

LĪGUMS

Pasūtītāja Līguma Nr. 1.3.-25/11-18

Komercializācijas stratēģijas izstrāde projekta „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei”
(Projekta Nr. KC-PI-2017/93) ietvaros, Iepirkuma ID Nr.EDI 2018/7

Rīgā

2018.gada 27.aprīlī

Valsts zinātniskais institūts – atvasināta publiska persona „Elektronikas un datorzinātņu institūts”, juridiskā adrese Dzērbenes iela 14, Rīgā, LV-1006, tās direktores Ievas Tenteres personā, kura rīkojas saskaņā ar Elektronikas un datorzinātņu institūta nolikumu (apstiprināts ar Zinātniskās padomes 26.07.2007. lēmumu Nr.3-1-07), turpmāk – Pasūtītājs, no vienas puses, un

SIA „Karls Consulting”, juridiskā adrese Baznīcas iela 35-25, Rīga, LV-1010, tās pilnvarotās personas Valdes locekļa Kristiāna Karlsona personā, turpmāk – Piegādātājs, un abi kopā saukti – Puses, katrs atsevišķi – Puse, savstarpēji vienojoties, bez maldības, viltus un spaidiem, pamatojoties uz Publisko iepirkumu likuma 9.panta kārtībā organizētā iepirkuma „Komercializācijas stratēģijas izstrāde projekta „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei” (Projekta Nr. KC-PI-2017/93) ietvaros” (Iepirkuma ID Nr.EDI 2018/7), turpmāk – Iepirkums, rezultātiem un Piegādātāja piedāvājumu Iepirkumā, noslēdz šādu līgumu, turpmāk – Līgums:

1. Līguma priekšmets un izpildes termiņi

- 1.1. Pasūtītājs uzdod un Piegādātājs apņemas piegādāt Pasūtītājam Komercializācijas stratēģijas izstrādi (turpmāk – Pakalpojums) Eiropas Reģionālās attīstības fonda līdzfinansētajiem projektam „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei” (Projekta Nr. KC-PI-2017/93), atbilstoši tehniskajai specifikācijai, kas pievienota Līguma 1.pielikumā, un finanšu piedāvājumam, kas pievienots Līguma 2.pielikumā, saskaņā ar Piegādātāja piedāvājumu Iepirkumam.
- 1.2. Līguma 1.1.punktā minētie pielikumi ir tā neatņemamas sastāvdaļas.
- 1.3. Līgums stājas spēkā ar tā parakstīšanas brīdi, un Piegādātājs Pakalpojuma piegādi veic no iepirkumu līguma parakstīšanas dienas līdz ne vēlāk kā līdz 2018.gada 15.jūlijam.

2. Līgumcena un tās samaksas kārtība

- 2.1. Līgumcena saskaņā ar Piegādātāja finanšu piedāvājumu Iepirkumā ir **EUR 5900.00** (*pieci tūkstoši deviņi simti euro, 00 centi*) bez pievienotās vērtības nodokļa. Piegādātājs nav pievienotās vērtības nodokļa maksātājs.
- 2.2. Maksājumi tiek veikti šādos termiņos un kārtībā:
 - 2.2.1. 50 % no Līguma summas, kas sastāda **EUR 2950.00** (*divi tūkstoši deviņi simti piecdesmit euro, 00 centi*). Pasūtītājs samaksā Piegādātājam pēc komercializācijas stratēģijas nodevuma pieņemšanas un nodošanas Pasūtītājam, tehniskajā piedāvājumā norādītajos termiņos un saskaņā ar Piegādātāja izrakstītu rēķinu ne vēlāk kā 5 (piecu) darba dienu

laikā no pieņemšanas-nodošanas akta parakstīšanas un rēķina saņemšanas brīža, pārskaitot to uz Piegādātāja norādīto bankas kontu.

2.2.2. atlikušos 50 % no Līguma summas, kas kopā sastāda **EUR 2950.00** (*divi tūkstoši deviņi simti piecdesmit euro, 00 centi*). Pasūtītājs samaksā Piegādātājam 10 (desmit) darba dienu laikā pēc Latvijas investīciju un attīstības aģentūras apstiprinājuma saņemšanas un abpusēja Gala Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas akta parakstīšanas, pārskaitot uz Piegādātāja norādīto bankas kontu 10 (desmit) darba dienu laikā atbilstoši Piegādātāja izrakstītajam rēķinam.

