

Zielona Góra, dnia 23.03.2018r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 2018/3/2

Tytuł projektu: Promocja marki 4system na rynkach perspektywicznych

Nr projektu: POIR.03.03.03-08-0008/17

Nr umowy: POIR.03.03.03-08-0008/17-00

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Inteligentny Rozwój.

Niniejsze zapytanie ofertowe jest zaproszeniem do złożenia oferty w trybie zasady konkurencyjności.

I. Informacje ogólne

1. Informacje o Zamawiającym

a) Zamawiający:

4system Polska Sp. z o.o.

ul. Bohaterów Westerplatte 30, 65-034 Zielona Góra

tel.: 68 45 10 888 wew. 103

e-mail: kontakt@4system.com

b) Osoba upoważniona do kontaktów z Wykonawcami: **Pani Daria Kabala**, e-mail: d.kabala@4system.com, tel.: 68 45 10 888 wew. 103

c) Pytania dotyczące postępowania należy kierować na w/w adres zamawiającego lub na adres e-mail: d.kabala@4system.com. Odpowiedzi na pytania zostaną upublicznione na stronie <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>.

2. Informacje o projekcie

4system Polska Sp. z o.o. realizuje projekt dofinansowany z Funduszy Europejskich pt. „Promocja marki 4system na rynkach perspektywicznych”. Projekt jest realizowany w ramach III Osi Priorytetowej Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Działania 3.3 Wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw.

Celem projektu jest rozwój działalności eksportowej firmy, przy wykorzystaniu działań w ramach poddziałania 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand” PO IR. Wnioskodawca zaoferuje na rynkach perspektywicznych produkty z branży IT, a przez to zwiększy osiągane przychody. Realizacja projektu przyczyni się do nawiązania nowych kontaktów handlowych i promocji marki produktowej 4system. Udział w targach wzmocni pozycję przedsiębiorstwa w branży.

3. Zastosowany tryb udzielenia zamówienia

- a) Do niniejszego postępowania mają zastosowanie Wytyczne Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 19 lipca 2017 r. w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020, zwanymi „**Wytycznymi horyzontalnymi w zakresie kwalifikowalności**”.

Postępowanie prowadzone jest zgodnie z zasadą konkurencyjności.

- b) Zamawiający nie przewiduje **zamówień uzupełniających**.
4. Postępowanie jest prowadzone w **języku polskim**.
5. Zamawiający dopuszcza składanie **ofert częściowych**
 - a) Część I. Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia)
 - b) Część II. Usługa doradcza w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia

Wykonawca może złożyć ofertę na jedną lub więcej części zamówienia.
6. Zamawiający nie dopuszcza składania **ofert wariantowych** Wykonawcy nie przysługują żadne roszczenia wobec Zamawiającego w przypadku odrzucenia jego oferty lub wykluczenia wykonawcy z postępowania.
7. Wykonawca pokrywa wszelkie koszty poniesione w związku z przygotowaniem oferty i udziałem w postępowaniu.
8. Zamawiający zastrzega sobie możliwość, przed upływem terminu do zmiany zapytania ofertowego, przedłużenia terminu składania ofert oraz unieważnienia postępowanie na każdym jego etapie. W informacji o unieważnieniu postępowania Zamawiający poda uzasadnienie faktyczne jego unieważnienia. W przypadku unieważnienia postępowania, Wykonawcy nie przysługuje roszczenie w stosunku do Zamawiającego.

II. Opis przedmiotu zamówienia

1. Kod CPV: 80511000-9 Usługa szkoleniowa personelu
Kod CPV: 79354000-4 Usługa doradcze w zakresie badań i rozwoju
2. Przedmiotem zamówienia jest:
 - 1) W części I. - przeprowadzenie usługi szkoleniowej w zakresie umiędzynarodowienia na rynkach perspektywicznych: Japonia, Zjednoczone Emiraty Arabskie.
 - 2) W części II - przeprowadzenie usługi doradczej w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy Japonia, Zjednoczone Emiraty Arabskie.
3. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia został zawarty w Załączniku 6 do zapytania ofertowego – OPZ.
4. Wykonawca, w ramach realizacji zamówienia zobowiązany będzie do:
 - a) w pierwszej części - szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia):

Usługa szkoleniowa powinna obejmować następujące elementy:

- przygotowanie kadry zarządzającej do obsługi klientów z określonych rynków docelowych (kultura biznesowa danego rynku),
- stworzenie standardów obsługi klientów z określonych rynków docelowych,
- identyfikacja potrzeb rozmówcy i uświadamianie potrzeb klientowi,
- skuteczne techniki negocjacyjne w obsłudze klientów z określonych rynków docelowych,
- nabycie umiejętności budowania pozytywnego wizerunku firmy poprzez określone postawy i zachowania,
- trening umiejętności w sytuacjach trudnych podczas obsługi klienta zagranicznego.

