

Szczecin, dnia 13 sierpnia 2019 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z zamiarem organizacji jednodniowych warsztatów dla przedstawicieli klastrów Pomorza Zachodniego działających na terenie województwa zaangażowanych w realizację *Regionalnej Strategii Rozwoju Inteligentnych Specjalizacji Województwa Zachodniopomorskiego 2020+*, zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na przeprowadzenie warsztatów pt. **„Jak budować relację pomiędzy firmami oraz pozyskać ich aktywność w działaniach klastra”** zgodnych z poniższym opisem.

I. ZAMAWIAJĄCY

Województwo Zachodniopomorskie, ul. Korsarzy 34, 70-540 Szczecin, NIP 851-287-14-98.

II. OPIS PRZEDMIOTU PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Głównym celem polityki klastrowej powinno być wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki regionu w oparciu o intensyfikację współpracy i przepływów wiedzy w ramach klastrów. Szczególnie istotne są inicjatywy wzmacniające obecnie funkcjonujące powiązania klastrowe oraz stymulujące powstawanie nowych inicjatyw klastrowych w ramach działalności o istotnym potencjale ekonomicznym i naukowo-technologicznym.

Warsztaty będą okazją do szczegółowej analizy rozwoju i zarządzania klastrem zgodnie z najlepszymi praktykami i standardami europejskimi, zaprezentowania modeli zarządzania w klastrach, a także przedstawienia ścieżki prowadzącej do osiągnięcia doskonałości organizacji klastrowych oraz budowania przewagi konkurencyjnej. Kluczowym elementem będzie kwestia sposobu budowy relacji między firmami wewnątrz klastra oraz pozyskiwania ich aktywności.

Część praktyczna warsztatów poświęcona będzie na pracę w grupach i wskazanie uczestnikom przykładów współpracy międzysektorowej w celu poprawy konkurencyjności. Podsumowanie części warsztatowej będzie miało na celu sprowadzenie rozważań i ćwiczeń na modelach do konkretnego wymiaru działania poszczególnych organizacji. Rezultatem spotkania powinno być wyposażenie uczestników w niezbędną wiedzę, zarówno praktyczną, jak i teoretyczną, pozwalającą na świadome wykorzystanie potrzeb rozwojowych członków klastrów jako elementu wzmacniającego relację między firmami.

Podczas warsztatów należy poruszyć zagadnienia związane z wyzwaniami zachodzącymi na rynku gospodarczym, gdzie zacierają się granice między dostawcami a odbiorcami, a także rosną potrzeby klientów. Pojawiające się zjawisko konkurencji wpływa na działania poszczególnych firm

w zakresie działań marketingowych czy zmian strukturalnych. Czy współpraca poszczególnych firm w ramach danego klastra pozwala na koncentrację na współpracy i wspólnym dążeniu do celu? W jaki sposób klastry mogą uzyskać wyższą przewagę konkurencyjną niż pojedynczy podmiot? Jak osiągnąć sukces i czym jest sukces dla danego klastra? Jak właściwie promować markę klastra? Jakich narzędzi marketingowych należy użyć?

W warsztatach będzie uczestniczyć ok. 20 osób.

Główne cele przedsięwzięcia

- sposoby budowy i poprawy relacji pomiędzy firmami tworzącymi klastry,
- sposoby intensyfikacji współpracy podmiotów w ramach działalności klastrów,
- usprawnienia w zakresie promocji marki klastra,
- wymiana doświadczeń i dobrych praktyk liderów organizacji klastrowych z Pomorza Zachodniego,

Forma

Warsztaty powinny angażować uczestników, bazując na ich realnych potrzebach i odnosząc się do codziennych wyzwań. Nieodzownym elementem warsztatów powinny być liczne przykłady, studia przypadków mające na celu sprowokowanie uczestników do dyskusji, wzajemnej wymiany poglądów i doświadczeń.