2.3. Par apmaksas dienu tiek uzskatīta diena, kad ir veikta naudas izmaksa no Pasūtītāja bankas konta uz Piegādātāja Pakalpojuma rēķinā norādīto kontu. Kā apmaksas fakta apliecinājums tiek izmantots bankas maksājuma uzdevums.

2.4. Piegādātājs, sagatavojot Pakalpojuma rēķinu un Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas aktu, tajā iekļauj informāciju ar projekta pilnu nosaukumu un numuru. Ja Piegādātājs nav iekļāvis šajā Līguma punktā noteikto informāciju Pakalpojuma rēķinā un Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas aktā, Pasūtītājam ir tiesības prasīt Piegādātājam veikt atbilstošas korekcijas Pakalpojuma rēķinā un Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas aktā un nemaksāt norādīto summu līdz brīdim, kad Piegādātājs novērsīs konstatētās nepilnības.

3. Līguma izpildes kārtība un termiņi

3.1. Pakalpojuma sniegšanas nosacījumi ir atrunāti Tehniskajā specifikācijā.

3.2. Saskaņā ar tehniskajā specifikācijā noteikto, Piegādātājs nodrošina savlaicīgu un kvalitatīvu Pakalpojuma nodošanu Līguma 1.3.apakšpunktā norādītajā termiņā.

3.3. Pakalpojuma nodošanas vieta ir Dzērbenes iela 14, Rīga, LV-1006, Elektronikas un datorzinātņu institūts. Pakalpojuma nodošanā ir klāt kompetents Piegādātāja pārstāvis jautājumos par Pakalpojuma atbilstību tehniskajai specifikācijai.

3.4. Vienlaicīgi ar Pakalpojuma nodošanu Piegādātājs nodod Pasūtītājam parakstītu Pakalpojuma rēķinu un Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas aktu.

3.5. Par Pakalpojuma saņemšanas dienu tiek uzskatīta diena, kad Pasūtītāja pārstāvis ir parakstījis Pakalpojuma rēķinu, bet par Pakalpojuma nodošanas dienu tiek uzskatīta diena, kad Piegādātājs nodod Līguma noteikumiem atbilstošu Pakalpojumu un Līdzēju pārstāvji paraksta attiecīgu Pakalpojuma nodošanas – pieņemšanas aktu, kas kļūst par Līguma neatņemamu sastāvdaļu.

3.6. Ja Piegādātājs piegādā Līguma noteikumiem neatbilstošu vai nekvalitatīvu Pakalpojumu, Pasūtītājam ir tiesības Pakalpojumu nepieņemt un vienpusēji atkāpties no Līguma izpildes, par Līguma vienpusēju izbeigšanu rakstiski paziņojot Piegādātājam 10 (desmit) darba dienas iepriekš.

3.7. Lai nodrošinātu Līguma izpildi, Puses nozīmē savus pārstāvjus, kuru pienākums ir koordinēt Līguma izpildi un nodrošināt savlaicīgu informācijas apmaiņu:

3.7.1. Pasūtītāja kontaktpersona ir Agnese Kalniņa, tālr.: +37126179890, e-pasts: ag.kalnina@gmail.com;

3.7.2. Piegādātāja kontaktpersona ir Kristiāns Karlsons, tālr.: +371 26137083, e-pasts: kristians.karlsons@gmail.com

4. Pušu pienākumi un tiesības

4.1. Piegādātāja pienākumi:

- 4.1.1. nodrošināt Pakalpojuma piegādi atbilstoši Līguma noteikumiem un Iepirkumā iesniegtajam piedāvājumam;
- 4.1.2. nodrošināt Pakalpojuma trūkumu novēršanu atbilstoši Līguma noteikumiem.
- 4.2. Piegādātāja tiesības:
 - 4.2.1. saņemt samaksu par piegādāto Pakalpojumu atbilstoši Līguma noteikumiem.
- 4.3. Pasūtītāja pienākumi:
 - 4.3.1. savlaicīgi veikt maksājumu atbilstoši Līguma noteikumiem;
 - 4.3.2. pārbaudīt saņemto Pakalpojumu un pieņemt atbilstoši Līguma noteikumiem.
- 4.4. Pasūtītāja tiesības:
 - 4.4.1. saņemt Pakalpojumu Līgumā noteiktajā termiņā;
 - 4.4.2. saņemt kvalitatīvu Līguma noteikumiem atbilstošu Pakalpojumu;
 - 4.4.3. pieprasīt Piegādātājam novērst pakalpojuma trūkumus atbilstoši Līguma noteikumiem.

