



**Slovenská
Obchodná
a
priemyselná
komora**

Bratislavská regionálna komora SOPK



SÚŤAŽNÉ PODKLADY

NÁZOV PROJEKTU: Learning by Doing

Kód projektu: DTP1-1-075-4.1

PREDMET ZÁKAZKY: Vypracovanie prípadovej štúdie, scenára a stratégie.

Zákazka s nízkou hodnotou

Posielanie cenových ponúk uchádzačov na email: ivana.kondasova@sopk.sk, prípadne doručenie osobne na sekretariát BRK SOPK, Jašíková 6, 826 73 Bratislava najneskôr do 14.6.2018.

V Bratislave, 7.6.2018

Obsah SÚŤAŽNÝCH PODKLADOV

Časť I. Všeobecné informácie

Časť II. Príprava ponuky

Časť III: Predkladanie ponuky

Časť IV. Špecifikácia predmetu zákazky

Časť V. Požiadavky na dodávateľa:

Časť VI: Ponuková cena

Časť VII. Príloha - Prípadová štúdia

Časť I. Všeobecné informácie

1. Identifikácia Verejného obstarávateľa

Názov organizácie: Bratislavská regionálna komora SOPK

Adresa: Jašíkova 6, 826 73 Bratislava

IČO: 30842654

DIČ: 2020815236

IČ DPH: SK2020815236

Kontaktná osoba: Ing. Ivana Kondášová

Telefón: 02/4829 1247

e-mail: ivana.kondasova@sopk.sk

2. Predmet zákazky: Predmetom zákazky je vypracovanie prípadovej štúdie, vypracovanie scenára a vypracovanie stratégie.

3. Stručný opis zákazky

Vypracovanie prípadovej štúdie

Vypracovanie scenára

Vypracovanie stratégie

4. Rozdelenie predmetu zákazky:

Nakoľko jednotlivé predmety zákazky na seba nadväzujú, požadujeme, aby všetky predmety zákazky boli vypracované jedným subjektom, či už FO alebo PO.

5. Miesto poskytnutia predmetu zákazky:

Bratislava

6. Financovanie zákazky

Predmet obstarávania bude financovaný z projektu Learning by Doing z prostriedkov EFRD, IPA.

7. Druh zákazky: Zákazka s nízkou hodnotou

8. Žiadateľ: Záujemca je fyzická, právnická osoba, alebo skupina takýchto osôb, ktorá na trhu dodáva služby daného charakteru a má záujem o účasť na verejnom obstarávaní.

Časť II. Príprava ponuky

9. Jazyk ponuky

Ponuka vo verejnom obstarávaní musí byť predložená v slovenskom jazyku.

10. Zábezpeka ponuky

Zábezpeka ponuky sa nevyžaduje

11. Náklady na ponuku

Všetky náklady a výdavky spojené s prípravou a predložením ponuky znáša uchádzač bez finančného nároku voči obstarávateľovi, bez ohľadu na výsledok verejného obstarávania.

Časť III: Predkladanie ponuky

12. Ponuky je potrebné poslať emailom na adresu ivana.kondasova@sopk.sk, prípadne priniesť osobne na adresu verejného obstarávateľa do 14.6.2018.

Bratislavská regionálna komora SOPK

Jašíková 6

826 73 Bratislava

Časť IV: Špecifikácia predmetu zákazky

Predmetom zákazky je: Vypracovanie prípadovej štúdie, vypracovanie scenára a vypracovanie stratégie.

1. Predmet zákazky: Vypracovanie prípadovej štúdie:

Vypracovanie prípadovej štúdie na tému: **Ako riešiť lokálne výzvy prostredníctvom budovania kapacít, aké sú kľúčové aspekty a faktory úspechu pri prekonávaní týchto výziev, navrhované postupy na zmenu.**

Zadanie prípadovej štúdie prikladáme v prílohe.