Szacowana liczba roboczogodzin niezbędna na wykonanie zadania 100h.

- b) w drugiej części - Usługa doradcza zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia

Strategia powinna zawierać następujące elementy:

- szczegółową analizę rynku IT/ICT (wartość rynku, dynamika wzrostu, trendy konsumenckie, prognozy rozwoju),
- analizę konkurencji (określenie najważniejszych konkurentów działających na rynku wraz z charakterystyką ich oferty produktowej),
- analizę cenową i produktową rynku,
- wielowymiarową analizę SWOT (rynek, cena, produkt),
- analizą uwarunkowań handlowych (wymogi produktowe pod kątem funkcjonalności, wymagane certyfikaty, zezwolenia, łańcuchy handlowe),
- plan marketingowo-reklamowy uwzględniający proponowane działania w zakresie zwiększenia rozpoznawalności marki Wnioskodawcy na rynkach perspektywicznych.

Szacowana liczba roboczogodzin niezbędna na wykonanie zadania 420h (po 210h na każdy rynek perspektywiczny).

5) Wykonania zamówienia zgodnie z wymaganiami opisanymi w Załączniku 6 do zapytania ofertowego:

- a) Część I. Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynków perspektywicznych : ZEA, Japonia)
- b) Część II. Usługa doradcza w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia

6) Wykonania zamówienia w terminie wskazanym w formularzu ofertowym, jednak nie później niż do 26.05.2018 roku

- 7) Wykonawca zobowiązany będzie do udziału, na każde wezwanie Zamawiającego, w spotkaniach dotyczących usługi doradczej. Spotkania odbywały się będą w siedzibie Zamawiającego. Maksymalny czas trwania spotkania to osiem godzin. Zamawiający powiadomi Wykonawcę o terminie spotkania najpóźniej 48 godzin przed datą spotkania.

III. Termin i miejsce wykonania zamówienia

1. Wykonawca jest zobowiązany do wykonania całości przedmiotu zamówienia w terminie najpóźniej do 26 maj 2018 r.
2. Za termin zakończenia przedmiotu zamówienia przyjmuje się datę odbioru prac przez Zamawiającego, potwierdzone podpisaniem protokołu odbioru końcowego bez uwag i zastrzeżeń.
3. Płatność za wykonaną pracę nastąpi po odbiorze przez Zamawiającego prac, potwierdzone podpisaniem protokołu odbioru końcowego bez uwag i zastrzeżeń, na podstawie dostarczonego rachunku lub faktury.
4. Miejscem realizacji przedmiotu zamówienia jest siedziba Zamawiającego.

IV. Wymagania wobec Wykonawcy

Wykonawcą w niniejszym postępowaniu może być osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która oferuje określone produkty lub usługi na rynku, spełniająca warunki udziału określone w niniejszym zapytaniu.

V. Opis sposobu przygotowania oferty

1. Ofertę należy sporządzić w języku polskim w formie papierowej, zgodnie z Formularzem ofertowym stanowiącym Załącznik 1 do niniejszego zapytania ofertowego.
2. Ofertę wraz z załącznikami należy dostarczyć podpisaną przez Wykonawcę bądź osobę/osoby uprawnione do reprezentowania Wykonawcy zgodnie z reprezentacją wynikającą z rejestru bądź ewidencji, lub na podstawie udzielonego pełnomocnictwa.
3. Zamawiający dopuszcza składanie ofert częściowych.
4. Oferta zostanie odrzucona jeżeli jej treść nie będzie zgodna z treścią zawartą w Załączniku 1 do niniejszego zapytania ofertowego.
5. W Formularzu ofertowym należy przedstawić proponowaną cenę. Cena oferty musi zostać przedstawiona jako cena netto i cena brutto, w tym podatek VAT. Cenę oferty należy wyrazić w złotych polskich, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.
6. Cena oferty będzie obowiązywała przez cały okres związania ofertą i będzie wiążąca dla zawieranej umowy. Dlatego, podając cenę oferty należy uwzględnić wszystkie elementy związane z terminową i prawidłową realizacją przedmiotu zamówienia. Cena oferty stanowi wartość umowy i nie będzie podlegała zmianie w toku realizacji umowy.