5. Līgumslēdzēju atbildība un risks

- 5.1. Puses normatīvajos aktos un Līgumā noteiktajā kārtībā ir savstarpēji atbildīgas par otram Pusei nodarītajiem zaudējumiem, ja tie radušies vienas Puses vai tās darbinieku, kā arī šīs Puses Līguma izpildē iesaistīto trešo personu prettiesiskas darbības vai bezdarbības, kā arī aiz rupjas neuzmanības un jaunā nolūkā izdarīto darbību vai nolaidības rezultātā.
- 5.2. Ja Piegādātājs nenodod Pakalpojumu Līgumā norādītajā termiņā, Pasūtītājs ir tiesīgs vienpusēji izbeigt noslēgto Līgumu un pieprasīt maksāt Pasūtītājam par katru nokavēto dienu nokavējuma procentus 0,5% apmērā no noslēgtā Līguma summas, bet ne vairāk kā 10% no noslēgtā Līguma summas..
- 5.3. Līguma 5.2.apakšpunktā paredzētās sankcijas neatbrīvo Piegādātāju no līgumsaistību izpildes.
- 5.4. Ja nokavējuma nauda sasniedz 10% no noslēgtā Līguma summas, Pasūtītājs ir tiesīgs vienpusēji izbeigt noslēgto Līgumu.
- 5.5. Par Līguma 2.3.apakšpunktā noteikto maksājumu termiņu pārsniegšanu Pasūtītājs maksā Piegādātājam nokavējuma procentus 0.5% (piecas desmitdaļas procenta) apmērā no laikā nesamaksātās summas par katru nokavēto kalendāro dienu, bet kopā ne vairāk kā 10% (desmit procentu) no laikā nesamaksātās summas.

6. Konfidencialitāte

- 6.1. Visa un jebkāda informācija, ko Pasūtītājs sniedz Līguma izpildes laikā vai arī tā atklājas, pildot darba pienākumus, un Līguma izpildes rezultāti, kā arī jebkura šīs informācijas daļa, tai skaitā, bet ne tikai informācija par Pasūtītāja darbību, finanšu stāvokli, tehnoloģijām, tai skaitā rakstiska, mutiska, datu formā uzglabāta, audio – vizuāla un jebkurā citā veidā uzglabāta informācija, kā arī informācija par šā Līguma izpildi, tiek uzskatīta par konfidenciālu.
- 6.2. Piegādātājam nav tiesību izpaust informāciju, kas šā darba izpildes laikā gūta no Pasūtītāja, trešajām personām bez Pasūtītāja rakstiskas piekrišanas saņemšanas. Piegādātājam ar vislielāko rūpību un uzmanību ir jārūpējas par informācijas drošību un aizsardzību.
- 6.3. Piegādātāja pienākums ir nodrošināt, ka tā amatpersonas, darbinieki, konsultanti un citas atbilstošas personas, kuras izmantos Pasūtītāja konfidenciālo informāciju, saņems un izmantos to vienīgi Līguma izpildes nodrošināšanai un tikai nepieciešamajā apmērā.

6.4. Pasūtītāja informācijas izpaušana netiks uzskatīta par Līguma noteikumu pārkāpumu tikai un vienīgi šādos gadījumos:

6.4.1. informācija tiek izpausta pēc tam, kad tā kļuvusi publiski zināma vai pieejama neatkarīgi no Pusēm;

6.4.2. informācija tiek izpausta tiesību aktos noteiktajos gadījumos, apjomā un kārtībā.