Predmetom súťaže v prípade vypracovania prípadovej štúdie je poskytnutie nasledovných služieb:

1. Účasť na stakeholder meetingu
2. Samotná príprava experta a príprava pokladov na prednášku, príprava prednášky v ppt.
3. Fasilitácia počas prednášky s diskusiou
4. Diskusia
5. Spracovanie záverov z diskusie
6. Spracovanie prípadovej štúdie podľa predloženého dokumentu so zapracovaním záverov z diskusie
7. Spracovanie témy v slovenskom a anglickom jazyku
8. **Termín dodania: do 29.6.2018**
9. Minimálny počet strán 8. Odporúčame spracovať vo formáte word prípadne pdf.

2. Predmet zákazky: Vypracovanie scenára:

Vypracovanie scenára na tému: **Ako možno realizovať úpravu/zmenu existujúceho WBL OVP v miestnych podmienkach (lokálnom kontexte).**

Predmetom súťaže v prípade vypracovania scenára je poskytnutie nasledovných služieb:

1. Účasť na stakeholder meetingu
2. Samotná príprava experta a príprava pokladov na prednášku, príprava prednášky v ppt.
3. Fasilitácia počas prednášky s diskusiou
4. Diskusia
5. Spracovanie záverov z diskusie
6. Spracovanie témy aj s využitím záverov z diskusie
7. Spracovanie témy v slovenskom a anglickom jazyku
- 8. Termín dodania: 20.7.2018**
9. Počet strán nie je určený. Odporúčame spracovať vo formáte word prípadne pdf.

3. Predmet zákazky: Vypracovanie národnej stratégie:

Vypracovanie národnej stratégie na tému: **Návrh ďalších zmien existujúceho systému odborného vzdelávania a prípravy na systém odborného vzdelávania založeného na dopyte trhu práce.**

Predmetom súťaže v prípade vypracovania národnej stratégie je poskytnutie nasledovných služieb:

1. Účasť na Okrúhlym stole
2. Samotná príprava experta a príprava pokladov na prednášku, príprava prednášky v ppt.
3. Fasilitácia počas prednášky s diskusiou
4. Účasť na diskusii
5. Vypracovanie návrhu stratégie
6. Počet strán nie je určený. Odporúčame spracovať vo formáte pdf.
7. Vypracovanie témy v slovenskom a anglickom jazyku
- 8. Termín dodania: do 28. 6. 2019**

Kľúčovou súčasťou stratégie majú byť návrhy na legislatívnu úpravu.

Stratégia bude témou diskusie Okrúhleho stola, ktorý má viesť k ďalšej úprave Zákona o duálnom vzdelávaní, prípadne úprave jednotlivých článkov daného zákona.

Časť V. Požiadavky na dodávateľa:

Dodávateľ FO musí spĺňať nasledovné podmienky:

Požiadavky:

- dosiahnuté vysokoškolské vzdelanie 2. stupňa,
- občianska a morálna bezúhonnosť
- lektorská prax

Zoznam požadovaných dokladov:

- 1) Výpis z registra trestov
- 2) Štruktúrovaný profesijný životopis
- 3) Diplom o ukončení štúdia
- 4) Zoznam lektorskej činnosti
- 5) Zoznam mimoškolskej vzdelávacej činnosti

- 6) Zoznam činnosti v projektoch EÚ prípadne iných finančných mechanizmov
- 7) Čestné prehlásenie o bezúhonnosti

Pre potreby zapojenia sa do súťaže je dostačujúce doložiť vytlačený doklad z registra na internete. Všetky požadované dokumenty požadujeme dodať osobitne a označené číslicou.

Dodávateľ PO musí spĺňať nasledovné podmienky:

- Poskytovanie poradenskej a konzultačnej činnosť
- lektorská činnosť
- vykonávanie mimoškolskej vzdelávacej činnosti

Zoznam požadovaných dokladov:

- 1) Výpis z Obchodného registra, prípadne iný výpis, kde je organizácia registrovaná
- 2) Zoznam poradenskej a konzultačnej činnosti
- 3) Zoznam lektorskej činnosti
- 4) Zoznam mimoškolskej vzdelávacej činnosti
- 5) Zoznam o činnosti v projektoch EÚ prípadne iných finančných mechanizmov
- 6) Čestné prehlásenie, že PO nie je v konkurze, nemá evidované neuhradené záväzky voči štátu, daňovému úradu, sociálnej poisťovni, zdravotným poisťovniam, nie je voči nemu vedené exekučné konanie.