VI. Warunki udziału w postępowaniu

1. O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają określone przez Zamawiającego warunki udziału w postępowaniu dotyczące:

- 1) kompetencji lub uprawnień do prowadzenia określonej działalności zawodowej (jeśli dotyczy); Część I: Zamawiający uzna warunek za spełniony, jeżeli Wykonawca wykaże, że posiadania wpis do Rejestru Instytucji Szkoleniowych, prowadzonego przez Wojewódzki Urząd Pracy właściwy ze względu na siedzibę. Wykonawca jest zobowiązany załączyć kopie dokumentów potwierdzających; Część II: – Zamawiający uzna warunek za spełniony na podstawie złożonego przez Wykonawcę oświadczenia o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu;
- 3) sytuacji ekonomicznej lub finansowej - Zamawiający uzna warunek za spełniony na podstawie złożonego przez Wykonawcę oświadczenia o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu;
- 4) spełnienia warunków udziału w postępowaniu w zakresie zdolności technicznej lub zawodowej, dysponuje lub będzie dysponować osobami o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych, doświadczeniu i wykształceniu niezbędnych do prawidłowej realizacji zamówienia.
 - a. Część I: w zakresie zdolności technicznej lub zawodowej Wykonawca zobowiązany jest wykazać, że w okresie ostatnich 3 lat przeprowadził minimum jedno szkolenie obejmujące zagadnienia związane z kreowaniem rynków azjatyckich, bliskowschodnich oraz znajomością kultury tych rynków. Cykl szkoleniowy powinien trwać minimum 60 godzin. Wartość wskazanej usługi była nie mniejsza niż 15 000 zł brutto.
 - b. Część II: w zakresie zdolności technicznej lub zawodowej Wykonawca zobowiązany jest wykazać, że w okresie ostatnich 3 lat przeprowadził usługę doradczą obejmującą swym zakresem analizę rynku azjatyckiego, bliskowschodniego w obszarze IT/ICT, o wartości usługi nie mniejszej niż 35 000 zł brutto. W ramach usługi wykonawca przygotował strategię wejścia na rynek, obejmującą zagadnienia zdefiniowane w przedmiocie niniejszego postępowania do części II.

Zamawiający uzna warunek za spełniony na podstawie złożonego przez Wykonawcę oświadczenia o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu (Załącznik nr 2) oraz złożonego przez Wykonawcę Wykazu usług (Załącznik nr 5) wraz z dowodami określającymi czy wskazane usługi w wykazie usług (Załączniku nr 5) zostały wykonane lub są wykonywane należycie, przy czym dowodami, o których mowa, są referencje bądź inne dokumenty wystawione przez podmiot, na rzecz którego usługi były wykonywane, a w przypadku świadczeń okresowych lub ciągłych są wykonywane, a jeżeli z uzasadnionej przyczyny o obiektywnym charakterze wykonawca nie jest w stanie uzyskać tych dokumentów – oświadczenie wykonawcy. W przypadku świadczeń okresowych lub ciągłych nadal wykonywanych referencje bądź inne dokumenty potwierdzające ich należyte wykonywanie powinny być wydane nie wcześniej niż 3 miesiące przed upływem terminu składania ofert.

2. O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy nie podlegają wykluczeniu z postępowania.

3. W postępowaniu nie mogą uczestniczyć podmioty powiązane osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym.
4. Ocena spełnienia wyżej wymienionych warunków udziału w postępowaniu zostanie dokonana metodą spełnia/nie spełnia w oparciu o informacje zawarte w następujących dokumentach złożonych przez Wykonawcę:
 - 1) Załącznik 2 - Oświadczenie o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu;
 - 2) Załącznik 3 - Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych;
 - 3) Załącznik 4 - Oświadczenie oferenta/wykonawcy dotyczące przetwarzania danych osobowych;
 - 4) Załącznik 5 - Wykaz usług na potwierdzenie posiadania zdolności technicznej lub zawodowej, zgodnie z pkt. VI.1.4 wraz z dokumentami potwierdzającymi należyte wykonanie wskazanych usług.