6.5. Līguma 6.sadaļas noteikumi ir spēkā uz neierobežotu laiku.

7. Nepārvarama vara

7.1. Puses tiek atbrīvotas no atbildības par Līguma pilnīgu vai daļēju neizpildi, ja šāda neizpilde radusies nepārvaramas varas vai ārkārtēja rakstura apstākļu rezultātā, kuru darbība sākusies pēc Līguma noslēgšanas un kurus nevarēja iepriekš ne paredzēt, ne novērst. Pie nepārvaramas varas vai ārkārtēja rakstura apstākļiem pieskaitāmi: stihiskas nelaimes, avārijas, katastrofas, epidēmijas, kara darbība, streiki, iekšējie nemieri u.c., kas padara Pusei savu no šā Līguma izrietošo saistību izpildi par neiespējamu.

7.2. Puses nespēja pildīt kādu no savām saistībām saskaņā ar Līgumu netiks uzskatīta par atkāpšanos no Līguma vai saistību nepildīšanu, ja Puse, kuru ietekmējis nepārvaramas varas notikums, ir veikusi visus pamatotos piesardzības pasākumus, veltījusi nepieciešamo uzmanību un spērusi pamatotos alternatīvos soļus, lai izpildītu Līguma noteikumus, un ir informējusi otru Pusi pēc iespējas ātrāk par šāda notikuma iestāšanos, ziņojumam pievienojot kompetentas iestādes izsniegtu izziņu, kura satur minēto apstākļu apstiprinājumu un raksturojumu.

7.3. Jebkurš periods, kurā Pusei saskaņā ar Līgumu ir jāveic kāda darbība vai uzdevums, ir pagarināms par periodu, kas pielīdzināms laikam, kurā Puse nespēja veikt šādu darbību nepārvaramas varas ietekmē.

7.4. Ja nepārvaramas varas apstākļu dēļ Pakalpojuma piegāde aizkavējas vairāk kā par 45 (četrdesmit piecām) dienām, Pasūtītājs ir tiesīgs vienpusēji atkāpties no Līguma.

8. Līguma darbības termiņš, tā grozīšanas un izbeigšanas kārtība

8.1. Līgums stājas spēkā no tā parakstīšanas brīža un ir spēkā līdz Pušu saistību pilnīgai izpildei.

8.2. Līguma darbība var tikt pārtraukta Līgumā noteiktajā kārtībā, par Līguma pārtraukšanu nosūtot rakstveida paziņojumu otrai Pusei ierakstītā sūtījumā.

8.3. Līgumā ir pieļaujami tikai nebūtiski grozījumi. Līgumu var papildināt, grozīt vai pirmstermiņa izbeigt, Pusēm savstarpēji vienojoties. Jebkuras izmaiņas stāsies spēkā tikai tad, kad tās tiks noformētas rakstiski kā pielikums Līgumam, un tās parakstīs abas līgumslēdzējas Puses. Līguma pielikums ir neatņemama Līguma sastāvdaļa. Ja normatīvajos aktos noteiktais regulējums groza, izslēdz vai papildina Līgumā noteikto regulējumu, tad normatīvais regulējums ir Pusēm saistošs arī bez vienošanās pie Līguma parakstīšanas.

8.4. Piegādātājam ir tiesības vienpusēji atkāpties no Līguma, ja Pasūtītājs atkārtoti neveic apmaksu saskaņā ar Līguma noteikumiem.

8.5. Citos gadījumos Līgumu var izbeigt vienpusēji tikai gadījumos, kas tieši paredzēti Latvijas Republikas normatīvajos aktos.

8.6. Jebkurā Līguma izbeigšanas gadījumā Puses apņemas izpildīt visas saistības, kas radušās līdz Līguma izbeigšanas brīdim.

9. Strīdu izskatīšanas kārtība

- 9.1. Visus strīdus, kas izriet vai rodas saistībā ar Līguma izpildi vai tā interpretāciju, Puses apņemas risināt pārrunu ceļā un piemēro strīdu risināšanā Latvijas Republikas normatīvajos aktos noteikto regulējumu.
- 9.2. Ja viena Puse pārkāpusi kādu no Līguma noteikumiem, otrai Pusei ir tiesības pieteikt rakstveida pretenziju, kurā norādīts pārkāpuma raksturs un attiecīgais Līguma punkts (apakšpunkts), kuru Puse uzskata par pārkāptu.
- 9.3. Gadījumā, ja Puses neatrisinās strīdus pārrunu ceļā 20 (divdesmit) dienu laikā pēc tam, kad viena no Pusēm saņēmusi otras Puses rakstisku pretenziju un pieprasījumu risināt strīdu pārrunu ceļā, strīds risināms Latvijas Republikas tiesā saskaņā ar Latvijas Republikas normatīvajos aktos noteikto regulējumu.

