

**Vadības konsultantu pakalpojumu iepirkuma atlases kritēriji un vērtēšanas metodoloģija iepirkumiem no Ls 3000 līdz Ls 20 000 (Iepirkums saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 8.<sup>1</sup>pantu)**

Biedrība “Latvijas Biznesa Konsultantu Asociācija”, saskaņojot ar Iepirkumu uzraudzības biroju, ir sagatavojusi rekomendācijas iepirkumu organizētājiem, kas ietver vadības konsultantu atlases kritērijus un piedāvājumu vērtēšanas metodoloģiju.

**I. ATLASĒS KRITĒRIJI**

**Atlases kritēriji biznesa vadības konsultantiem un kompānijām:**

**1. Dokumenti, kas jā sagatavo un jā iesniedz pretendentiem, kuri sniedz līdzīga apjoma un satura pakalpojumus.**

**1.1. Informācija par pretendentu:**

- *Pretendenta apliecinājums:*
  - *ka nav pashudināts tā maksātnespējas process (izņemot gadījumu, kad maksātnespējas procesā tiek piemērota sanācija vai cits līdzīga veida pasākumu kopums, kas vērsts uz parādnieka iespējamā bankrota novēršanu un maksātspējas atjaunošanu), tā saimnieciskā darbība nav apturēta vai pārtraukta, nav uzsākta tiesvedība par tā bankrotu vai līdz līguma izpildes paredzamajam beigu termiņam tas nebūs likvidēts;*
  - *tam Latvijā un valstī, kurā tas reģistrēts vai atrodas tā pastāvīgā dzīvesvieta (ja tas nav reģistrēts Latvijā vai Latvijā neatrodas tā pastāvīgā dzīvesvieta), nav nodokļu parādi, tajā skaitā valsts sociālās apdrošināšanas iemaksu parādi, kas kopsummā katrā valstī pārsniedz 100 latus.*
- *Pretendenta pieredze biznesa vadības konsultāciju projektu realizācijā, sniedzot līdzīga apjoma un satura pakalpojumus: piecu nozīmīgāko biznesa vadības konsultāciju projektu pārskats, kas realizēti pēdējo trīs gadu laikā:*

<b>Projekta laiks un Vieta</b> (mm.gggg. – mm.gggg.)	<b>Biznesa vadības konsultāciju projekti</b> (līgumdarbi)	<b>Konsultāciju stundas</b>	<b>Piesaistītie konsultanti</b> (Vārds, Uzvārds)	<b>Pakalpojuma saņēmējs</b> (organizācija)	<b>Kontaktinformācija atsauksmēm</b> (Vārds, Uzvārds, ieņemamais amats, tālrunis)

**1.2. Informācija par pretendenta piedāvājumā iesaistīto biznesa vadības konsultantu/-iem:**

- *Biznesa vadības konsultanta/-u CV;*
- *Pierādījumi: augstākā izglītība un vismaz trīs gadu nepārtraukta prakse kā vadības konsultantam **vai** vismaz astoņu gadu nepārtraukta prakse kā vadības konsultantam (ja nav augstākās izglītības);*
- *Biznesa vadības konsultanta pieredze biznesa vadības konsultāciju projektos, sniedzot līdzīga apjoma un satura pakalpojumus, kas realizēti pēdējo trīs gadu laikā:*

<b>Projekta laiks un Vieta</b> (mm.gggg. – mm.gggg.)	<b>Pakalpojumi</b> (līgumdarbi)	<b>Konsultāciju stundas</b>	<b>Pakalpojuma saņēmējs</b> (organizācija)	<b>Kontaktinformācija atsauksmēm</b> (Vārds, Uzvārds, ieņemamais amats, tālrunis)

- *Profesionālā pilnveide pēdējo divu gadu laikā (kursi, konferences, publikācijas, pētījumi, dalība nozaru profesionālo asociāciju aktivitātēs u.c.), kas pierāda iesaistīto biznesa vadības konsultanta/-u nepārtrauktu pilnveidošanos:*

Aktivitātes laiks (Pēdējie 2 gadi)	Stundu skaits (min. 30. st./gad.)	Profesionālās pilnveides aktivitātes (Pēdējie 2 gadi)