Przesłanki wykluczenia wykonawcy, odrzucenia oferty i unieważnienia postępowania

1. Z postępowania o udzielenie zamówienia wyklucza się:
 - 1) wykonawcę, który nie wykazał spełnienia kryteriów udziału w postępowaniu lub nie wykazał braku podstaw wykluczenia;
 - 2) wykonawcę powiązanego osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym;
 - 3) wykonawcę, który wprowadził zamawiającego w błąd przy przedstawieniu informacji, że nie podlega wykluczeniu, spełnia warunki udziału w postępowaniu lub który zataił te informacje lub nie jest w stanie przedstawić wymaganych dokumentów;
 - 4) wykonawcę, który w wyniku lekkomyślności lub niedbalstwa przedstawił informacje wprowadzające w błąd zamawiającego, mogące mieć istotny wpływ na decyzje podejmowane przez zamawiającego w postępowaniu o udzielenie zamówienia.
2. Oferta zostaje odrzucona jeżeli:
 - 1) treść oferty nie odpowiada treści zapytania ofertowego,
 - 2) zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia,
 - 3) jej złożenie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,
 - 4) została złożona przez wykonawcę wykluczonego z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia,
 - 5) zawiera błędy w obliczeniu ceny, których nie można poprawić,
 - 6) w terminie 3 dni od dnia doręczenia wezwania, wykonawca nie zgodził się na poprawienie omyłki pisarskiej lub omyłki rachunkowej polegającej na niezgodności oferty ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia, niepowodujące istotnych zmian w treści oferty,
 - 7) nie została wyrażona zgoda wykonawcy na przedłużenie terminu związania ofertą.
3. Postępowanie o udzielenie zamówienia zostaje unieważnione, jeżeli:

- 1) cena najkorzystniejszej oferty lub oferta z najniższą ceną przewyższa kwotę, którą zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia, chyba że zamawiający może zwiększyć tę kwotę do ceny najkorzystniejszej oferty;
- 2) wystąpiła istotna zmiana okoliczności, która powoduje, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym, czego nie można było wcześniej przewidzieć;
- 3) nie zostały zamawiającemu przyznane środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej, które ten zamierzał przeznaczyć na sfinansowanie całości lub części zamówienia;
- 4) postępowanie obarczone jest niemożliwą do usunięcia wadą uniemożliwiającą zawarcie niepodlegającej unieważnieniu umowy;
- 5) do terminu składania ofert nie wpłynęła żadna oferta nie podlegająca odrzuceniu.

VII. Kryteria oceny ofert

Ocena ofert zostanie dokonana przez Zamawiającego w oparciu o następujące kryteria dla poszczególnych części zamówienia:

1. Część I. Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia)

Lp.	Kryterium	Waga (%)
1.	Cena brutto za „Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ”	40
2.	Gotowość do rozpoczęcia szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ”	30
3.	Prezentacja szkolenia	30
SUMA		100

Kryterium 1 – Cena brutto za „Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ” (C)

Największą liczbę punktów otrzyma oferta z najniższą ceną brutto za „Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ”.

Ocena ofert zostanie dokonana według poniższego wzoru:

$$C = (C_n / C_b) \times 100 \times 40\%$$

gdzie:

C – otrzymane punkty w ramach kryterium 1

C_n – cena brutto za „Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ” oferty najtańszej

C_b – cena brutto za „Szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynki perspektywiczne : ZEA, Japonia ” oferty badanej

Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w tym kryterium – **40 punktów**.

Kryterium 2 – Gotowość do rozpoczęcia szkolenia w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia)" (T)

Ocenie podlegał będzie czas, jaki zadeklaruje w formularzu ofertowym Wykonawca na rozpoczęcie szkolenia od momentu zgłoszenia zapotrzebowania na szkolenie przez Zamawiającego - punkty zostaną przyznane według poniższego wzoru:

Punkty w kryterium będą przyznawane zgodnie z poniższym schematem:

- a) Gotowość do rozpoczęcia szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia *powyżej 48 godzin* = 0pkt.
- b) Gotowość do rozpoczęcia szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia - *powyżej 24 godzin, ale nie więcej jak 48 godzin* = 10 pkt.
- c) Gotowość do rozpoczęcia szkolenie w zakresie umiędzynarodowienia (rynk perspektywiczne : ZEA, Japonia - *maksymalnie 24 godziny* = 30 pkt.