10. Citi noteikumi

- 10.1. Līguma izpildes laikā Puses vadās pēc Civillikuma normām par pakalpojuma līgumu. Jautājumus, kas Līgumā nav atrunāti, Līdzēji risina atbilstoši Latvijas Republikā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem.
- 10.2. Ja spēku zaudēs kāds no Līguma nosacījumiem, tas neietekmēs pārējo nosacījumu spēkā esamību.
- 10.3. Puses apņemas 10 (desmit) darba dienu laikā rakstiski paziņot otrai Pusei par rekvizītu un kontaktpersonu maiņu. Šādā gadījumā atsevišķi Līguma grozījumi netiek gatavoti.
- 10.4. Līgums ir sastādīts latviešu valodā uz 11(vienpadsmit) lapām 2 (divos) eksemplāros ar vienādu juridisku spēku, no kuriem viens eksemplārs glabājas pie Pasūtītāja un viens eksemplārs pie Piegādātāja.
- 10.5. Kā neatņemamas Līguma sastāvdaļas ir pievienoti pielikumi: 1.pielikums „Tehniskā specifikācija” uz 5 (piecām) lapām; 2.pielikums „Finanšu piedāvājums” uz 1 (vienas) lapām.

11. Pušu rekvizīti un paraksti

Pasūtītājs

Elektronikas un datorzinātņu institūts
Adrese: Dzērbenes iela 14, Rīga, LV-1006
Reģ.Nr.90002135242
PVN maks.reģ.Nr.LV90002135242
Banka: AS "SEB banka"
Konts: LV05UNLA0055000595201
Kods: UNLALV2X

Elektronikas un datorzinātņu institūta
direktore



/I.Tentere/

Z.v.

Izpildītājs

SIA „Karlson Consulting”
Adrese: Baznīcas iela 35-25, Rīga, LV-1010
Reģ.Nr. 40003887408
PVN maks.reģ.Nr.
Banka: Privatbank
Konts: LV82PRTT0260021849600
Kods: PRTTLV22

SIA „Karlson Consulting”
Valdes loceklis

/K.Karlsons/

Z.v.

TEHNISKAIS PIEDĀVĀJUMS

Iepirkums „Komercializācijas stratēģijas izstrāde projekta „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei” (Projekta Nr. KC-PI-2017/93) ietvaros, iepirkuma identifikācijas Nr. EDI 2018/7, CPV kods: 73300000-5 „Pētniecības un izstrādes plānošana un izpilde”.

Nr. p.k.	Nosaukums	Tehniskais piedāvājums
1.	Komercializācijas stratēģijas izstrāde:	
1.1.	Vienas lapas biznesa plāna izstrāde	<p>Komercializācijas stratēģijā tiks iekļauts biznesa plāns vienas lapas apmērā, izmantojot Lean Canvas formu.</p> <p>Lean Canvas tiek plaši izmantots jaunuzņēmumu vidū, lai agrīnā stadijā plānotu produktu/pakalpojumu komercializēšanu, kā arī identificētu galvenās problēmas un risinājumus, mērķtirgus un patērētāju segmentus, kā arī identificētu galvenos izmaksu un ieņēmumu avotus un atrastu efektīvākos ceļus pie klientiem, kā arī attiecīgā jaunuzņēmuma priekšrocības.</p> <p>Lean Canvas nodrošina visaptverošu komercializācijas ceļa analīzi, kas uzskatāmi spēj identificēt galvenos aspektus un šķēršļus produkta vai pakalpojuma komercializēšanas gaitā.</p>
1.2.	Vispārīga informācija (apkopojums) par tehnoloģiju no TEP	<p>Komercializācijas stratēģijā tiks iekļauta galvenā tehnoloģiju raksturojošā informācija no TEP:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tehnoloģija un tās pielietojumi;• Tehnoloģijas attīstības stadijas raksturojums, balstoties uz TRL metodoloģiju;• Tehnoloģijas un tās pielietojumu priekšrocības attiecībā pret tirgū esošajiem risinājumiem;• Secinājumi par komercializācijas ceļu;• Cita informācija, kas ir būtiska tehnoloģiju raksturojošā informācija.