Zakres tematyczny warsztatów

- Co pokazuje historia rozwoju przedsiębiorstw sieciowych? Razem czy osobno? Kiedy można zyskać więcej? Kto zyska więcej?
- Jakich zespołów w klastrze potrzeba w świecie ciągłych zmian?
- Czym jest i jak funkcjonuje proces zespołowy? Czy proces zespołowy będzie również funkcjonować w ramach klastra?
- Jak angażować firmy do wspólnego działania? Czy warto?
- Przykłady dobrej współpracy podmiotów w ramach klastrów.
- Czy design thinking to narzędzie dla firm działających również w ramach klastrów?
- Jak identyfikować istotne trendy w otoczeniu sprzyjające redukcji stopnia ryzyka i niepewności w wykonywanych przedsięwzięciach?
- Jak wyznaczać koncepcje rozwoju klastra oraz jego możliwości technologiczne, które znacząco wpłyną na właściwą budowę relacji między firmami?

- Jak rozszyfrować nadchodzące trendy by nie przegapić okazji inwestycyjnej? Jakich narzędzi marketingowych należy użyć?

Ustalenie ostatecznego zakresu tematycznego warsztatów nastąpi po wyborze Wykonawcy, a przed zawarciem umowy.

Dzięki udziałowi w warsztatach uczestnicy powinni nabyć wiedzę i umiejętności z zakresu:

- sposobu budowy relacji między firmami wewnątrz klastra,
- mechanizmów dobrej współpracy,
- efektów wzrostu pozycji klastra na rynku przy wzroście aktywności podmiotów,
- sposobów wykorzystania narzędzi marketingowych w ramach promocji marki klastra.

Termin i czas trwania

Zamawiający planuje zrealizować szkolenie (1 dzień) w okresie: **28-31.10.2019 r.** w godzinach: 8:00 do 15:00. W czasie szkolenia przewidziana jest jedna przerwa 30-minutowa na lunch i dwie 15-minutowe przerwy kawowe.

Miejsce

Szczecin

Informacja o dokładnym miejscu realizacji warsztatów zostanie przekazana Wykonawcy na co najmniej 3 dni robocze przed terminem ich przeprowadzenia.

Zaplecze techniczne

Wykonawca zapewnia:

- minimum jednego trenera, który będzie uczestniczył w realizacji zamówienia,
- prezentację multimedialną,
- materiały szkoleniowe, opatrzone odpowiednimi logotypami (wzór logotypów zostanie dostarczony przez Zamawiającego),
- certyfikaty dla uczestników szkolenia,
- raport końcowy po przeprowadzonym szkoleniu.

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane Zamawiającemu do akceptacji nie później niż 3 dni robocze przed organizacją szkolenia. Materiały powinny być przekazane do akceptacji w wersji ostatecznej.

Zamawiający zapewnia:

- salę do przeprowadzenia warsztatów;
- wyposażenie techniczne sali;
- catering (serwis kawowy oraz lunch).

Warunki dotyczące kadry dydaktycznej

Wykonawca zapewni minimum jednego trenera, który będzie uczestniczył w realizacji warsztatów, posiadającego wiedzę oraz doświadczenie w prowadzeniu szkoleń odpowiadających tematyce będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia.

III. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

- 1) Wykonawca zainteresowany złożeniem oferty powinien przygotować i złożyć u Zamawiającego ofertę (na formularzu ofertowym stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania) zawierającą następujące informacje:
 - a) nazwa i adres Wykonawcy,
 - b) cenę netto (netto=brutto przy 0% VAT zgodnie z art. 43 punkt 29 lit. c ustawy o VAT) za realizację przedmiotu zamówienia,
 - c) listę szkoleń zrealizowanych przez wskazanego w ofercie trenera/trenerów odpowiadających tematyce będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia. Lista szkoleń powinna zawierać informacje na temat daty ich przeprowadzenia, tematyki oraz organizatora/podmiotu zlecającego,
 - d) charakterystykę trenera/-ów prowadzącego/-cych warsztaty.
 - e) program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy, uwzględniający cele warsztatów wskazane w niniejszym zapytaniu,
 - f) proponowany termin warsztatów,
 - g) termin ważności oferty,
 - h) osoba upoważniona do kontaktu z Zamawiającym w sprawie oferty: imię i nazwisko, tel., e-mail.
- 2) CV zaproponowanego/ych przez Wykonawcę trenera/ów.
- 3) Szczegółowy program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy.