## II. Piedāvājumu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	Maksimālais punktu skaits	Vērtēšanas kritēriji
Pretendenta kompetence	40	<p><i>Pretendentu kompetences vērtēšanas kritērijos <b>ieteicams</b> ir vērtēt pretendenta kompetenci gan pret biznesa vadības konsultāciju pakalpojumu sniedzēju, gan pret iesaistīto biznesa vadības konsultantu/-iem. Tā kā šis kritērijs ir pats būtiskākais kvalitatīva produkta iepirkumā, tad vērtējot to, ir <b>ieteicams</b> noteikt maksimālo punktu skaitu 40.</i></p> <p><b>5 punkti Pretendenta piedāvājumā iesaistītā biznesa vadības konsultanta/-u kvalifikācija</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Biznesa vadības konsultanta/-u atbilstības pierādījums (sertifikāts), saskaņā ar starptautiskajiem sertificēta vadības konsultanta standartiem (CMC - Certified Management consultant, <a href="http://www.ICMCI.org">www.ICMCI.org</a>) vai ekvivalents prasību standarts.</i></li> </ul> <p><i>Nosakot konsultāciju stundu skaitu, ir svarīgi izvērtēt iepirkumā paredzētā pakalpojuma pieprasījumu tirgū pēdējo trīs gadu laikā.</i></p> <p><b>0-25 punkti Pretendenta iesaistīto konsultanta/-u pieredze sniegt līdzīga apjoma un satura pakalpojumu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>5 punkti – Pretendenta konsultants pēdējo 3 gadu laikā ir realizējis projektus vismaz 80 konsultāciju stundu apjomā;</i></li> <li>• <i>15 punkti – Pretendenta konsultants pēdējo 3 gadu laikā ir realizējis projektus vismaz 160 konsultāciju stundu apjomā;</i></li> <li>• <i>25 punkti – Pretendenta konsultants pēdējo 3 gadu laikā ir realizējis projektus vairāk kā 320 konsultāciju stundu apjomā.</i></li> </ul> <p><b>0-10 punkti Pretendenta pieredze biznesa vadības konsultāciju projektu organizācijā sniedzot līdzīga apjoma un satura pakalpojumus: ne vairāk kā piecos nozīmīgākajos projektos, kas organizēti pēdējo trīs gadu laikā:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>2 punkti – Pretendents realizējis projektus vismaz 180 konsultāciju stundu apjomā;</i></li> <li>• <i>6 punkti – Pretendents realizējis projektus vismaz 360 konsultāciju stundu apjomā;</i></li> <li>• <i>10 punkti – Pretendents realizējis projektus vairāk kā 500 konsultāciju stundu apjomā.</i></li> </ul>

Kritērijs	Maksimālais punktu skaits	Vērtēšanas kritēriji
Piedāvājuma kvalitāte	20	<p>0-20 punkti - Detalizēts pakalpojuma apraksts atbilstoši tehniskajai specifikācijai par pakalpojumā iekļautiem darbiem, procesiem un norisēm. (Pakalpojums - Mērķa nodrošinājums, uzdevumu veikums, mērījumi, analīze):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Darba organizācija un kontrole;</i></li> <li>• <i>Projektā realizācijai plānotie diagnostikas/analīzes instrumenti, metodes un paņēmieni un to izvēles pamatojums; metožu savstarpējās saistības izskaidrojums, metodes paredzētais ieguldījums/nozīme pakalpojuma sniegšanā;</i></li> <li>• <i>Iespējamie riski un to novēršana;</i></li> <li>• <i>Zināšanu un prasmju nodošana pasūtītājam, zināšanu un prasmju nodošanas metodes;</i></li> <li>• <i>Rezultātu ilgtspējības nodrošināšana, izmantojamās metodes;</i></li> <li>• <i>Pakalpojuma sniegšanas procesa kvalitātes nodrošināšana, izmantojamās metodes.</i></li> </ul>
Piedāvājuma cena	40	<p><i>Pretendentu piedāvājumu cenām vērtēšanas kritēriju punktus (C) aprēķina, izmantojot šādu formulu:</i></p> $C = Cx / Cy \times Cm,$ <p><i>kur:</i></p> <p><i>Cx – zemākā piedāvājuma cena;</i></p> <p><i>Cy – vērtējamā piedāvājuma cena;</i></p> <p><i>Cm – nolikumā noteiktais maksimālais punktu skaits cenai = 40.</i></p> <p><b>Piemērs:</b> <i>Ja cena vienā no piedāvājumiem ir viszemākā, tad dotajam kritērijam ir jāpiešķir maksimālais punktu skaits.</i></p>
Kopējais maksimālais iegūstamais punktu skaits	100	