

Poznań, 12.07.2016 r.

**ZAPYTANIE OFERTOWE
W RAMACH PROJEKTU
„Budowa przewagi konkurencyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw
w województwie wielkopolskim”
POWER.02.02.00-IP.09-00-004/16**

Niniejsze zaproszenie nie jest ogłoszeniem w rozumieniu ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tj. Dz. U. z 2007 r., Nr 223, poz. 1655 ze zm.) i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

W związku z realizacją przez Wielkopolską Izbę Rzemieślniczą w Poznaniu projektu „**Budowa przewagi konkurencyjnej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w woj. wielkopolskim**” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza, Edukacja, Rozwój, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, oś Priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.2 Wsparcie na rzecz zarządzania strategicznego przedsiębiorstw oraz przewagi konkurencyjnej na rynku, zapraszamy do złożenia oferty na:

- 1. Opracowanie analizy potrzeb rozwojowych MMSP, które nie posiadają planu lub strategii rozwoju, w tym przygotowanie propozycji planów rozwojowych określających zakres działań niezbędnych do zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych, oraz pozwalających na efektywne wykorzystanie podmiotowych systemów finansowania w woj. Wielkopolskim**
- 2. Monitoring i doradztwo w zakresie wdrożenia planów rozwojowych MMSP w okresie trwania projektu.**

Zakres zamówienia jest zgodny ze Wspólnym Słownikiem Zamówień CPV **79410000-1** Usługi doradcze w zakresie działalności gospodarczej i zarządzania

I. Informacje ogólne

1. Zamawiający:
Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu
Al. Niepodległości 2
61-874 Poznań

2. Postępowanie prowadzone jest zgodnie z zasadami konkurencyjności w ramach POWER

II. Termin i miejsce realizacji zamówienia

1. Termin: 1 stycznia 2017 – 31.12.2018
2. Miejsce: na terenie całej Wielkopolski.

Dokładne terminy, ilość i miejsca realizacji usługi doradczej zostaną ustalone po zatwierdzeniu przez PARP wniosku i zrekrowaniu przedsiębiorców.



III. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest:

1. Opracowanie analizy potrzeb rozwojowych MMSP, dla firm które nie posiadają planu lub strategii rozwoju, w tym przygotowanie propozycji planów rozwojowych określających zakres działań niezbędnych do zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych, oraz pozwalających na efektywne wykorzystanie podmiotowych systemów finansowania w woj. Wielkopolskim)
2. Monitoring i doradztwo w zakresie wdrożenia planów rozwojowych MMSP w okresie trwania projektu.

Usługa obejmuje:

1. Opracowanie analiz potrzeb rozwojowych zgodnych z zapisami w:

- zał. 11- zadania i obowiązki w projekcie
- zał. 12 – minimalny wzór planu rozwojowego do przedsiębiorstw do 25 pracowników
- zał. 13 – minimalny wzór planu rozwojowego dla przedsiębiorstw powyżej 25 pracowników

do dokumentacji konkursowej POWER.02.02.00-IP.09-00-004/16

<http://power.parp.gov.pl/dokumentacja/dokumentacja-do-dzialania-2-2-wsparcie-na-rzecz-zarzadzania-strategicznego-przedsiębiorstw-oraz-budowy-przewagi-konkurencyjnej-na-ryнку-typ-projektu-1-2016-r>

2. Przygotowanie Planów Rozwojowych zawierające m. in. charakterystykę przedsiębiorstwa, analizę strategiczną firmy oraz Plan Rozwojowy wraz z rekomendowanymi działaniami, w tym z wykorzystaniem PSF.

3. Monitoring i doradztwo w zakresie wdrożenia planów rozwojowych MMSP w okresie trwania projektu.

4. Ilość godzin doradztwa (opracowania analizy potrzeb, przygotowania planu rozwoju, wdrożenia i monitoringu będzie uzależniona od wielkości firmy, i tak dla:

- firm mikro – 50 godz.
- firm zatrudnionych do 25 osób – 75 godz.
- firm zatrudniających powyżej 25 do 50 osób – 100 godz.
- firm średnich powyżej 50 zatrudnionych – 120 godz.