Jeżeli Wykonawca wskaże więcej niż 72 godziny jako gotowość do rozpoczęcia szkolenie jego oferta zostanie odrzucona.

Kryterium 3 – Prezentacja szkolenia (P)

Zamawiający zaprosi Wykonawców do przedstawienia prezentacji szkolenia w siedzibie Zamawiającego dla grupy min. 3 osób. Termin prezentacji nastąpi w okresie do 5 dni od terminu składania ofert.

Wykonawca przeprowadzi prezentację polegającą na zaprezentowaniu części szkolenia z zakresu umiędzynarodowienia Zamawiającego pod kątem rynków perspektywicznych: Japonia, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Prezentacja szkolenia ma obejmować zagadnienia z zakresu standardów obsługi klientów, w szczególności treningu umiejętności w sytuacjach trudnych podczas obsługi klienta z Japonii i Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

Szkolenie powinien prowadzić trener, który zostanie skierowany do realizacji zamówienia. Prezentowane szkolenie będzie trwało nie której niż 15 minut i nie dłużej niż 45 minut. W trakcie szkolenia uczestnicy będą zadawali pytania związane z poruszaną tematyką.

Ocenie zostanie poddane:

- 1) liczba przedstawionych trudnych sytuacji, jakie mogą się pojawić podczas obsługi klienta z Japonii i Zjednoczonych Emiratów Arabskich wraz z ich rozwiązaniem (0 - 10 pkt)
- 2) metoda szkolenia - dopasowanie metod pracy do potrzeb uczestników, liczba wykorzystanych środków przekazu (0 - 10 pkt)
- 3) kontakt z uczestnikami szkolenia, umiejętność odpowiedzi na pytania zadawane przez uczestników szkolenia (0 - 10 pkt)

Ocena zostanie dokonana przez uczestników szkolenia, na podstawie karty oceny. Punkty zostaną przyznane według wzoru:

$$P = (Pb / Pn) \times 100 \times 30\%$$

gdzie:

P - otrzymane punkty w ramach kryterium 3

Pb - suma punktów przyznana przez uczestników prezentacji szkolenia ofercie badanej

Pn - najwyższa suma punktów przyznana przez uczestników prezentacji szkolenia spośród wszystkich ofert

Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w tym kryterium – **30 punktów**.

UWAGA!

Wykonawca do oferty musi dołączyć agendę szkolenia, na podstawie której przeprowadzi prezentację szkolenia.

Oferta, która nie będzie zawierała agendy szkolenia zostanie odrzucona jako niezgodna z zapytaniem ofertowym.

Oferta, która uzyska największą liczbę punktów (P), będącą sumą punktów przyznanych w poszczególnych kryteriach:

$$P = C + T + P$$

zostanie uznana za najkorzystniejszą.

Łączna maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia – **100 punktów**.

2. Część II. Usługa doradcza w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia

Lp.	Kryterium	Waga (%)
1.	Cena brutto za Usługę doradcza w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia	40
2.	Gotowość do świadczenia usługi doradztwa	30
3.	Ilość wizyt w celu omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia	30
SUMA		100

1. Kryterium 1 – Cena brutto za „Usługę doradczą w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia” (C)

Największą liczbę punktów otrzyma oferta z najniższą ceną brutto za usługę doradczą w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia. Ocena pozostałych ofert zostanie dokonana według poniższego wzoru:

$$C = (C_n / C_b) \times 100 \times 40\%$$

gdzie:

C – otrzymane punkty w ramach kryterium 1

Cn – cena brutto za „usługę doradczą w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia” oferty najtańszej

Cb – cena brutto za „usługę doradczą w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia” oferty badanej

Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w tym kryterium – **40 punktów**.

Kryterium 2 - Gotowość do świadczenia usługi doradztwa (G)

Ocenie podlegał będzie czas, jaki zadeklaruje w formularzu ofertowym Wykonawca na rozpoczęcie usługi doradztwa od momentu zgłoszenia zapotrzebowania na taką usługę przez Zamawiającego - punkty zostaną przyznane według poniższego wzoru:

Punkty w kryterium będą przyznawane zgodnie z poniższym schematem:

- a) Gotowość do rozpoczęcia doradztwa w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia - powyżej 48 godzin = 0 pkt.
- b) Gotowość do rozpoczęcia doradztwa w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia - powyżej 24 godzin, ale nie więcej jak 48 godzin = 10 pkt.
- c) Gotowość do rozpoczęcia doradztwa w zakresie przygotowania strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia - maksymalnie 24 godziny = 30 pkt.

