

ZAPYTANIE O CENĘ

Centrum Inicjatyw Gospodarczych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego planuje zlecić wykonanie **usługi kompleksowej organizacji seminarium w zakresie możliwości ekspansji zachodniopomorskich firm sektora MŚP na rynek niemiecki.**

Celem seminarium jest przekazanie przedsiębiorcom informacji niezbędnej do planowania, organizowania i realizacji eksportu i/lub inwestycji w Niemczech. Uczestnicy poznają prawne i praktyczne aspekty wejścia na rynek niemiecki oraz będą posiadali wiedzę w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej na rynku niemieckim.

Seminarium realizowane jest w ramach projektu pozakonkursowego pn.: „Wzmocnienie pozycji regionalnej gospodarki, Pomorze Zachodnie – Ster na innowacje” realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020, Oś Priorytetowa I Gospodarka, Innowacje, Nowoczesne Technologie, Działanie 1.14 Wzmocnienie pozycji regionalnej gospodarki w wymiarze krajowym i międzynarodowym.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do odstąpienia bądź unieważnienia zapytania o cenę bez podania przyczyny w przypadku zaistnienia okoliczności nieznanych Zamawiającemu w dniu sporządzenia niniejszego zapytania o cenę. Niniejsze zapytanie nie stanowi zobowiązania Województwa Zachodniopomorskiego do zawarcia umowy. Niniejsze zapytanie nie stanowi również oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego oraz nie dotyczy postępowania prowadzonego w trybie ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

SEMINARIUM

Możliwości ekspansji zachodniopomorskich firm sektora MŚP na rynek niemiecki

Zamawiający na realizację poniższego seminarium zarezerwował kwotę 10 000,00 złotych brutto.

1. Termin i miejsce seminarium

Wykonawca będzie zobowiązany zorganizować seminarium w listopadzie 2019 roku w Koszalinie. Seminarium odbędzie się w dzień roboczy i rozpocznie się nie wcześniej niż o godzinie 9.00 oraz zakończy się nie później niż o godzinie 15.00. Minimalny czas trwania spotkania to 5 godzin zegarowych (wliczając w to jedną 15-minutową przerwę kawową oraz 30 minutową przerwę na lunch na zakończenie spotkania). Termin i miejsce seminarium muszą uzyskać akceptację Zamawiającego.

2. Sala konferencyjna

Wykonawca zorganizuje i opłaci:

- salę konferencyjną dla odpowiedniej liczby uczestników (do 30 osób), umożliwiającą przeprowadzenie seminarium, nie posiadającej barier architektonicznych ograniczających widoczność, posiadającej dobrą akustykę. Miejsce seminarium będzie dostosowane do potrzeb osób niepełnosprawnych (np. podjazd, winda itp.). Sala konferencyjna wyposażona będzie w nagłośnienie (2 mikrofony), sprzęt multimedialny (laptop, rzutnik multimedialny, ekran, wskaźnik laserowy) wraz z obsługą techniczną w celu wyświetlania prezentacji multimedialnych. Sala będzie klimatyzowana z możliwością utrzymania stałej temperatury.
- dostęp do Internetu bezprzewodowego;
- wydzielone miejsce w pobliżu sali lub na sali na zorganizowanie przerwy kawowej oraz lunchu oraz wydzielone miejsce do rejestracji uczestników;
- miejsca parkingowe dla uczestników spotkania;

- właściwe oznakowanie przed salą i na trasie do sali, w celu ułatwienia dotarcia uczestników na seminarium;
- zapewnienie sprzątnięcia sali po seminarium;

3. Uczestnicy

Zamawiający przewiduje uczestnictwo do 30 osób. Dokładna liczba uczestników zostanie przekazana Wykonawcy na tydzień przed terminem wydarzenia. Za rekrutację uczestników seminarium odpowiedzialny jest Zamawiający.

