

Zapytanie ofertowe
w sprawie realizacji usługi doradczej o charakterze proinnowacyjnym

**Zapytanie ofertowe opracowano na potrzeby Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój,
Działanie 2.3. „Proinnowacyjne usługi dla przedsiębiorstw”
Poddziałanie 2.3.1. „Proinnowacyjne usługi IOB dla MŚP”**

Postępowanie nie podlega ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych

I. ZAMAWIAJĄCY:

Shinobi Pictures Sp. z o.o.
ul. Siedlecka 9
21-505 Janów Podlaski
NIP 5372634318
KRS: 0000630472

II. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

1. KOD CPV: 79000000-4
2. Przedmiot zamówienia: Doradztwo w zakresie wdrożenia systemu informatycznego umożliwiającego prowadzenie projektów informatycznych oraz kampanii reklamowych

Realizacja proinnowacyjnej usługi doradczej powinna obejmować doradztwo w zakresie:

1. **Analizy alternatywnych ścieżek rozwoju poprzez wdrażanie innowacji**, polegającej na uszczegółowieniu ścieżek rozwoju przedsiębiorstwa wraz z przygotowaniem ogólnego modelu finansowego, w tym m.in.
 - a) szczegółowe zdefiniowanie kilku ścieżek rozwoju przedsiębiorstwa;
 - b) analiza porównawcza uszczegółowionych ścieżek;
 - c) zaprognozowanie wpływu wyboru danej ścieżki na rozwój firmy;
 - d) zdefiniowanie modelu produkcji/sprzedaży dla każdej ze ścieżek;
 - e) stworzenie ogólnych modeli finansowych pokazujących koszty i korzyści z wyboru poszczególnych opcji;
 - f) wykonanie wstępnej prognozy wielkości sprzedaży i liczby klientów w każdej ze ścieżek;
 - g) zamodelowanie przychodów i kosztów wraz z prognozą wynikającą z wyboru danej ścieżki.
2. **Uszczegółowienia i oceny wybranej ścieżki rozwoju związanej z wdrażaniem innowacji**, polegającego na szczegółowym zdefiniowaniu ścieżki rozwoju przedsiębiorstwa wraz z przygotowaniem ogólnego modelu finansowego, w tym m.in.: szczegółowym zdefiniowaniu wybranej ścieżki rozwoju, obejmującym nw. elementy:
 - a) przygotowanie kart produktowych;
 - b) opis kanałów dystrybucji;
 - c) zdefiniowanie sposobu zarządzania organizacją.
3. **Przygotowania szczegółowego modelu finansowego dla opracowywanej lub wdrażanej innowacji**, polegającego na dokładnym oszacowaniu przepływów finansowych przedsiębiorstwa wraz z oszacowaniem zyskowności inwestycji i wpływu na inwestycję czynników jakościowych poprzez m.in.:
 - a) stworzenie prognozy wielkości sprzedaży z liczby klientów, dla każdej z grup potencjalnych odbiorców usługi;
 - b) stworzenie modelu przychodów i kosztów, wraz z prognozą, dla każdej z grup klientów;
 - c) oszacowanie przepływów gotówkowych;