5. Prowadzenie dokumentacji szkoleniowej określonej przez Zamawiającego

6. Wypełnianie Karty pracy doradcy. Praca Doradcy musi opierać się przede wszystkim o metody warsztatowe, nie może mieć charakteru pracy tylko na dokumentach.

IV. Minimalne wymagania dla doradców:

1. Minimum 10 opracowanych planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich 3 lat przed ogłoszeniem konkursu (2013-2015) na łączną ilość doradztwa powyżej 200 godzin – konieczne referencje,

2. Zarówno referencje jak i CV Wykonawcy powinno potwierdzać, że jego zatrudnienie w projekcie daje rękojmię świadczenia wysokiej jakości usług. Oceniając oferty Wykonawców, Zamawiający oraz PARP będzie się kierować powyższymi kryteriami.

3. Referencje powinny zawierać:

- a) jednoznaczne wskazanie osoby, której dotyczą (imię i nazwisko);



- b) dane firmy, która wydaje referencje;
- c) zakres usługi, której referencje dotyczą oraz opinię na jej temat;
- d) dane kontaktowe do podmiotu wydającego referencje (wraz z osobą kontaktową).

4. Wykonawca powinien wyrazić na piśmie zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych przez Zamawiającego i PARP.

V. Warunki udziału w postępowaniu

O udzielenie zamówienia może ubiegać się Wykonawca, który spełnia poniższe warunki:

1. Akceptuje treść zapytania bez zastrzeżeń – złożenie oferty jest uważane za akceptację treści zapytania.

2. Posiada doświadczenie w zakresie doradztwa na rzecz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw - opracowywanie planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa

3. Posiada udokumentowane:

a) wykształcenie wyższe

b) minimum 3-letnie (2013-2015) doświadczenie w zakresie doradztwa

c) referencjami doświadczenie, że w ciągu ostatnich 3 lat (2013-2015) zrealizował 10 usług doradczych dot. opracowywanie planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa, podczas minimum 200 godz. doradztwa.

4. Wykonawca jest zobowiązany do przedłożenia wraz z ofertą, CV oraz referencji

6. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych ani częściowych.

7. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert przez konsorcja firm.

8. Zamawiający nie może udzielić zamówienia Wykonawcom powiązanim z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- uczestniczeniu w spółce, jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;

- posiadaniu, co najmniej 10 % udziału lub akcji;

- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;

- pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki i kurateli

Wykonawca jest obowiązany dołączyć do formularza ofertowego oświadczenie o braku w/w powiązań pomiędzy składającym ofertę a Zamawiającym. **Załącznik 3**

VI. Opis sposobu przygotowania oferty

1. Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę.

2. Ofertę należy sporządzić wg formularza ofertowego stanowiącego **Załącznik nr 1** do Zapytania Ofertowego.

3. Do oferty należy dołączyć:

- CV – **Załącznik nr 2**,

- referencje i inne załączniki potwierdzające wymagane doświadczenie,

4. Ofertę należy sporządzić w języku polskim.
5. Treść oferty musi odpowiadać treści Zapytania Ofertowego.
6. Oferta oraz wszelkie załączniki powinny być podpisane przez Wykonawcę a kopie potwierdzone za zgodność z oryginałem.
7. Oferta wraz z załącznikami powinna zostać dostarczona do Zamawiającego **w zamkniętej kopercie z dopiskiem „Budowa przewagi konkurencyjnej MMSP - doradca”**
8. Oferty przygotowane niezgodnie z wymaganiami niniejszego zapytania nie podlegają ocenie.
9. Oferty złożone po terminie zostaną zniszczone bez otwierania.
10. Wykonawca ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty niezależnie od wyników postępowania.

VII. Miejsce oraz termin dostarczania ofert

1. Ofertę należy złożyć w zamkniętej kopercie osobiście w:

Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu

61-874 Poznań

al. Niepodległości 2, Sekretariat (pok. 6)

lub przesłać pocztą na w/w adres.

Oferty muszą być dostarczone **do dnia 19.07.2016 r. do godz. 15.00.**

Oferty, które wpłyną po tym terminie nie będą rozpatrywane.