Všetky požadované dokumenty požadujeme dodať osobitne a označené číslicou. Pre potreby zapojenia sa do súťaže je dostačujúce doložiť vytlačený doklad z registra na internete.

Časť VI: Ponuková cena

Cenu jednotlivých položiek žiadame vypracovať nasledovne:

	Predmet zákazky	množstvo	cena za 1 zákazku	cena spolu bez DPH
1.	Prípadová štúdia	1		
2.	Scenár	1		
3.	Národná stratégia	1		
	Cena spolu	x	x	

V rámci cenovej ponuky žiadame zdôvodniť relevantnosť uchádzača k predmetu zákazky.

Cenová ponuku prosíme s potrebnými dokumentmi prosíme poslať v pdf. formáte do 14.6.2018 na email: ivana.kondasova@sopk.sk, prípadne dodať na sekretariát BRK SOPK do daného termínu.

Kritéria hodnotenia: Najnižšia cena spolu v Eur bez DPH.

S vybraným uchádzačom FO, PO bude podpísaná Zmluva o poskytnutí služby prípadne Zmluva o dielo.

Template for Case Study – Country

(Text in italic is instruction and should be deleted in final version of document.)

1. General information on VET system

Instruction:

1.1 Position of the VET/WBL system in the respective country:

Insert here the general overview of the VET system, the overall education system in the country should be sketched to show where the VET system is positioned (secondary education). For clarity purposes it would be good to have a visual (graphical) presentation.

1.2 Historical perspective:

Short historical perspective of the system - When was it established? When did it reached its present state?

1.3 Managing responsibilities:

Who is responsible for managing the system (Ministries, Chambers, Dual responsibility...)? Is the secondary schooling mandatory or optional? Who decides on enrolment quotas, opening or closing schools, introducing or repealing the programmes etc.? What is the ratio of public vs. private schools?

Who is considered to be a main client of the VET system (pupils vs. companies who hire them after finishing schooling)? Who is to be asked on their opinion when the reforms are needed? Are companies and chambers involved in reforms and the development of the VET system? Is there any reporting on the quality of workers who finished secondary vocational schools?

1.4 VET/WBL programmes:

List of main groups of vocational programmes in the system

1.5 Practical knowledge acquirement

Is the practical knowledge gained in school workshops, in the real sector companies or in combination of both?

1.6 Quality control system

Self-evaluation system of practice in vocational schools. Is there a system of quality control which monitors the implementation of practical education in secondary vocational schools?

1.7 General / public perception on VET/WBL education

General attitudes of people in the country towards vocational education (compared to general education directed towards entering the higher education system).

2. Contextual conditions of a VET system

Instruction:

Contextual conditions should further elaborate on the points listed in the general overview but now with **quantitative data**. Provide comments on data if there are specific or data is not available. The numbers should include at least 5-10 years so that the trends could be identified. There should be info on the numbers:

No.	Indicator	Data (2008/2018)
1	Number of secondary schools	
2	Number of secondary vocational schools	
3	Number of students in secondary schools	
4	Number of students in secondary vocational schools	
5	Number of adults in vocational qualification programmes as the part of lifelong learning process	
6	Percentage of VET system graduates among all the secondary school graduates	
7	Success rate of finishing secondary schools vs. success rate of finishing secondary vocational schools	
8	Student/teacher ratio in secondary schools vs. ratio in secondary vocational schools	
9	Percentage of secondary vocational schools having their own workshops	
10	Percentage of companies who accept apprentices during their secondary schooling	
11	Number of secondary vocational school's student cooperatives	
12	Percentage of secondary vocational school students involved into student cooperatives work	
13	Total number of different vocational programmes,	
	Programmes with greatest enrolment quotas	
1		
2		
3		
4		

5		
6		
7		
8		
9		
10		
	Programmes with largest interest of the pupils finishing primary school (by enrolment applications)	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
14	Average division of hours between in class learning (theoretical and general knowledge) and practical work (in percentages).	
	Programme(s) with minimum percentage of practical work	
	Programme(s) with maximum percentage of practical work	