- d) przeprowadzenie analizy rentowności poprzez oszacowanie NPV z bieżącego projektu;
 - e) przeprowadzenie analizy wrażliwości (zależności końcowego wyniku rentowności od założeń przyjętych w modelu).
- 4. Identyfikacji i mapowania kluczowych procesów biznesowych związanych z wdrażaniem innowacji, ich modyfikacji i optymalizacji, polegającej na identyfikacji możliwych do wdrożenia technologii, tj. analizie rynku pod kątem dostępnych technologii i dobranie technologii, adekwatnych i racjonalnych kosztowo do wdrożenia w przedsiębiorstwie usługobiorcy poprzez m.in.:**
- a) przygotowanie wstępnej listy dostępnych na rynku technologii możliwych do wdrożenia w przedsiębiorstwie;
 - b) określenie poziomu innowacyjności poszczególnych technologii, w tym wskazanie okresu istnienia i poziomu rozpowszechnienia na rynku;
 - c) określenie szacunkowego kosztu wdrożenia poszczególnych technologii;
 - d) przygotowanie rankingu wybranych technologii według poziomu innowacyjności oraz kosztu wdrożenia;
 - e) przygotowanie wstępnej analizy użyteczności poszczególnych technologii w danym przedsiębiorstwie;
 - f) przygotowanie rekomendacji dotyczącej wdrożenia konkretnych technologii.
- 5. Poszukiwania i nawiązania kontaktu z dostawcą technologii, polegającego na przeprowadzeniu kwerendy oraz nawiązaniu kontaktu z dostawcą wybranej przez usługobiorcę technologii lub z dostawcą technologii, która najlepiej zaspokoi zidentyfikowane potrzeby technologiczne, poprzez m.in.:**
- a) przygotowanie listy dostawców wybranej technologii ze wskazaniem danych teleadresowych i dostępnych informacji nt. wiarygodności firmy;
 - b) opracowanie zapytań ofertowych do dostawców technologii pod kątem potrzeb usługobiorcy;
 - c) zebranie ofert od poszczególnych dostawców i ewentualne uszczegółowienie ofert;
 - d) oszacowanie całkowitych kosztów zakupu technologii od poszczególnych dostawców i wycenę kosztów wdrożenia rozwiązań technologicznych w firmie Zamawiającego;
 - e) przeprowadzenie analizy porównawczej zebranych ofert;
 - f) sprawdzenie zgodności technologicznej i łatwości wdrożenia poszczególnych rozwiązań technologicznych w przedsiębiorstwie;
 - g) rekomendacje dotyczące zakupu konkretnych rozwiązań technologicznych od konkretnych dostawców wraz z uzasadnieniem.
- 6. Pomocy w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej lub technicznej niezbędnej do wdrożenia innowacji, polegającej na stworzeniu opisu użycia transferowanych technologii w firmie przedsiębiorcy, poprzez m.in.:**
- a) zdefiniowanie potrzeb biznesowych przedsiębiorcy związanych z nową technologią;
 - b) przeprowadzenie analizy funkcjonalności technologii pod kątem przeznaczenia technologii i wymogów konkretnych rozwiązań technologicznych;
 - c) analizę wpływu technologii na obszary działania firmy wg modelu łańcucha wartości tj.
 - d) pozyskiwanie i przetwarzanie surowców;
 - e) marketing, dystrybucja, sprzedaż;
 - f) wsparcie biznesowe (np. dział kadr);
 - g) stworzenie opisu sposobów i celów użycia technologii;
 - h) zdefiniowanie procesów biznesowych powiązanych z transferem technologii;
 - i) analizę wpływu technologii na zdefiniowane procesy pod kątem zmian w strukturze procesów i kompetencjach pracowników obsługujących procesy;
 - j) przeprojektowanie procesów biznesowych pod kątem wprowadzenia nowej technologii;
 - k) stworzenie raportu na temat koniecznych zmian w procesach biznesowych.
- 7. Pomocy w procesie przygotowania lub przeprowadzenia negocjacji z dostawcą technologii, polegającej na przygotowaniu procesu negocjacji i przeprowadzenia negocjacji z dostawcami technologii w celu uzyskania możliwie najkorzystniejszych warunków współpracy, poprzez m.in.:**
- a) przygotowanie strategii negocjacyjnej z dostawcą technologii, w tym jednostką naukową, zawierającej szczegółowe oczekiwania przedsiębiorcy dotyczące wyniku negocjacji (warunki zakupu i dostawy technologii); określenie BATNA (ang. Best alternative to a negotiated agreement), czyli najlepszej alternatywy dla negocjowanej technologii; określenie warunków brzegowych akceptowanych przez przedsiębiorcę;