Oferty wysyłane drogą mailową nie będą rozpatrywane.

2. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może zażądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

VIII. Kontakt z zamawiającym

Osobą wyznaczoną do kontaktów z Wykonawcami jest Bogumiła Frackowiak
Tel. 61 8593524 lub 601913140 w godz. 08.00 – 16.00 e-mail
bogumila.frackowiak@irpoznan.com.pl

IX. Ocena ofert

1. Ocenie merytorycznej zostaną podane jedynie oferty spełniające wszystkie wymogi formalne. Zamawiający dokona oceny i porównania ofert oraz wyboru oferty najkorzystniejszej na podstawie następujących kryteriów:

- cena brutto za jedną godzinę szkolenia- 50%
- udokumentowane referencjami doświadczenie - 50%

Waga w % jest równa liczbie punktów.

2. Ocena dokonana zostanie w oparciu o następujące wzory i zasady:

Liczba punktów za Kryterium „cena brutto za 1 h doradztwa/60 min”= 50 pkt

Punkty za kryterium „cena brutto za 1 h doradztwa/60 min.” przyznane będą w skali 0-50 pkt.

Punkty przyznawane za kryterium „Cena brutto za 1 h doradztwa/60 min.” liczone będą wg następującego wzoru:

Cena: $(C_{min}/C_{of}) \times 100 \times 50\%$

Gdzie: C_{min} – najniższa cena spośród wszystkich ocenianych ofert; C_{of} – cena oferenta

Liczba punktów za Kryterium „udokumentowane referencjami doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z marketingu lub marketingu internetowego lub pokrewnych (w tym tworzenie/upowszechnianie narzędzi internetowych w obszarze promocji, promocja, sprzedaż) - 50 pkt

Punkty w tym kryterium przyznane będą w skali 0-50 pkt.:

- Doradca posiada udokumentowane referencjami doświadczenie w prowadzeniu doradztwa (opracowanie planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa) dla 21 i więcej przedsiębiorstw w ciągu ostatnich 3 lat – 50 pkt
- Doradca posiada udokumentowane referencjami doświadczenie w prowadzeniu doradztwa (opracowanie planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa) dla 10-20 przedsiębiorstw w ciągu ostatnich 3 lat (powyżej 200 godz. doradztwa) – 25 pkt
- Doradca posiada udokumentowane referencjami doświadczenie w prowadzeniu doradztwa (opracowanie planów rozwoju/strategii przedsiębiorstwa) dla mniej niż 10 przedsiębiorstw w ciągu ostatnich 3 lat – 0 pkt

3. Podana przez Oferenta cena może być poddana negocjacji. W przypadku przekroczenia budżetu przeznaczonego na doradztwo, Zamawiający zastrzega sobie możliwość negocjacji ceny z Wykonawcami, który uzyskali najwyższą liczbę punktów. Jeśli wybrany Wykonawca nie dokona zmiany ceny, negocjacje rozpoczną się z kolejnym Wykonawcą, który uzyskał najwyższą liczbę punktów.

4. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zawarcia umów z taką liczbą Oferentów, która jest niezbędna, aby zrealizować zadanie przewidziane w projekcie w opisie przedmiotu zamówienia. Umowy zlecenia zostaną podpisane z Oferentami, którzy uzyskają najwyższą ilość punktów po pozytywnym dla Zamawiającego rozstrzygnięciu Konkursu przez PARP.

5. W przypadku nie wybrania Wykonawcy (np. brak ofert, odrzucenie ofert) Zamawiający dopuszcza możliwość ponownego rozpoczęcia procedury zapytania ofertowego.

6. Zamawiający niezwłocznie po wybraniu oferty albo zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, powiadamia oferentów o jego wyniku albo o zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, poprzez umieszczenie informacji na stronie www.irpoznan.com.pl

X. Unieważnienie postępowania

Zamawiający unieważni postępowanie, gdy: cena najkorzystniejszej oferty przewyższy kwotę, którą Zamawiający może przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia lub postępowanie obarczone jest wadą uniemożliwiającą zawarcie ważnej umowy.

Załączniki

1. formularz oferty

2. cv doradcy

3. oświadczenie o powiązaniach

