



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

**Apmācības “Export Training Course Executive Level”
IEPIRKUMS**
(iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-162)

Pasūtītājs:

Nosaukums:	Biedrība „Latvijas Elektrotehnikas un elektronikas rūpniecības asociācija”
Reģistrācijas Nr.:	40008010789
Biroja adrese:	Dzirnavu iela 91 k-3, Rīga, LV-1011, Latvija
Interneta adrese:	www.letera.lv
Kontaktpersona:	Gunta Birze
Tālrunis:	67288360
E-pasts:	apmacibas@letera.lv

Iepirkums tiek veikts saskaņā ar:

- 2017. gada 28. februāra Ministru kabineta noteikumiem Nr.104 „Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem”,
- 2015. gada 27. oktobra Ministru kabineta noteikumiem Nr.617 “Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 1.2.2. specifiskā atbalsta mērķa "Veicināt inovāciju ieviešanu komersantos" 1.2.2.1. pasākuma "Atbalsts nodarbināto apmācībām" pirmās projektu iesniegumu atlases kārtas īstenošanas noteikumi.”

Iepirkums tiek veikts Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 1.2.2.specifiskā atbalsta mērķa “Veicināt inovāciju ieviešanu komersantos” 1.2.2.1.pasākuma “Atbalsts nodarbināto apmācībām” projekta Nr. 1.2.2.1/16/A/011 “Elektronikas, optikas, elektrotehnikas un telekomunikācijas uzņēmumu darbinieku prasmju pilnveidošana” ietvaros, sadarbībā ar Centrālo finanšu un līgumu aģentūru (CFLA).

IEPIRKUMA PRIEKŠMETA APRAKSTS

Mācību kursa nosaukums:	Export Training Course Executive Level
Mācību kursā obligāti ietveramas tēmas:	<ol style="list-style-type: none">1. Introduction. What do you use today, audit of social media of the company2. Overview of the southern European business environment: SMEs, districts, openness and closedness. Setting an export strategy for southern Europe: building the plan. Customer portfolio management and customer lifetime management: setting reasonable goals3. Building the value proposition for export. Solution selling for sustaining export strategies. Marketing for export: omnichannel communication strategy and pre-selling strategies4. LinkedIn business social media companies' profile, your own profile connected to business5. Google – what customers are looking for. Website optimization for SEO6. Content – what the B2B buyers prefer. How to prepare content to enter Southern/ Northern European markets. Visual guidelines. Customer behaviour in social networks North/South Europe7. Marketing research what to use how to use, which channel is the most convenient/effective for your business. How to use those channels to improve the sales and how the digital marketing will give you the results8. Social Networks. Strategy, budget, key metrics. Choice of marketing agency, important steps for successful collaboration. Workshop. How to define objectives. Brief for a marketing agency. KPI Study case9. E-commerce platforms and different offers. Own e-commerce solution. How to choose the right solution for your business. Brainstorm situations and how to manage, get the best suggestions.10. Dalībniekiem apmācību procesā ir jāiekļauj pastāvīgie darbi un konsultācijas. Dalībniekiem pastāvīgo darbu apjoms un konsultāciju laiks jānodrošina aptuveni 50 akadēmiskās stundas ¹

¹ Laiks pastāvīgajiem darbiem netiek ieskaitīts sadaļā “Mācību kursa ilgums vienam dalībniekam” norādītajā mācību kursa ilgumā