- b) przygotowanie dokumentacji niezbędnej do procesu negocjacji (specyfikacji technicznych, warunków zapłaty itp.);
 - c) współdziałanie w procesie negocjacji w celu osiągnięcia najkorzystniejszych dla reprezentowanego przedsiębiorstwa warunków współpracy.
- 8. Doradztwa w procesie przygotowania umowy zakupu technologii pomiędzy dostawcą i odbiorcą technologii,** polegającego na bieżącej analizie kolejnych wersji umowy zawieranej pomiędzy Zamawiającym a dostawcami technologii pod kątem realizacji celów biznesowych przedsiębiorcy, poprzez m.in.:
- a) bieżącą pracą z umową i sprawdzanie każdej kolejnej wersji umowy powstającej w toku negocjacji pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą technologii pod kątem:
 - b) wbudowania w umowę odpowiednich zapisów, a także instrumentów / zachęt, wpływających na pomyślne wykonanie umowy przez dostawcę technologii;
 - c) rozłożenia ryzyka zakładanych działań pomiędzy przedsiębiorcę a dostawcę technologii;
 - d) wielkości kosztów transakcyjnych (kosztów weryfikacji i nadzoru wykonania umowy);
 - e) identyfikacji niekorzystnych lub potencjalnie groźnych dla przedsiębiorcy zapisów prawnych umowy.
 - f) końcową weryfikację kształtu umowy.
- 9. Analizy ryzyka wdrożenia innowacji,** polegającej na zdefiniowaniu zagrożeń dla projektu i sposobów ich uniknięcia, poprzez m.in.
- a) wytyczenie ścieżki krytycznej projektu;
 - b) analiza ryzyka – określenie najbardziej narażonych na ryzyko obszarów projektu i sposobów ograniczenia ryzyka, w odniesieniu do poszczególnych grup odbiorców na rynkach międzynarodowych z uwzględnieniem potencjału sprzedaży w poszczególnych grupach odbiorców i konkurencji na poszczególnych rynkach;
 - c) zdefiniowania ryzyka wdrożenia innowacji w odniesieniu do dostawców usług i technologii;
 - d) rekomendacje dotyczące przeprowadzania wdrożenia;
 - e) opracowanie systemu zarządzania kryzysowego.
- 10. Doradztwa i pomocy w opracowaniu i przeprowadzeniu pilotażowego wdrożenia innowacji,** polegającego na bieżącym monitoringu i raportowaniu statusów wdrożenia innowacyjnego rozwiązania na niewielką skalę, służącego przetestowaniu zaproponowanego rozwiązania innowacyjnego, poprzez m.in.:
- a) wsparcie w pilotażowym wdrożeniu realizowanym przez pracowników Zamawiającego lub innej firmy;
 - b) wsparcie w procesie wdrożenia pilotażowego u klientów, dla poszczególnych grup odbiorców (ciągła obserwacja prac projektowych i zestawianie jej z wyznaczonym zakresem; raportowanie (zbieranie i analiza statusów); monitorowanie (analiza postępów prac w kontekście realizacji celów projektu);
 - c) pełnienie funkcji mentora/coacha względem Zamawiającego;
 - d) aranżowanie, wsparcie w i/lub przeprowadzanie szkoleń dla pracowników firmy;
 - e) wsparcie dla usprawnienia procesu wdrożenia.
- 11. Doradztwa, pomocy i szkolenia w pełnym wdrożeniu innowacji,** służącego przetestowaniu zaproponowanego rozwiązania innowacyjnego, poprzez m.in.:
- a) opracowanie programu wdrożenia i rozwoju produktów dla poszczególnych grup odbiorców;
 - b) wsparcie w pełnym wdrożeniu realizowanym przez pracowników usługobiorcy lub innej firmy;
 - c) wsparcie w procesie wdrożenia pilotażowego u klientów, dla poszczególnych grup odbiorców (ciągła obserwacja prac projektowych i zestawianie jej z wyznaczonym zakresem; raportowanie (zbieranie i analiza statusów); monitorowanie (analiza postępów prac w kontekście realizacji celów projektu);
 - d) pełnienie funkcji mentora / coacha względem Zamawiającego;
 - e) aranżowanie, wsparcie w i / lub przeprowadzanie szkoleń dla pracowników firmy;
 - f) wsparcie dla usprawnienia procesu wdrożenia.
- 12. Monitorowania i oceny efektów wdrożenia innowacji,** polegającego na ciągłym badaniu rynku, obserwacji zmieniających się potrzeb w obszarze poszczególnych grup klientów, poprzez m.in.:
- a) określanie nowych potrzeb na aktualnie obsługiwanych rynkach;
 - b) identyfikację nowych grup odbiorców;
 - c) określanie potencjału sprzedaży w poszczególnych grupach odbiorców;
 - d) określenie konkurencji w poszczególnych grupach odbiorców na nowych rynkach.