Jeżeli Wykonawca wskaże więcej niż 72 godziny jako gotowość do rozpoczęcia doradztwa jego oferta zostanie odrzucona.

Kryterium 3 - Ilość wizyt w celu omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia (I)

Ocenie będzie podlegała, ilości wizyt, które zadeklarował Wykonawca, w których będzie uczestniczył, w celu wspólnego z Zamawiającym omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia. Wizyty odbywać się mogą w siedzibie Zamawiającego. Zamawiający przewiduje, że w trakcie realizacji zamówienia Wykonawca będzie musiał uczestniczyć w co najmniej 8 wizytach.

Punkty w kryterium będą przyznawane zgodnie z poniższym schematem:

- a) Ilość wizyt w miejscu wskazanym przez Zamawiającego w celu omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia - 8 wizyt = 0 pkt.
- b) Ilość wizyt w miejscu wskazanym przez Zamawiającego w celu omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia od 9 do 11 wizyt = 10 pkt.
- c) Ilość wizyt w miejscu wskazanym przez Zamawiającego w celu omówienia strategii wejścia na rynek docelowy ZEA, Japonia - powyżej 11 dni = 30 pkt.

Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w tym kryterium – **30 punktów**.

Oferta, która uzyska największą liczbę punktów (P), będącą sumą punktów przyznanych w poszczególnych kryteriach:

$$P = C + G + I$$

zostanie uznana za najkorzystniejszą.

Łączna maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia – **100 punktów**.

3. Miejsce oraz termin składania ofert

1. Ofertę należy złożyć w siedzibie Zamawiającego, adres: ul. Bohaterów Westerplatte 30, 65-034 Zielona Góra, osobiście, pocztą lub kurierem (sekretariat czynny od poniedziałku do piątku w godz. 8:00-16:00).
2. Ofertę należy umieścić w zamkniętej kopercie/paczce oznakowanej danymi Wykonawcy (nazwa i adres). Kopertę/paczkę należy zaadresować zgodnie z poniższym wzorem:

<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>(Nazwa i adres Wykonawcy)</p> <p style="text-align: right;">4system Polska Sp. z o. o. ul. Bohaterów Westerplatte 30 65-034 Zielona Góra</p> <p style="text-align: center;">„Oferta na: Część „</p> <p style="text-align: center;">NIE OTWIERAĆ PRZED DNIEM 30.03.2018 r. godz. 08:30</p>
--

3. Ofertę należy złożyć w nieprzekraczalnym terminie, który upływa w dniu **30.03.2018 r.** (poniedziałek) o **godz. 8:30**. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane, zostaną zwrócone Wykonawcy bez ich otwierania. Za datę złożenia oferty uznaje się datę wpływu oferty do siedziby Zamawiającego.
4. Otwarcie ofert odbędzie się w dniu 30.03.2018 r. o godz. 09.30 w siedzibie Zamawiającego.
5. Termin związania ofertą wynosi 30 dni.

4. Wymagania dotyczące wadium

1. Wykonawca przystępujący do postępowania zobowiązany jest do wniesienia, przed upływem terminu składania ofert, wadium, w wysokości:
 - 1) dla I. części zamówienia: 500,00 złotych (słownie: pięćset złotych);
 - 2) dla II. części zamówienia: 1.000,00 złotych (słownie: jeden tysiąc złotych);

2. Wadium może być wnoszone w jednej lub kilku następujących formach:
 - 1) pieniądzu,
 - 2) poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, z tym że poręczenie kasy jest zawsze poręczeniem pieniężnym,
 - 3) gwarancjach bankowych,
 - 4) gwarancjach ubezpieczeniowych,
 - 5) poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w art. 6b ust. 5 pkt 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 roku o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz. U. z 2014 roku, poz. 1804 oraz z 2015 roku poz. 978 i 1240).
3. Wadium wnoszone w pieniądzu należy wpłacić przelewem na rachunek bankowy 4system Polska z o. o., ul. Bohaterów Westerplatte 30, 65-034 Zielona Góra, w BGŻ nr: 24203000451110000001731220, przed terminem składania ofert, z oznaczeniem:
 - 1) „Wadium – 2018/3/2 - Część I. Przeprowadzenie usługi szkoleniowej”
 - 2) „Wadium – 2018/3/2 Część II. Przeprowadzenie usługi doradczej”.
4. Datą wniesienia wadium jest data uznania na rachunku Zamawiającego.
5. Wadium wnoszone w formie innej niż pieniądz powinno być wystawione na 4system spółka z o. o., ul. Bohaterów Westerplatte 30, 65-034 Zielona Góra. Oryginał dokumentu gwarancji/poręczenia należy złożyć wraz z ofertą. Zostanie on zdeponowany w sejfie Zamawiającego.