Prasības kursa pasniedzējam:	<ul style="list-style-type: none"> • Pasniedzējam ir vismaz 3 (trīs) gadu pieredze ar mācību kursa tematiku saistītā jomā vai vismaz 3 (trīs) gadu pieredze apmācību sniegšanā jomā, kurā tiks apmācīti mācību kursa dalībnieki. • Pasniedzēja izglītība apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs kursa dalībnieki, apgūstot apmācību programmu.
Mācību materiāli:	<ul style="list-style-type: none"> • Elektroniski vai drukāti • Katram kursa dalībniekam jāizsniedz 1 mācību materiāla eksemplārs un viena mācību materiāla titullapas kopija Pasūtītājam (noformēta atbilstoši normatīvo aktu prasībām attiecībā uz vizuālo identitāti).
Mācību kursa ilgums vienam dalībniekam (akadēmiskās stundas (1 māc.st. = 45 minūtes)):	30 akadēmiskās stundas
Apmācāmo skaits:	10 dalībnieki
Apmācību veids:	Klātienē ar pasniedzēju vai tiešsaistē
Apmācību valoda:	Latviešu vai angļu
Pasniedzēja pieejamība apmācību dalībniekiem:	Piegādātājam ir jānodrošina apmācību dalībniekiem iespēja konsultēties ar pasniedzēju arī ārpus nodarbībām, piem. caur e-vidi vai tml.
Citas prasības:	<ul style="list-style-type: none"> • Pēc apmācību kursu apguves Piegādātājam ir jāizsniedz dalībniekiem sertifikāts vai apliecība par apmācību kursa apguvi. • Piegādātājam jānodrošina, ka apmācību laikā tiek nodrošināta dalībnieka dalības uzskaitē/reģistrācija. • Apmācību norises vietā jānodrošina vides un informācijas pieejamība, nepieciešamības gadījumos, nodrošinot atbilstošas palīgierīces. • Jānodrošina, ka tiek uzrādīts projekta numurs „1.2.2.1/16/A/011” – mācību materiālos, sertifikātos u.tml., kā arī visas pārējās Eiropas Savienības fondu publicitātes un vizuālās identitātes prasības apmācību laikā (mācību telpās), ievērojot Ministru kabineta 2015.gada 17.februāra MK noteikumus Nr.87 „Kārtība, kādā Eiropas Savienības struktūrfondu un Kohēzijas fonda ieviešanā 2014.–2020.gada plānošanas periodā nodrošināma komunikācijas un vizuālās identitātes prasību ievērošana”.

PRETENDENTA VĒLAMIE ATLASĒS KRITĒRIJI

Apraksts	Prasības
Piedāvājuma iesniegšana	Piedāvājumu iesniegt par visu iepirkuma apjomu kopā, iesniedzot tikai vienu piedāvājuma variantu.
Paredzamā līguma izpildes vieta	Latvija
Paredzamā iepirkuma līgumcena (EUR, bez PVN)	13 000,00 EUR
Paredzamais līguma izpildes termiņš	2023.gada 31.decembris
Prasības pretendentiem	<p>1) Pretendents nav atzīts par maksātnespējīgu, tam nepiemīt maksātnespējas pazīmes, tas neatrodas likvidācijas stadijā, tā saimnieciskā darbība nav apturēta vai pārtraukta, nav uzsākta tiesvedība par pretendenta darbības izbeigšanu, maksātnespēju vai bankrotu.</p> <p><i>Latvijā reģistrētam uzņēmumam Pasūtītājs minēto informāciju pārbauda pēc publiskajās datu bāzēs pieejamajiem datiem uz piedāvājuma izvērtēšanas brīdi. Ārvalstīs reģistram uzņēmumam jāiesniedz apliecinājums par atbilstību kritērijiem.</i></p> <p>2) Pretendentam nav nodokļu vai citu valsts obligāto maksājumu parādi Latvijā vai valstī, kurā tas reģistrēts.</p> <p><i>Latvijā reģistrētam uzņēmumam Pasūtītājs minēto informāciju pārbauda pēc publiskajās datu bāzēs pieejamajiem datiem uz piedāvājuma izvērtēšanas brīdi. Ārvalstīs reģistram uzņēmumam jāiesniedz apliecinājums par atbilstību kritērijiem.</i></p>
Prasības piedāvājuma noformējumam	<p>Pretendents līdz 2022.gada 22.novembra plkst. 16:00 iesniedz piedāvājumu. Piedāvājumu var iesniegt divos veidos:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Elektroniskā formā - atsūtot uz e-pastu: apmacibas@letera.lv elektroniski parakstītu nošifrētu piedāvājumu. Pretendentam ne vēlāk kā 30 (trīsdesmit) minūtes pēc piedāvājumu iesniegšanas termiņa beigām, t.i., laika posmā no 2022.gada 22.novembra plkst. 16:00 līdz plkst. 16:30 ir jāiesniedz elektroniskā atslēga ar paroli šifrētā dokumenta atvēršanai, atsūtot to uz e-pastu: apmacibas@letera.lv.2) Papīra formā - 1 (vienu) piedāvājuma oriģinālu latviešu valodā datorrakstā aizlīmētā aploksnē vai paketē, uz kuras norādīta šāda informācija:<ul style="list-style-type: none">• Pasūtītāja adrese;• Pretendenta nosaukums un juridiskā adrese;• Norāde: Iepirkuma procedūrai "Apmācības "Export Training Course Executive Level"" (Iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-162) <p>Neatvērt līdz 2022.gada 22.novembra plkst. 16:00.</p>