IV. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

- 1) Ofertę należy złożyć w jednej z wybranych form:

- pisemnej, pocztą na adres:

Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego,
Centrum Inicjatyw Gospodarczych
plac Hołdu Pruskiego 9, 70-550 Szczecin (Centrum Biurowe Maris)
Sekretariat V piętro,

z dopiskiem: oferta szkoleniowa – warsztat **Jak budować relację pomiędzy firmami oraz pozyskać ich aktywność w działaniach klastra?** (po wysłaniu oferty pocztą tradycyjną, należy potwierdzić telefonicznie, tel. 91 432 96 76, wysłanie oferty)

- za pomocą poczty elektronicznej (jako skan podpisanych dokumentów) na adres pjas@wzp.pl (po wysłaniu oferty drogą elektroniczną, należy potwierdzić telefonicznie, tel. 91 432 96 76, wysłanie oferty).

- 2) Oferty należy złożyć w nieprzekraczalnym terminie do dnia **28 sierpnia r. do godz. 12:00.**
- 3) Oferty złożone po wyznaczonym terminie nie będą rozpatrywane.

V. KRYTERIUM WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY

Kryteria punktowane:

1. Cena (**C**) – 30 %
2. Doświadczenie trenera/ -ów prowadzącego/-cych warsztaty (**D**) – 30 %
3. Program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy (**P**) – 40%

VI. SPOSÓB OCENY KRYTERIÓW

1. Zasady oceny ofert w kryterium cena (C) – 30 pkt.

$$C = \frac{\text{cena najniższa brutto}^*}{\text{cena oferty ocenianej brutto}} \times 100 \text{ pkt.} \times 30\%$$

* 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.
- c) Najkorzystniejsza cenowo oferta może otrzymać maksymalnie 30 pkt.

2. Zasady oceny ofert w kryterium doświadczenie trenera/-ów prowadzącego/-cych warsztaty (D) – 30 pkt.

- 2.1. W kryterium Zamawiający dokona oceny doświadczenia w okresie ostatnich 3 lat przed upływem terminu składania ofert osoby/ób skierowanej/ych przez Wykonawcę do realizacji zamówienia, posiadającego/ych wiedzę oraz doświadczenie w prowadzeniu szkoleń odpowiadających tematyce będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia
- 2.2. Liczba szkoleń przeprowadzonych przez wskazanego trenera/trenerów zgodnych z zakresem tematycznym warsztatów:
- a) do 4 szkoleń – 0 pkt.
 - b) 5-7 szkoleń – 10 pkt.
 - c) 8-9 szkoleń – 20 pkt.
 - d) 10 szkoleń – 30 pkt.

Maksymalnie Wykonawca może otrzymać 30 pkt.

UWAGA: W przypadku, gdy jeden Wykonawca przedstawi więcej niż jedną osobę do prowadzenia warsztatów, punkty przyznane poszczególnym trenerom zostaną zsumowane.

Zamawiający, chcąc zagwarantować wysoką jakość i profesjonalizm realizacji warsztatów stanowiących przedmiot zamówienia, wymaga by co najmniej jeden z przedstawionych trenerów prowadzących warsztaty, uzyskał wg powyższego klucza min. 10 punktów (tj. posiadał doświadczenie w przeprowadzeniu co najmniej 5 szkoleń z ww. zakresu – odpowiednio do części w której został wykazany). Tym samym (zgodnie z powyższymi założeniami) Zamawiający wymaga, by w kryterium „Doświadczenie trenera” oferta Wykonawcy uzyskała co najmniej 10 punktów.

Jeżeli oferta Wykonawcy uzyska 0 pkt. w kryterium „Doświadczenie trenera” zostanie odrzucona jako niespełniająca wymagań Zamawiającego.

3. Zasady oceny ofert w kryterium program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy (P) – 40 pkt.

3.1. Do oceny ofert w przedmiotowym kryterium w danej części zamówienia Wykonawca winien przedstawić propozycję programu warsztatów obejmujący zagadnienia przedstawione w opisie przedmiotu zamówienia, wraz z informacją o metodach pracy – maksymalna ilość 40 punktów. Podstawą przyznania punktów w przedmiotowym kryterium będą informacje podane przez Wykonawcę w dokumencie złożonym wraz z ofertą.