3. The purpose of the VET system

Instruction:

3.1 The purpose of the VET system *(is to provide sufficient and adequately skilled labour supply for the needs of national economy.)*

Instruction:

This is largely dependable on the **willingness of the pupils to enrol** in VET programmes. Their willingness depends on their motivation which usually includes expectations on future salaries, job security, good working conditions or prospects of a career advancements and promotions. Higher-education (HE) graduates predominantly find better jobs. But not all of them finish tertiary education programmes. In these cases, vocational education is a legitimate alternative to HE. Here is some data that could help identifying how the VET system fulfils its purpose

No	Indicator	Data
1	Percentage of finished VET system graduates with regard to the NACE code of the industry employing them, compared to the structure of the employees in industries by the NACE code (as a measure of a parity between the supply and demand on the labour market)	
2	Rate of secondary vocational school graduates among unemployed people	
3	Number of adults enrolling in retraining/requalification programmes and their age structure ¹ .	
4	Rate of secondary school graduates among entrepreneurs (GEM research, TEA indices...)	

Provide comments on data if there are specific or data is not available.

3.2 Controls to examine skills and competences

VET system should produce graduates who are able to start working after finishing school, first under monitoring of experienced workers and then on their own. This is why it is important to show what controls are established to examine skills and competences of the pupils throughout the educational process and as a part of graduation exam.

3.3 Certificate (responsible institutions)

Additionally, there should be information on the requirements for obtaining the certificate on the mastering the vocation which usually exists in the crafts and which institutions are responsible for the implementation of this process.

4. The external factors of the VET system

Instruction:

¹ This could show if the VET system produces sufficient structure of qualified workers, because if there are many young people who have finished secondary school just a few years ago and now already doing the requalification then something is wrong with the system.

*The external factor analysis should encompass the analysis of the conditions in which the VET system works, which are not under control from within the system. These are the circumstances to which the system has to adjust to. It is basically the part where the case study would have to identify the **Opportunities** with positive future prospects for the VET system and the **Threats** to the efficient functioning of the system. Link lesson learnt of the capacity building actions with opportunities and threats. List related best practices to be transfer to different countries.*

The most important parts of this analysis include external stakeholders and the regulatory framework. Other than that, it also has to consider the surrounding environment trends considering economic conditions and the changes in the technology development which often makes the existing knowledge obsolete. However, these development trajectories will have different impact on different industries and thus on different VET programmes.

In this step, the PPs can get back to the results of the phase of ambition setting process. In the step of building the vision of an ideal VET system the participants agreed on the desired characteristics. These characteristics can now be used as the checklist to determine which of the ideal characteristics present the existing opportunities in a particular VET system in a particular country. The same can be done with the threats which were identified as the institutional, cooperation and culture bottlenecks. Capacity bottleneck presents more of the internal factor so it will be tackled in the next part of a case study.

4.1. Opportunities (also as a part of the vision of an ideal VET system)

4.2. Threats

4.3. External stakeholders

4.4. Regulatory framework

4.5. Economic conditions

4.6. Technology development (tend to make the existing knowledge outdated)

5. The internal factors of the VET system

Instruction:

*The internal factor analysis should include the analysis of the resources and stakeholders within the system. These are the circumstances which the system can control to a certain extent. It is the part where the case study would have to identify the **Strengths** of the VET system and the **Weaknesses** that hinder the efficient functioning of the system. The most important parts of this analysis include internal stakeholders, material and financial foundations needed for the proper functioning of the system. Link lesson learnt of the capacity building actions with strengths and weaknesses. List related best practices to be transfer to different countries.*

This step should also consult the results of the ambition setting process. The discussion materials and ideas developed during the vision building can be used as a checklist to identify existing strengths and weaknesses in human, material and financial capacities of a particular VET system in a particular country.

5.1. Strengths

5.2. Weaknesses

5.3. Internal stakeholders

5.4. Material and financial means (infrastructure, sources of financing,...)