- 1) Pretendentu piedāvājumu vērtēšanu nodrošina Pasūtītāja izveidota iepirkuma komisija slēgtā sēdē.

- 2) Iesniedzot piedāvājumu, Pretendents pilnībā pieņem iepirkuma nolikumā un tehniskajā specifikācijā ietvertos noteikumus. Jebkura Pretendenta piedāvātā norma, kas ir pretrunā ar iepirkuma prasībām, var būt par iemeslu piedāvājuma noraidīšanai.
- 3) Pasūtītājs var pieprasīt no Piegādātāja iesniegtā Piedāvājuma precizējošu informāciju (mācību kursu saturu, mācību materiālu saturu, pasniedzēju kvalifikāciju un pieredzi, pasniedzēju kontaktinformāciju (kas var tikt izmantota, lai pārliecinātos par pasniedzēju gatavību piedalīties pakalpojuma sniegšanā)) un Piegādātāju, vai citu informāciju, kas saistīta ar pienācīgu Piegādātāja līgumsaistību izpildes iespēju pārbaudi. Precizējošā informācija Piegādātājam ir jāiesniedz 5 (piecu) darba dienu laikā no Pasūtītāja pieprasījuma nosūtīšanas dienas. Ja Piegādātājs noteiktajā termiņā nav iesniedzis pieprasīto papildus informāciju, Pasūtītājs ir tiesīgs noraidīt iesniegto piedāvājumu, uzskatot, ka Piegādātājs neuztur spēkā savu piedāvājumu.

Pretendents, iesniedzot piedāvājumu, izmanto piedāvājuma formas:

„Pretendenta pieteikums” (Pielikums Nr.1);

„Pretendenta tehniskais piedāvājums” (Pielikums Nr.2);

„Pretendenta finanšu piedāvājums” (Pielikums Nr.3).

PRETENDENTA PIETEIKUMS:

Pretendentam jāiesniedz pilnībā izstrādāts un galīgs piedāvājums, kursus Pasūtītājs izvērtē saskaņā ar iepirkuma prasībām

1. IESNIEDZĒJS

Nosaukums	
Reģistrācijas Nr.	
Juridiskā adrese	
Faktiskā adrese	
Tālrunis	

2. IESNIEDZĒJA KONTAKTPERSONA

Vārds, uzvārds	
Adrese	
Tālrunis	
E-pasta adrese	

Pretendents ar šī pieteikuma iesniegšanu:

- 1) piesakās piedalīties iepirkuma procedūrā „Apmācības "Export Training Course Executive Level"" (iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-162);
- 2) apliecina, ka ir iepazinies ar iepirkuma procedūras nolikumu un apņemas ievērot tā prasības;
- 3) apņemas pasūtījuma piešķiršanas gadījumā slēgt Iepirkuma līgumu ar Pasūtītāju;
- 4) atzīst sava piedāvājuma spēkā esamību ne īsāku kā līdz 2022.gada 31.decembrim no piedāvājumu atvēršanas sēdes dienas.
- 5) garantē, ka visas sniegtās ziņas ir patiesas.

Vārds, uzvārds	
Amats	
Paraksts	
Datums	

Pielikums Nr.2

Iepirkuma procedūra "Apmācības "Export Training Course Executive Level"
(Iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-162)

PRETENDENTA TEHNISKAIS PIEDĀVĀJUMS:**Mācību kursa nosaukums:**

Mācību kursa saturs (tēmas):	
Mācību kursa pasniedzējs (vārds, uzvārds): (Piedāvājuma pielikumā jāpievieno CV)	
Mācību materiāli:	
Mācību kursa ilgums vienam dalībniekam (akadēmiskās stundas):	
Apmācāmo skaits:	
Apmācību veids:	
Apmācību valoda:	
Pasniedzēja pieejamība apmācību dalībniekiem:	
Pēc apmācību kursu apguves dalībniekiem tiks izsniegts sertifikāts vai apliecība par apmācību kursa apgūvi.	