3.2. 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 szkoleniu, możliwość zadawania pytań do trenera.

3.3. Punktacja:

30-40 pkt. uzyska oferta, której program warsztatów będzie omawiał w maksymalnie wyczerpujący sposób wskazane w opisie zamówienia 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 szkoleniu, 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 szkoleniu.

15-25 pkt. uzyska oferta, której program będzie omawiał w wyczerpujący sposób wskazane w opisie zamówienia 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 warsztatach, możliwość zadawania pytań do trenera.

5-10 pkt. uzyska oferta, której program będzie omawiał w sposób zadawalający wskazane w opisie zamówienia 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 warsztatach.

0 pkt. uzyska oferta, której program nie będzie omawiał w sposób zadawalający wskazane w opisie przedmiotu zamówienia zagadnienia. Program będzie nieadekwatny do potrzeb Zamawiającego. Nie będzie zawierał zróżnicowanych metod nauczania. Program nie będzie zakładał aktywności uczestników w warsztatach, brak możliwości zadawania pytań do trenera.

UWAGA: Jeśli oferta uzyska 0 pkt. możliwych do otrzymania w kryterium „Program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy”, zostanie odrzucona jako niespełniająca wymagań Zamawiającego.

Złożony „Program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy” będzie traktowany jako element treści oferty.

4. Ocena końcowa dla poszczególnych wykonawców zostanie ustalona poprzez sumowanie punktów uzyskanych za poszczególne kryteria zgodnie ze wzorem:

$$Ok = C + D + P$$

gdzie:

Ok – ocena końcowa

C – punkty uzyskane przez Wykonawcę badanego za kryterium „Cena”

D – punkty uzyskane przez Wykonawcę badanego za kryterium „Doświadczenie trenera”

P – punkty uzyskane przez Wykonawcę badanego za kryterium „Program warsztatów wraz z informacją o metodach pracy”

Oceny ofert dokona trzyosobowa komisja złożona z pracowników merytorycznych Zamawiającego.

Wybrana zostanie oferta, która uzyska najwyższą łączną liczbę punktów wynikających z poszczególnych ocen dokonanych przez komisję.

VII. FINANSOWANIE

Przedmiot zamówienia realizowany jest w ramach projektu „Wsparcie administracji zajmującej się zarządzaniem RPO WZ 2014-2020 w roku 2019”, realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020, Oś Priorytetowa X Pomoc Techniczna, Działanie 10.1 Wsparcie procesów zarządzania i wdrażania oraz działań informacyjno-promocyjnych RPO WZ. Decyzja o dofinansowaniu projektu nr RPZP.10.01.00-32-0001/19-00.

VIII. UMOWA

Realizacja usługi nastąpi w oparciu o umowę, której wzór stanowi załącznik nr 2 do niniejszego zapytania.

IX. DODATKOWE INFORMACJE

1. Dodatkowych informacji udziela Piotr Jaś e-mail: pjas@wzp.pl, tel. 91 432 96 76.
2. Każdy Wykonawca przedkłada tylko jedną ofertę.
3. Przed złożeniem oferty należy zapoznać się z projektem umowy załączonym do niniejszego zapytania.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo wezwania Oferenta do wyjaśnień lub uzupełnień złożonej oferty.
5. Przed podpisaniem umowy Wykonawca przedstawi szczegółowy program warsztatów. Program o jakim mowa w poprzednim zdaniu wymaga zaakceptowania przez Zamawiającego. Do czasu uzyskania akceptacji Zamawiającego umowa nie będzie zawierana.
6. Zamawiający zastrzega sobie możliwość nie odpowiadania na oferty, jak i nie zawarcia umowy z którymkolwiek z Wykonawców.
7. Niniejsze zapytanie nie stanowi podstawy do roszczeń dotyczących zawarcia umowy, a propozycje składane przez zainteresowane podmioty nie są ofertami w rozumieniu kodeksu cywilnego.
8. Niniejsze zapytanie ofertowe nie dotyczy postępowania prowadzonego w trybie ustawy Prawo Zamówień Publicznych.