4. Usługa gastronomiczna

Wykonawca zobowiązany jest do zapewnienia w trakcie trwania seminarium ciągłej usługi gastronomicznej oraz obsługi kelnerskiej w sali lub w innym pomieszczeniu zlokalizowanym w bezpośrednim jej sąsiedztwie, w godzinach trwania seminarium. W ramach usługi gastronomicznej Wykonawca zapewni dla wszystkich uczestników (w tym prelegentów):

- Bufet kawowy: napoje gorące serwowane bez ograniczeń, jak: świeżo parzona gorąca kawa z ekspresu, herbata ekspresowa (pakowana w oddzielnych torebkach w min. 3 różnych wariantach smakowych do wyboru) oraz dodatki: mleko do kawy, cukier (biały i brązowy do wyboru), świeża cytryna pokrojona w plastry, - napoje zimne serwowane bez ograniczeń: woda mineralna niegazowana i gazowana w butelkach max. 0,5 l, soki owocowe 100% (co najmniej 3 rodzaje do wyboru), – świeże owoce (co najmniej 2 rodzaje do wyboru w ilości 2 szt. na osobę, jak np.: banany, jabłka, czy inne sezonowe (100 g/osobę), – ciasta: co najmniej 2 rodzaje (2 szt. na osobę - min. 120 g/szt.), jak np.: sernik, szarlotka, itp. oraz ciastka kruche.
- Lunch (obiad): – minimum: drugie danie do wyboru mięsne, rybne i wegetariańskie (ok. 500 g (180-200 g mięso/danie wegetariańskie, po 150 g dodatki), soki, woda mineralna.
- Wykonawca zapewnia: sposób podania w formie stołu szwedzkiego; świadczenie usług cateringowych na zastawie ceramicznej, z użyciem sztuczków platerowych, obrusów materiałowych, serwetek papierowych i/lub materiałowych; serwis gastronomiczny (przygotowanie, obsługa kelnerska, nakrycie stołów, zastawa).

5. Tematyka seminarium

Wykonawca wraz z ofertą przedstawi program seminarium, który podlegać będzie ocenie merytorycznej. Program musi zawierać minimum następujące tematy, które powinny zostać odpowiednio rozwinięte. Poniższa tematyka nie wyczerpuje wachlarza zagadnień, które mogą zostać zaprezentowane podczas seminarium. Seminarium będzie miało charakter warsztatowy, otwarty na dyskusję i wymianę doświadczeń oraz poglądów.

- prawne i podstawowe działania na rynku niemieckim: spółki kapitałowe i osobowe, formy prowadzenia działalności, podatek VAT;
- zakładanie spółek oraz oddziału spółki w Niemczech;
- gdzie szukać potencjalnych kontrahentów/partnerów u jak zweryfikować ich sytuację finansową;
- umowy z niemieckim partnerem, dyscyplina płatnicza w Niemczech, dochodzenie roszczeń na drodze sądowej i pozasądowej;
- jakich błędów unikać – przykłady i case study;
- aspekty kulturowe (normy kulturowe, nawiązywanie kontaktów, negocjacje, różnice i podobieństwa);
- przykłady i case study sukcesów polskich firm na rynkach zachodnich.

6. Prelegenci

Wykonawca zapewni udział w seminarium minimum 1 merytorycznego prelegenta oraz pokryje koszty jego uczestnictwa. Prelegent powinien być ekspertem na co dzień zajmującym się zakresem tematycznym, który będzie omawiany na seminarium i posiadać co najmniej 2-letnie doświadczenie w tym zakresie. Wykonawca wraz z ofertą przedstawi informację o wykształceniu i doświadczeniu prelegenta/prelegentów, która podlegać będzie ocenie merytorycznej.

7. Działania informacyjne

Za rekrutację uczestników seminarium odpowiedzialny jest Zamawiający. Wykonawca wspomogę proces rekrutacji uczestników w następujący sposób:

- przygotuje i zamieści informację o seminarium na 2 lokalnych biznesowych portalach / stronach;
- przeprowadzi kampanię Facebook Ads polegającą na promocji seminarium na profilu marki „Pomorze Zachodnie – Otwarte na Biznes” na Facebooku, dla poniższej grupy docelowej: lokalizacja – zachodniopomorskie; wiek – 25-55 lat, zainteresowania: właściciele małych firm, biznes, drobna przedsiębiorczość, sektor małych i średnich firm. Czas trwania kampanii promocyjnej – 14 dni kalendarzowych (start kampanii – 21 dni kalendarzowych przed terminem szkolenia).