1.3.	Komanda	<p>Komercializācijas stratēģijā tiks iekļauta galvenā informācija par tehnoloģijas veiksmīgai komercializēšanai nepieciešamajām prasmēm un cilvēkresursiem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esošās kompetences komandas vidū, kas nepieciešamas veiksmīgai tehnoloģijas komercializācijai; • Komandai pieejamie institūta darbinieki, viņu prasmes un pieredze; • Nepieciešamās kompetences un iespējas tās nodrošināt; • Jaunu darbinieku piesaiste, kā arī esošo darbinieku prasmju pilnveidošana. <p>Regulāri (vismaz reizi nedēļā) attiecīgā informācija tiks iegūta un analizēta sadarbībā ar pasūtītāju elektroniski, kā arī tiekoties klātienē (reizi nedēļā). Uzmanība tiks pievērsta tehnoloģiskās izpētes kompetencēm, kā arī komercializācijas prasmēm un pieredzei. Ar pasūtītāja atbalstu tiks veikta aptauja projekta komandas, kā arī pārējo darbinieku vidū, lai identificētu iepriekšminētās detaļas. Esošās un nepieciešamās prasmes un kompetences tiks identificētas aptaujājot pasūtītāja darbiniekus, kā arī balstoties uz iepriekšējo pieredzi, izglītību, kā arī darbinieku interesi papildināt prasmju kopumu.</p>
1.4.	Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzība mērķa tirgos	<p>Komercializācijas stratēģijā tiks iekļauta informācija par tehnoloģijas veiksmīgai komercializēšanai nepieciešamajām aktivitātēm, lai aizsargātu intelektuālā īpašuma tiesības mērķa tirgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasūtītāja līdzšinējā pieredze intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzībā; • Projekta tehnoloģijas intelektuālā īpašuma tiesību pašreizējais statuss, ar to saistītie riski un to mazināšanas aktivitātes; • Intelektuālā īpašuma aizsardzības prasības identificētajos mērķa tirgos; • Veicamās darbības, lai veiksmīgi nodrošinātu intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzību mērķa tirgos. <p>Regulāri (vismaz reizi nedēļā) attiecīgā informācija tiks iegūta un analizēta sadarbībā ar pasūtītāju elektroniski, kā arī tiekoties klātienē (reizi nedēļā).</p>
1.5.	Tirgus analīze	<p>Tirgus analīze tiks sadalīta trīs posmos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pirmajā posmā tiks veikta detalizēta tehnoloģijas dažādo darbības jomu analīze un izpēte, lai identificētu potenciālos mērķa tirgus. Pēc tā tiks identificēts galvenais mērķa tirgus, kurā tehnoloģijai ir prognozējams visaugstākais potenciāls. Tirgus analīzes laikā tiks uzsvērti tirgus tendenču analīze (vai tirgus ir jauns, augošs vai jau nobriedis), kā arī tirgus izmēru noteikšana un ģeogrāfiskie aspekti, kas var potenciāli ietekmēt produkta pieprasījumu; • Otrajā posmā tiks analizētas un apskatītas klientu vēlnes un vajadzības. Tiks identificēts potenciālo klientu profils un veikta klientu segmentu analīze; • Trešajā posmā tiks analizēti konkurenti un to izstrādātās tehnoloģijas, kā arī konkurentu esošās pozīcijas attiecīgajos tirgos.