UWAGA: Zamawiający zaleca, aby oryginał dokumentu gwarancji/poręczenia nie był w sposób trwały spięty z ofertą.
6. Dokument poręczenia/gwarancyjny powinien:
 - 1) przewidywać bezwarunkową utratę wadium na rzecz Zamawiającego w przypadkach określonych w ust. 7 i 8;
 - 2) zawierać sformułowanie zobowiązania gwaranta do nieodwołalnego i bezwarunkowego zapłacenia kwoty zobowiązania na pierwsze żądanie zapłaty wystawione przez Zamawiającego w przypadkach określonych w ust 7 i 8.
7. Zamawiający zatrzymuje wadium wraz z odsetkami, jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana:
 - 1) odmówi podpisania umowy w sprawie zamówienia publicznego na warunkach określonych w ofercie,
 - 2) nie wniesie wymaganego zabezpieczenia należytego wykonania umowy,

- 3) zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego stanie się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy.
8. Ponadto Zamawiający zatrzyma wadium wraz z odsetkami, jeżeli Wykonawca w odpowiedzi na wezwanie nie wyraził zgody na poprawienie omyłki, o której mowa w art. 87 ust. 2 pkt 3 ustawy Pzp, co spowodowało brak możliwości wybrania oferty złożonej przez wykonawcę jako najkorzystniejszej lub nie przystąpił do podpisania umowy na realizację przedmiotu zamówieni, pomimo faktu, że jego oferta została uznana za najkorzystniejszą.
9. Wadium musi zabezpieczać ofertę w całym okresie związania ofertą.

5. Warunki wycofania złożonej oferty

1. Wykonawca ma prawo wycofać ofertę przed upływem terminu składania ofert. W tym celu należy złożyć Zamawiającemu pisemne oświadczenie o wycofaniu oferty podpisane przez osobę/osoby upoważnione co składania oświadczeń woli w imieniu i na rzecz Wykonawcy.
2. Zamawiający może zwrócić skutecznie wycofaną ofertę Wykonawcy bezpośrednio do rąk osoby przez niego upoważnionej za pokwitowaniem odbioru lub też zwrócić wycofaną ofertę pocztą na adres wskazany na piśmie. Procedura może być zastosowana wyłącznie do ofert, których koperty zostały oznaczone danymi Wykonawcy w sposób jednoznaczny.

6. Informacje o formalnościach

1. Informacja o wynikach postępowania zostanie zamieszczona na stronie internetowej <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>.
2. Z wybranym wykonawcą/wykonawcami zostanie zawarta umowa niezwłocznie po dokonaniu przez Zamawiającego wyboru najlepszej oferty/najlepszych ofert.
3. Wykonawca zostanie poinformowany e-mailem lub telefonicznie o terminie i miejscu podpisania umowy.
4. W przypadku, gdy Wykonawca, którego oferta została wybrana, uchyli się od podpisania umowy, Zamawiające może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, o ile nie istnieją podstaw do unieważnienia postępowania.
5. Od rozstrzygnięcia niniejszego postępowania nie przysługuje odwołanie.
6. Zamawiający informuje, że w zawartej z wybranym Wykonawcą umowie znajdą się zapisy dotyczące kar umownych.
 - 1) Za każdy dzień opóźnienia w terminach, wynikających z umowy lub formularza ofertowego, wskazanych dla dostarczenia zamówienia, Wykonawcy zostanie naliczona kara umowna w wysokości 1% wynagrodzenia brutto za zamówienia.
 - 2) Jeśli opóźnienie Wykonawcy w terminach, wynikających z umowy lub formularza ofertowego, wskazanych dla wykonania zamówienia przekroczy czas 5 dni Zamawiający ma prawo na koszt Wykonawcy zlecić wykonanie zamówienia innemu Wykonawcy, a należne wynagrodzenie potrącić z wynagrodzenia Wykonawcy.

