <p>2 Produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja produkts nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja produkts ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē.</p> <p>Ar 2 punktiem novērtē, ja produkts ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina ļoti lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs pieprasīts nākotnē.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi</u>: Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls šobrīd? Vai tas būs aktuāls pēc laika?</p>
2.4.	Biznesa modelis	<p>0 Biznesa modelis nav izstrādāts</p> <p>1 Biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi</p> <p>3 Biznesa modelis ir izstrādāts</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja biznesa modelis nav izstrādāts, kā arī nav skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 3 gadu periodam.</p> <p>Ar 1 punktu novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts, taču nepilnīgi. Nav pietiekami skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 3 gadu periodam.</p>

			<p>Ar 3 punktiem novērtē, ja biznesa modelis ir izstrādāts. Ir skaidri definēta uzņēmuma stratēģija, mērķi un vīzija attīstībai tuvāko 3 gadu periodam.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai ir izstrādāts biznesa plāns vai biznesa modelis? Vai biznesa modelis varētu būt dzīvotspējīgs? Vai pretendents ir izstrādājis laika grafiku idejas realizēšanai? Vai ir skaidra attīstības vīzija? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?</p>
2.5.	Eksporta iespējas	<p>0 Nav vai zems eksporta potenciāls (prognozējams mazāk par 20% no apgrozījuma)</p> <p>3 Vidējs eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 20% no apgrozījuma)</p> <p>5 Augsts eksporta potenciāls (prognozējams vairāk nekā 50% no apgrozījuma, kā arī noslēgtas vienošanās vai jau eksportē)</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāla nav vai ja eksporta apjoms prognozējams mazāks par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu nav paredzēts eksportēt vai eksporta apjoms ir mazs. Nav veikti nekādi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas nav ticami.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir vidējs un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 20% no apgrozījuma. Produktu/pakalpojumu ir paredzēts eksportēt, tomēr visticamāk pamata tirgus būs vietējais. Ir veikti vispārīgi aprēķini vai analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar pieņēmumiem vai datiem, kas varētu būt ticami.</p> <p>Ar 5 punktiem novērtē, ja eksporta potenciāls ir augsts un eksporta apjoms prognozējams vairāk par 50% no apgrozījuma, kā arī jau ir noslēgtas vienošanās par produkta eksportu vai jau tiek eksportēts. Ir veikti aprēķini vai padziļināta analīze par eksporta tirgiem. Pretendents eksporta potenciālu pamato ar datus balstītu informāciju.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai produkts/pakalpojums būtu interesants arī citiem noieta tirgiem? Vai produktu/pakalpojumu paredzēts eksportēt? Cik % no apgrozījuma tiek plānots eksports? Vai tas ir pamatoti? Vai ir apzināts, kādi priekšnosacījumi jāizpilda eksporta uzsākšanai? Vai ir noslēgtas pirmās vienošanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem ārvalstīs?</p>
2.6.	Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju	<p>0 Komanda nav apzināta vai saistībā ar komandas locekļiem konstatēti citi apstākļi, kas var negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu</p>	<p>Ar 0 punktiem novērtē, ja komanda un nepieciešamās kompetences nav apzinātas vai tās nav pietiekamas, kā arī saistībā ar komandu vai kompetencēm konstatēti apstākļi, kas var būtiski negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu.</p>

		<p>1 Pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai</p> <p>3 Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai</p>	<p>Ar 1 punktu novērtē, ja pretendents ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai un pretendents ir skaidrs, kādas kompetences komandai pietrūkst. Ar 1 punktu novērtē arī tad, ja pretendents ir komanda, taču ir indikācijas, ka komanda nav pietiekami kompetenta vai ir izveidota formāli, piemēram, ir apšaubāma kāda komandas locekļa reāla iesaiste.</p> <p>Ar 3 punktiem novērtē, ja komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai. Pretendentam ir sapratne / plāns par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu.</p> <p><u>Ieteicamie jautājumi:</u> Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendents ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Ja komandā pastāv kādas problēmas, vai pretendents ir skaidra rīcība situācijas risināšanai? Vai mērķa sasniegšanai veltīs visu savu uzmanību ar pilnu atdevi? Vai nepastāv faktori, kas varētu negatīvi ietekmēt mērķu sasniegšanu, piemēram, dalība un noslogotība citos projektos, nespēja apvienot ar pamatdarbu u.tml.? Vai nav konstatēti kādi citi apstākļi, kas varētu negatīvi ietekmēt inkubācijas procesu un biznesa idejas realizēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu?</p> <p>Ja komandu veido ģimenes locekļi, īpaši jāizvērtē katra komandas locekļa kompetence, kā arī jāizvērtē pretendenta spēja veikt izmaiņas komandas sastāvā, uzņēmumam attīstoties.</p>
--	--	---	---

3. Norādījumi lēmuma pieņemšanai:
 - 3.1. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija virza pieteikumu noraidīšanai, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendents piešķirto punktu skaits ir mazāks par deviņi;
 - 3.2. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija virza pieteikumu apstiprināšanai, ja pārbaudes lapas 2.sadaļā kopējais pretendents piešķirto punktu skaits ir vismaz deviņi.
 4. Pirmsinkubācijas pieteikumu izvērtēšanas komisija pārbaudes lapas 3.sadaļā pēc nepieciešamības norāda komentārus saistībā ar pretendenta biznesa idejas izvērtējumu, pretendents izvirzītajiem pirmsinkubācijā sasniedzamiem mērķiem un periodu vai citu informāciju.