KRYTERIA OCENY OFERT

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się jedynie Wykonawcy, którzy wykażą, że w okresie ostatnich dwóch lat przed terminem złożenia oferty, a jeśli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie, należycie wykonali co najmniej dwie usługi odpowiadające swoim rodzajem przedmiotowi niniejszego zapytania o cenę, tj. zorganizowali lub współorganizowali co najmniej 2 wydarzenia o charakterze seminaryjno-biznesowym (w szczególności: szkolenia, konferencje, seminaria, warsztaty o charakterze gospodarczo/biznesowym), podczas których zapewniono salę, prelegentów oraz catering, w sumie o wartości co najmniej 5 000,00 złotych brutto każde, wraz z dokumentami potwierdzającymi należyte wykonanie usług (np. referencje, protokoły odbioru).

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający będzie się kierował następującymi kryteriami oceny ofert:

1. Cena (C) – waga kryterium 55%
2. Liczba proponowanych prelegentów (W) - waga kryterium 10%
3. Program szkolenia wraz z informacją o metodach pracy (P) – waga kryterium 35%

Zasady oceny ofert w poszczególnych kryteriach:

1. Cena (C) – waga 55%

$$C = \frac{\text{cena najniższa brutto}^*}{\text{cena oferty ocenianej brutto}} \times 100 \text{ pkt} \times 55\%$$

* spośród wszystkich złożonych ofert niepodlegających odrzuceniu

- a) Podstawą przyznania punktów w kryterium „cena” będzie cena ofertowa brutto podana przez Wykonawcę w Formularzu Ofertowym.
- b) Cena ofertowa brutto musi uwzględniać wszelkie koszty jakie Wykonawca poniesie w związku z realizacją przedmiotu zamówienia.

2. Liczba proponowanych prelegentów (W) – waga 10%

W ramach kryterium „Liczba proponowanych prelegentów” punkty zostaną przyznane w następujący sposób:

10 pkt – jeśli Wykonawca przedstawi dodatkowo 1 prelegenta (wraz z CV)

0 pkt – jeśli Wykonawca nie przedstawi dodatkowego prelegenta

Uzyskanie 0 pkt nie powoduje odrzucenia oferty.

W powyższym kryterium oferta Wykonawcy może uzyskać maksimum 10 punktów.

3. Program seminarium wraz z informacją o metodach pracy (P) – waga 35%

Do oceny oferty w przedmiotowym kryterium Wykonawca winien przedstawić propozycję programu seminarium obejmujący zagadnienia przedstawione w pkt. 5 niniejszego zapytania o

cenę, wraz z informacją o osobie / osobach prowadzących i metodach pracy – maksymalna ilość 35 punktów.

Podstawą przyznania punktów w przedmiotowym kryterium będą informacje podane przez Wykonawcę w dokumencie złożonym wraz z ofertą.

Ocenie będą podlegały następujące obszary:

- a) Opis programu: – czy zawiera zagadnienia związane z tematem, – czy napisany jest w sposób jasny, przejrzysty, ciekawy dla potencjalnych uczestników, – czy ma formę planu.
- b) Metody pracy: – program zawiera zróżnicowane metody nauczania z grupy metod podających oraz problemowych, – stworzono warunki do aktywnego uczestnictwa w seminarium, możliwość zadawania pytań do osoby prowadzącej.

Punktacja:

25-35 punktów uzyska oferta, której program seminarium będzie omawiał w maksymalnie wyczerpujący sposób wskazane w pkt. 5 niniejszego zapytania zagadnienia poparte ciekawymi case study. Program będzie napisany w sposób jasny, przejrzysty, a jednocześnie ciekawy i zachęcający dla potencjalnych uczestników. Będzie zawierał bardzo zróżnicowane metody nauczania z grupy metod podających oraz problemowych. Program stworzy warunki do bardzo aktywnego uczestnictwa w seminarium, możliwość zadawania pytań do trenera. Maksymalna liczba punktów jest zarezerwowana dla ofert, która na tle ofert konkurencji będzie w sposób maksymalnie precyzyjny i przekonujący zachęcała do udziału w proponowanym seminarium.