_____ (vārds, uzvārds)
(paraksts)

PRETENDENTA FINANŠU PIEDĀVĀJUMS:**Mācību kursa nosaukums:**

N.p.k.	Izmaksu pozīcija	Vienība	Vienību skaits	Izmaksas bez PVN 1 (vienam) dalībniekam (EUR)
1.	Pasniedzēju darba atlīdzība par darba stundām (tai skaitā darba devēja valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas)	stundas (akadēmiskās)	30	
2.	Mācību materiālu izmaksas (ierobežojumu skatīt šī nolikuma punktā Nr.2.1.)	gab.	1	
3.	Apmācībai izmantojamo telpu nomas izmaksas par mācību laiku	stundas (akadēmiskās)	30	
4.	Apmācībai izmantojamo iekārtu, instrumentu vai aprīkojuma nomas izmaksas par mācību laiku	stundas (akadēmiskās)	30	
5.	Mācību kursa izmaksas 1 (vienam) dalībniekam bez PVN (EUR): <i>(1.rinda+2.rinda+3.rinda+4.rinda)</i>			
6.	Mācību kursa izmaksas visām dalībniekiem bez PVN (EUR): <i>(5.rinda x plānotais dalībnieku skaits)</i>			

2.1. Apmācībām izmantojamie mācību materiāli pēc apmācību beigām paliek projektā apmācīto dalībnieku īpašumā. Apmācībām izmantojamo mācību materiālu izmaksu summa nedrīkst pārsniegt 50 EUR uz vienu apmācāmo. Ja gadījumā izmaksas pārsniedz MK noteikumos noteiktās izmaksas, Pretendentam kopā ar piedāvājumu jāiesniedz izmaksu pamatojums, lai Pasūtītājs pamatojumu par lietderību pēc tam var iesniegt projekta sadarbības iestādē.

2.2. Pretendents apmācību kursa cenu nosaka par 1 (vienu) dalībnieku bez PVN, saskaņā ar Finanšu piedāvājuma formu.

2.3. Nosakot līgumcenu par iepirkuma priekšmeta 1 (vienu) mācību kursu, Pasūtītājs izmanto šādu formulu: piedāvātā mācību kursa cena 1 (vienam) dalībniekam x kopējais kursā plānotais dalībnieku skaits.

2.4. Pasūtītājs vienojoties ar Pretendentu, līguma darbības laikā atsevišķos mācību kursus var pasūtīt apmācības gan mazākam, gan lielākam personu skaitam, saglabājot nemainīgas vienas vienības izmaksas. Pasūtītājam ir tiesības līguma darbības laikā palielināt apmācāmo skaitu un kopējo līgumcenu, ja līguma darbības laikā pēc tehniskajā specifikācijā norādītajiem kursiem ir radies papildus pieprasījums no projektā iesaistīto komersantu puses, kas Pasūtītājam uz iepirkuma veikšanas brīdi nebija zināms un radies līguma darbības laikā.

Ja Iepirkuma līguma darbības laikā atsevišķos mācībuursos tiek apmācīts lielāks personu skaits kā norādīts tehniskajā specifikācijā, Pretendenta piedāvājumā noteiktā kursu cena 1 (vienam) dalībniekam nevar tikt mainīta.

2.5. Pasūtītājs līguma darbības laikā var neizmantot kādu konkrētu mācību kursu, ja Iepirkuma līguma izpildes laikā Pasūtītājam pēc tā nav pieprasījuma no projektā iesaistīto komersantu puses.

2.6. Mainoties mācību kursu versijai, Pretendents, iepriekš saskaņojot ar Pasūtītāju, var Tehniskajā specifikācijā iekļauto apmācību kursu aizstāt ar tā jaunāku versiju, būtiski nemainot Tehniskajā piedāvājumā sniegto kursa saturu un nemainot Finanšu piedāvājumā minēto apmācību kursa summu.

_____ (vārds, uzvārds)
(paraksts)