**Pārskats par Līguma ietvaros izstrādātā IS profesionālo kompetenču etalonmodeļa atbilstību EK izstrādātajam kompetenču ietvaram ProcurCompEU.**

Šis pārskats veidots ar mērķi salīdzināt Līguma ietvaros izstrādāto IS profesionālo kompetenču etalonmodeli, ko paredzēts izmantot Latvijas valsts pārvaldē iepirkumu jomā nodarbināto profesionālo kompetenču novērtēšanai, ar EK izstrādāto kompetenču ietvaru ProcurCompEU, kam ir rekomendējošs raksturs izmantošanai Eiropas Savienības dalībvalstīs. Tām iestādēm, kas savu iepirkumu speciālistu vērtēšanai vēlas noteikt papildu rīcības pazīmes ārpus IS profesionālo kompetenču etalonmodelī izstrādātajām, var izmantot zemāk apkopoto informāciju par to, kādas kompetences EK izstrādātajā modelī ir atbilstošas IS etalonmodelī aprakstītajām un līdz ar to kuru kompetenču pazīmes var tikt izmantotas vērtējamo rīcības pazīmju saraksta paplašināšanai.

| **Kompetence izstrādātajā IS etalonmodelī** | **Atbilstošās kompetences ProcurCompEU** |
| --- | --- |
| Iepirkumu normatīvais regulējums (normatīvi, iestādes, procedūru veidi, sodi, IT rīki) | 3. Tiesību akti 4. E-iepirkums un IT rīki 12. Iepirkuma stratēģija  27. Organizatoriskā izpratne |
| Iepirkuma dokumentācijas sagatavošana (nolikums, TS, prasību noteikšana, protokoli) | 5. Ilgtspējīgs iepirkums  6. Inovatīvu risinājumu publiskais iepirkums  7. Kategorijai specifiskā zinātība  13.Tehniskās specifikācijas 14. Iepirkuma dokumentācija  21. Analītiskā un kritiskā domāšana  22. Saziņa |
| Iepirkuma kā projekta vadība (process, iesaistītās puses, iepirkuma riski, tirgus izpēte, sadarbība ar piegādātajiem, līguma vadība, iepirkuma rezultātu novērtēšana) | 1. Plānošana  2. Iepirkuma cikls  7. Kategorijai specifiskā  8. Piegādātāju pārvaldība  9. Sarunas  10. Vajadzību noteikšana  11.Tirgus analīze un dialogs ar tirgus dalībniekiem  12. Iepirkuma stratēģija  16. Līgumu pārvaldība  17. Apstiprināšana un maksājumu veikšana  18. Ziņošana un novērtēšana  21. Analītiskā un kritiskā domāšana  22. Saziņa  28. Projekta vadība  29. Orientācija uz rezultātu  30. Riska vadība un iekšējā kontrole |
| Komandas vadība un sadarbība (komisija, komunikācija ar citām iesaistītajām pusēm) | 19. Konfliktu risināšana un mediācija  21. Analītiskā un kritiskā domāšana  22. Saziņa  24. Sadarbība 25. Attiecību ar ieinteresētajām personām pārvaldība 26. Komandas vadība un līderība |
| Atbildības uzņemšanās un lēmumu pieņemšana (ar faktiem pamatoti lēmumi, neatkarīgums, spēja pamatot pieņemto lēmumu) | 15. Piedāvājumu vērtēšana 19. Konfliktu risināšana un mediācija  20. Spēja pielāgoties un modernizācija  21. Analītiskā un kritiskā domāšana |
| Iestādes Iepirkumu vadība (stratēģiskie mērķi, iepirkumu plāns, tendences regulārajos iepirkumos, centralizētie iepirkumi, iekšējais iestādes normatīvais regulējums) | 1. Plānošana  4. E-iepirkums un citi IT rīki  5. Ilgtspējīgs iepirkums 6.Inovatīvs iepirkums 7.Kategorijai specifiskā zinātība  8. Piegādātāju pārvaldība  9. Sarunas  10. Vajadzību noteikšana  11. Tirgus analīze un dialogs ar tirgus dalībniekiem 12. Iepirkuma stratēģija  16. Līgumu pārvaldība  17. Apstiprināšana un maksājumu veikšana 18. Ziņošana un novērtēšana  20. Spēja pielāgoties un modernizācija  25. Attiecību ar ieinteresētajām personām pārvaldība  27. Organizatoriskā izpratne 29. Orientācija uz rezultātu 30. Riska vadība un iekšējā kontrole |
| Ētiska rīcība un interešu konflikta vadība (korupcija, interešu konflikts, ētiska rīcība, konkurences ierobežojumi, PIL principi) | 23. Ētika un atbilstība 30. Riska vadība un iekšējā kontrole |