1.6.	Komerzializācijas stratēģijas izvēle	<p>Izvēloties komerzializācijas stratēģiju, tiks izvērtētas sekojošās stratēģijas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rūpnieciskā īpašuma izmantošanas tiesību piešķiršana citai personai; <ul style="list-style-type: none"> ○ Licencēšana; ○ Patenta pārdošana; ○ Citas alternatīvas. • Jauna komersanta veidošana uz zinātniskās izstrādes bāzes. <p>Analīzes rezultātā tiks ieteikta piemērotākā komerzializācijas stratēģija, kas spēj nest visefektīvākos rezultātus, ņemot vērā riskus, kas saistīti ar katru no stratēģijām.</p>
1.7.	Komerzializācijas pasākumu plāns	<p>Ne vēlāk kā līdz 2018.gada 15.jūlijam tiks sagatavots Komerzializācijas pasākumu plāns, kurš (atbilstoši 7. pielikumam) saturēs sekojošo informāciju:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komerzializācijas pasākumi; • Īstenošanas komanda; • Termiņi un laika grafiks; <p>Nepieciešamās finanses un to avoti.</p>
1.8.	Finanšu plāns un ieņēmumi	<p>Sastādot finanšu plānu tiks izveidots finanšu modelis, kas aptver:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Izmaksu efektivitātes analīzi; • Nepieciešamās investīcijas un to rentabilitāti; • Kopējās izmaksas un ieņēmumus veiksmīgai projekta darbībai (projekta īstenošanas laikā – pa mēnešiem, līdz tehnoloģijas komerzializēšanai – pa gadiem); <p>Finanšu plāna sastādīšanas laikā tiks ņemti vērā pieejamie finansējuma avoti un to izlietojums.</p> <p>Papildus tam, izmaksu ekonomiskā analīze ir atkarīga tieši no akadēmiskā un administratīvā personāla sniegtās informācijas par plānotajiem pasākumiem, to resursiem un tehnoloģijas attīstībai nepieciešamo, līdz ar to finanšu modeļa sastādīšanā ir būtiski, ka EDI sniedz attiecīgo informāciju.</p>

1.9.	Riska analīze	<p>Ar projektu saistītie riski tiks novērtēti, balstoties uz sekojošām risku grupām:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanšu riski; • Tehniskie un tehnoloģiskie riski; • Institucionālie riski; • Projekta īstenošanas riski. <p>Risku analīzes un novērtēšanas laikā tiks identificēti risku rašanās iemesli, tiks novērtēta risku iestāšanās iespējamība un attiecīgās sekas. Identificējot riskus, tie tiks kvalificēti ar zemu, vidēju vai augstu ietekmi, kā arī tiks izvērtēta to iestāšanās varbūtība (zema, vidēja, augsta).</p> <p>Risku ietekme tiks iedalīta trijās pakāpēs:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zema – riska iestāšanās neaizkavēs projekta gaitu un kvalitāti; • Vidēja – riska iestāšanās var aizkavēt projekta gaitu un kvalitāti, un var prasīt papildu darbību veikšanu; • Augsta – riska iestāšanās aizkavēs projekta gaitu un prasa papildu darbību veikšanu. <p>Pēc katra riska ietekmes novērtēšanas, kā arī iestāšanās varbūtības, tiks novērtēts identificētais kopējais riska līmenis:</p> <table border="1" data-bbox="657 909 1536 1099"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Iestāšanās varbūtība</th> <th colspan="3">Ietekme</th> </tr> <tr> <th>Zema</th> <th>Vidēja</th> <th>Augsta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Zema</td> <td>Zems</td> <td>Vidējs</td> <td>Vidējs</td> </tr> <tr> <td>Vidēja</td> <td>Zems</td> <td>Vidējs</td> <td>Augsts</td> </tr> <tr> <td>Augsta</td> <td>Vidējs</td> <td>Augsts</td> <td>Augsts</td> </tr> </tbody> </table> <p>Lai pēc iespējas sekmīgāk analizētu riskus un samazinātu to iestāšanās varbūtību, pēc sākotnējās analīzes tiks veikta risku novērtēšanas sanāksme EDI.</p>	Iestāšanās varbūtība	Ietekme			Zema	Vidēja	Augsta	Zema	Zems	Vidējs	Vidējs	Vidēja	Zems	Vidējs	Augsts	Augsta	Vidējs	Augsts	Augsts
Iestāšanās varbūtība	Ietekme																				
	Zema	Vidēja	Augsta																		
Zema	Zems	Vidējs	Vidējs																		
Vidēja	Zems	Vidējs	Augsts																		
Augsta	Vidējs	Augsts	Augsts																		
1.10.	Tehnoloģijas attīstīšanas un komercializēšanas secīgi soļi	<p>Lai veiksmīgi izstrādātu komercializācijas ceļa karti, tā tiks izstrādāta vadoties pēc MK noteikumiem Nr.692. Izstrādājot komercializācijas stratēģiju, tiks ņemts vērā projekta budžets, attiecināmās izmaksas un atbalstāmās darbības. Ceļa kartē tiks iekļauta informācija par:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trīs potenciāliem licenciātiem vai investoriem • Licenciātu un investoru uzrunāšanas un pārdošanas aktivitātēm • Tirgus reakcijas analīzi (atgriezeniskās saites saņemšana no uzrunātajiem komersantiem) 																			
2. Nodevumi:																					
2.1.	Komercializācijas stratēģijas starposma atskaites	<p>EDI telpās reizi nedēļā tiks organizēta sanāksme, kuras laikā tiks identificēti veicamie uzdevumi, kā arī pārrunāti sasniegtie rezultāti.</p> <p>Precīzs sanāksmju grafiks tiks sastādīts pirmajā tikšanās reizē.</p> <p>Papildus, tiks uzturēta regulāra elektroniskā sarakste, lai informētu EDI par paveiktajiem uzdevumiem.</p>																			