15-20 punktów uzyska oferta, której program będzie omawiał w wyczerpujący sposób wskazane w pkt. 5 niniejszego zapytania zagadnienia z małą ilością case study. Program będzie napisany w sposób przejrzysty, standardowy. Będzie zawierał zróżnicowane metody nauczania z grupy metod podających oraz problemowych. Program stworzy warunki do aktywnego uczestnictwa w seminarium, możliwość zadawania pytań do trenera.

5-10 punktów uzyska oferta, której program będzie omawiał w sposób zadawalający wskazane w pkt. 5 niniejszego zapytania zagadnienia z ograniczoną ilością case study. Program będzie napisany w sposób skrótowy. Będzie zawierał mniej zróżnicowane metody nauczania z grupy metod podających oraz problemowych. Program zakłada małą aktywność uczestników w seminarium.

0 punktów uzyska oferta, której program nie będzie omawiał w sposób zadawalający wskazane w pkt. 5 niniejszego zapytania zagadnienia. Program będzie nieadekwatny do potrzeb Zamawiającego. Nie będzie zawierał zróżnicowanych metod nauczania. Program nie będzie zakładał aktywności uczestników w seminarium, brak możliwości zadawania pytań do trenera.

Jeśli oferta uzyska 0 punktów w kryterium „Program szkolenia wraz z informacją o metodach pracy”, zostanie odrzucona jako niespełniająca wymagań Zamawiającego.

4. Ocena końcowa dla poszczególnych Wykonawców zostanie ustalona po przez sumowanie punktów uzyskanych za poszczególne kryteria zgodnie ze wzorem:

$Ok = C + W + P$, gdzie:

Ok – ocena końcowa

C – punkty uzyskane przez Wykonawcę za kryterium cena

W – punkty uzyskane przez Wykonawcę za kryterium liczba proponowanych prelegentów

P – punkty uzyskane przez Wykonawcę badanego za kryterium program szkolenia wraz z informacją o metodach pracy

Za najkorzystniejszą ofertę zostanie uznana oferta, która odpowiada treści zapytania o cenę oraz uzyska najwyższą sumaryczną liczbę punktów po zastosowaniu wszystkich kryteriów oceny ofert.

Załączniki:

1. Formularz ofertowy



Pełna nazwa Wykonawcy:

.....
.....

Ulica:

Kod, miejscowość:

Numer telefonu:

E-mail:

KRS/CEIDG lub NIP/PESEL:

FORMULARZ OFERTOWY

dotyczy wykonania **usługi kompleksowej organizacji seminarium w zakresie możliwości ekspansji zachodniopomorskich firm sektora MŚP na rynek niemiecki.**

My niżej podpisani:

.....
.....

działając w imieniu i na rzecz:

.....
.....

(nazwa firmy, adres Wykonawcy/Wykonawców; w przypadku składania oferty wspólnej podać nazwy i adresy wszystkich Wykonawców składających wspólną ofertę)

1. Składam(-y) ofertę na wykonanie przedmiotu zamówienia zgodnie z treścią zapytania o cenę za cenę brutto: (słownie:.....);
2. Osobą upoważnioną do kontaktu z Zamawiającym w sprawie niniejszego zapytania o cenę jest:; numer telefonu:; e-mail:
3. Załącznikami do niniejszej oferty są:
 - Wykaz wykonania minimum dwóch usług odpowiadających swoim rodzajem przedmiotowi niniejszego zapytania o cenę, wraz z dokumentami należytego wykonania usługi;

| Lp. | Nazwa i opis usługi | Wartość usługi brutto (w złotych) | Termin realizacji od (m-c/rok) do (m-c/rok) | Zlecający usługę |
|-----|---------------------|-----------------------------------|---|------------------|
| 1. | | | | |



| | | | | |
|----|--|--|--|--|
| 2. | | | | |
| | | | | |

- Program seminarium wraz z informacją o metodach pracy;
- Propozycja prelegenta / prelegentów (wraz z CV opisującym wykształcenie i doświadczenie).

.....
(miejsowość, data)

.....
(pieczęć i podpis osoby/osób wskazanych w dokumencie,
uprawnionej/uprawnionych reprezentowania Wykonawcy i składania
oświadczeń woli w jego imieniu)