- 3) Wykonawca wyraża zgodę, że naliczone przez Zamawiającego kary umowne potrącana będą z wynagrodzenia Wykonawcy.
 - 4) W przypadku naruszeń związanych z realizacją zamówienia niezgodnie z postanowieniami umowy Wykonawca zapłaci karę w wysokości 500 zł za każdy przypadek naruszenia.
 - 5) Za każdy przypadek niestawienia się przez Wykonawcę, na wezwanie Zamawiającego na spotkanie dotyczącym realizacji projektu Wykonawcy naliczona zostanie kara umowna w wysokości (dotyczy części II) 1 000 zł za każdy przypadek niestawienia się.
 - 6) W przypadku niezdania przez uczestnika szkolenia egzaminu ze szkolenia, na poziomie 80%, wykonawca zapłaci karę w wysokości 1000 zł za każdego uczestnika.
W przypadku, gdy uczestnik nie zaliczy egzaminu na poziomie minimum 75% Wykonawca zobowiązany jest, na swój koszt, powtórzyć cały cykl szkoleniowy dla tego uczestnika.
W przypadku naruszenia związanego z przeprowadzeniem szkolenia Wykonawca zapłaci 200 zł kary za każdy przypadek naruszeń, niezgodności z umową, dotyczących szkoleń (dotyczy części I).
 - 7) Za wypowiedzenie umowy przez Zamawiającego, z winy Wykonawcy, Wykonawcy zostanie naliczona kara umowna w wysokości 20% łącznego wynagrodzenia brutto.
 - 8) Wartości naliczonych kar sumują się. Wykonawcy może zostać naliczona kara przewyższająca łączną wartość wynagrodzenia.
7. Zamawiający informuje, że w zawartej z wybranym Wykonawcą umowie znajdują się zapisy dotyczące wypowiedzenia umowy z winy Wykonawcy.
- 1) Zamawiający może wypowiedzieć Wykonawcy umowę, z winy Wykonawcy, jeśli wartość naliczonych kary umownych przewyższy wartość 20% łącznego wynagrodzenia brutto Wykonawcy.
 - 2) Zamawiający może wypowiedzieć Wykonawcy umowę, z winy Wykonawcy, jeśli Wykonawca nie stawi się, na wezwanie Zamawiającego, na co najmniej trzech spotkaniach projektowych.
 - 3) Zamawiający może wypowiedzieć Wykonawcy umowę, z winy Wykonawcy, gdy łączne opóźnienie Wykonawcy w realizacji zadań wskazanych w zamówieniu przekroczy 10 dni.
 - 4) Strony mogą wypowiedzieć niniejszą umowę, z zachowaniem 14 dniowego terminu wypowiedzenia.
 - 5) Zamawiający może wypowiedzieć Wykonawcy umowę, z jego winy, z zachowaniem 7 dniowego terminu wypowiedzenia.

7. Warunki zmiany umowy

1. Zmiany postanowień zawartej umowy wymagają dla swej ważności formy pisemnej w postaci aneksu, pod rygorem nieważności, podpisanego przez obie strony.
2. Zamawiający przewiduje możliwość postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru Wykonawcy, w przypadku wystąpienia co najmniej jednej z poniższych okoliczności:
 - 1) wystąpienie siły wyższej;
 - 2) wystąpienia konieczności realizacji przedmiotu zamówienia przy zastosowaniu innych rozwiązań technicznych, technologicznych lub materiałowych niż wskazane w dokumentacji –

dotyczy sytuacji, gdy zastosowanie przewidzianych rozwiązań groziło niewykonaniem lub wadliwym wykonaniem przedmiotu zamówienia;

- 3) zmiana obowiązującej stawki podatku od towarów i usług (VAT);
- 4) zmiana sposobu rozliczania umowy lub dokonywania płatności na rzecz Wykonawcy (np. na skutek zmian umowy o dofinansowanie projektu zawartej przez Zamawiającego lub zmian wytycznych dotyczących realizacji projektu).

8. Wykaz załączników

Załącznikami do niniejszego zapytania ofertowego są:

1. Załącznik 1 - Formularz ofertowy
2. Załącznik 2 - Oświadczenie o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu
3. Załącznik 3 - Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych
4. Załącznik 4 - Oświadczenie oferenta/wykonawcy dotyczące przetwarzania danych osobowych
5. Załącznik 5 - Wykaz usług
6. Załącznik 6 - OPZ