2.2.	Komerzializācijas stratēģijas nodevums	<p>Komerzializācijas stratēģija tiks sagatavota un nodota ne vēlāk kā līdz 2018. gada 15. jūlijam. Nodevums iekļaus sekojošo informāciju:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vienas lapas biznesa plāna izstrāde; • Vispārīga informācija (apkopojums) par tehnoloģiju no TEP; • Komanda; • Intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzība mērķa tirgos; • Tirgus analīze; • Komerzializācijas stratēģijas izvēle; • Komerzializācijas pasākumu plāns; • Finanšu plāns un ieņēmumi; • Riska analīze; • Tehnoloģijas attīstīšanas un komerzializēšanas secīgi soļi.
2.3.	Komerzializācijas pasākumu plāns	<p>Izstrādātais dokuments tiks sagatavots gan latviešu, gan angļu valodās. Ne vēlāk kā līdz 2018. gada 15. jūlijam tiks sagatavots Komerzializācijas pasākumu plāns, kurš (atbilstoši 7. pielikumam) saturēs sekojošo informāciju:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komerzializācijas pasākumi; • Īstenošanas komanda; • Termiņi un laika grafiks; • Nepieciešamās finanses un to avoti.
2.4.	Nodevumu saskaņošana	<p>SIA Karlson Consulting sniegs palīdzību nodevumu pilnveidei, ja tiks saņemti komentāri vai aizrādījumi no LIAA. Darba rezultāti uzskatāmi par pieņemtiem tikai pēc LIAA apstiprinājuma saņemšanas.</p>

Pasūtītājs:

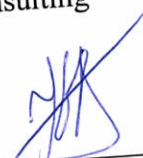
Elektronikas un datorzinātņu institūts,
direktore



/I. Tentere/

Izpildītājs:

SIA „Karlson Consulting”
Valdes loceklis



/K. Karlsons/

27.04.2018. Līguma 2. pielikums
(Pasūtītāja Līguma identifikācijas Nr. 1.3.-25/11-18)

FINANŠU PIEDĀVĀJUMS

Iepirkums „Komercializācijas stratēģijas izstrāde projekta „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei” (Projekta Nr. KC-PI-2017/93) ietvaros, iepirkuma identifikācijas Nr. EDI 2018/7, CPV kods: 73300000-5 „Pētniecības un izstrādes plānošana un izpilde”.

Pakalpojums	Pakalpojuma cena EUR bez PVN
Komercializācijas stratēģijas izstrāde projekta „Bezvadu sensoru tīkls vilciena integritātes kontrolei” ietvaros.	5900.00
PVN EUR 21%	0.00
Kopā līgumsumma EUR (ieskaitot PVN)	5900.00

Pasūtītājs:

Elektronikas un datorzinātņu institūts,
direktore



/I.Tentere/

Izpildītājs:

SIA „Karlson Consulting”
Valdes loceklis

/ K.Karlsons /

Dokumentā sanumurētas, caurauklotas
un aizīmogotas

11 (viņpadsmit) lapas.

Elektronikas un datorzinātņu institūta

Direktore

 K. Tentere

Rīgā, 2018. gada 27. aprīlī