- 13. Analizy wpływu wdrożenia technologii na środowisko naturalne**, polegającej na analizie efektów wdrożenia nowej technologii w odniesieniu do środowiska naturalnego i przeliczeniu ich na czynniki ekonomiczne, poprzez m.in.:
- a) przeprowadzenie analizy jakościowej potencjalnego wpływu nowo wdrażanej technologii na środowisko naturalne; możliwe obszary analizy:
 - analiza możliwości zmniejszenia emisji zanieczyszczeń w wyniku zastosowania nowej technologii w pracy przedsiębiorstwa;
 - analiza możliwości zwiększenia efektywności energetycznej firmy poprzez zastosowanie nowej technologii;
 - analiza możliwości zwiększenia efektywności wykorzystania surowców naturalnych w pracy przedsiębiorstwa;
 - analiza możliwości zmniejszenia ilości odpadów produkowanych przez przedsiębiorstwo.
 - b) oszacowanie efektów ekonomicznych zastosowania nowych technologii:
 - spadku kosztów (np. poprzez mniejsze zużycie energii, ograniczenie kosztów surowców, ograniczenie kosztów finansowych, np. dotowane kredyty);
 - wzrostu przychodów (np. poprzez możliwość wejścia na nowe regulowane rynki, możliwość pozyskania dotacji / subwencji dla ekologicznych przedsiębiorstw, możliwość pozycjonowania się jako firma ekologiczna).
- 14. Doradztwa w zarządzaniu własnością intelektualną**, w tym w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, badania stanu techniki i czystości patentowej, polegającego na wsparciu Zamawiającego w zakresie zarządzania własnością intelektualną, poprzez m.in.:
- a) prowadzenie analiz statusu własności intelektualnej w zakresie innowacji wdrażanych w przedsiębiorstwie;
 - b) prowadzenie analiz zdolności do zastrzeżenia własności przemysłowej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo, przygotowanie dokumentacji wymaganej w procesie zastrzegania;
 - c) wsparcie w uzyskaniu wyceny własności intelektualnej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo.
- 15. Opracowania strategii marketingowej dla usługi będącej przedmiotem wdrożenia innowacji**, polegającej na identyfikacji możliwych do zastosowania metod marketingowych i opracowaniu planu rozwoju w oparciu o opracowany plan marketingowy, poprzez m.in.: opracowanie strategii marketingowej dla poszczególnych grup odbiorców, w odniesieniu do zdefiniowanych potrzeb potencjalnych klientów i konkurencji.
- 16. Doradztwa w zakresie rozwoju zasobów ludzkich związanych z wdrażaniem innowacji**, polegającego na wsparciu Zamawiającego w opracowaniu kompleksowej strategii przedsiębiorstwa związanej z pozyskiwaniem, rozwojem i wynagradzaniem pracowników, poprzez m.in.:
- a) stworzenie struktury delegacji kompetencji;
 - b) stworzenie planu struktury kadrowej i optymalizacji zatrudnienia;
 - c) stworzenie całościowego planu rozwoju kadr (zdefiniowanie wymaganych szkoleń; zdefiniowanie pożądanych rozwiązań zarządczych, opracowanie kart rozwoju kompetencji pracowników; zdefiniowanie form wsparcia pracowników inwestujących w kapitał ludzki.).
- 17. Doradztwa w zakresie przygotowania strategii zarządzania własnością intelektualną, w tym:**
- a) zidentyfikowanie i analiza bieżącej strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie (zidentyfikowanie własności intelektualnej możliwej do objęcia ochroną; analizę procesu powstawania i pozyskiwania własności intelektualnej w przedsiębiorstwie);
 - b) badanie zdolności ochronnej przedsiębiorstwa;
 - c) analiza sposobu korzystania z systemów ochrony własności intelektualnej;
 - d) przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie w tym; wybór ścieżki / ścieżek ochrony własności intelektualnej; zdefiniowanie procesów zarządzania i ochrony własności intelektualnej w firmie; stworzenie planu wdrożenia strategii.

III. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Instytucje Otoczenia Biznesu, które spełniają następujący warunek: złożyły do Ministerstwa Rozwoju wnioski o akredytację lub są akredytowanym przez Ministerstwo Rozwoju (Departament Innowacji i Przemysłu 00-507 Warszawa, Plac Trzech Krzyży 3/5) Ośrodkiem Innowacji świadczącym usługi proinnowacyjne. Ośrodek Innowacji świadczący usługi proinnowacyjne musi uzyskać akredytację Ministerstwa Rozwoju najpóźniej przed dniem podpisania umowy o dofinansowanie (Warunek niezbędny do podpisania umowy z Zamawiającym).

IV. WYKLUCZENIA

Zamówienie nie może być udzielone podmiotom powiązanim kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym, osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego, jak również osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy, w tym biorących udział w procesie oceny ofert, polegające w szczególności na:

- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji,
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

V. KRYTERIA OCENY OFERT

1. Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ekonomicznie ofertę tj. ofertę przedstawiającą najkorzystniejszy bilans ceny do pozostałych kryteriów. Za najkorzystniejszą ekonomicznie ofertę uznana zostanie oferta, która uzyskała najwyższą ilość punktów (max 100).
2. Rodzaje i opis kryteriów, którymi Zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty, wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert:

| Nazwa kryterium oceny ofert | Waga (maksymalna liczba punktów) |
|---|----------------------------------|
| <p>KRYTERIUM I – Cena brutto</p> <ul style="list-style-type: none">– w ofercie należy określić łączną cenę netto oraz brutto /z podatkiem VAT/ w złotych polskich oraz ceny netto za poszczególne komponenty usługi,– do porównania ofert przyjęte zostaną ceny brutto za całkowitą realizację wszystkich elementów będących przedmiotem zamówienia (łączna cena brutto),– ceny winny być określone z uwzględnieniem wszystkich upustów cenowych,– wskazane ceny powinny uwzględniać wszystkie koszty ponoszone przez Oferenta,– ceny zostają określone przez Oferenta na okres ważności umowy i wykonywania określonych w niej obowiązków,– walutą ceny ofertowej jest złoty polski i w tej walucie będzie dokonane rozliczenie pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą– podana cena brutto jest ceną ryczałtową, a Oferent uwzględnił w niej wszystkie koszty i okoliczności związane z wykonaniem Zamówienia <p>Wartość punktowa = $80 \times (c_{\min}/c_a)$ c_{\min} – najniższa łączna cena brutto za realizację przedmiotu zamówienia spośród złożonych ofert [PLN] c_a – łączna cena brutto analizowanej oferty [PLN] Maksymalna możliwa do uzyskania w ramach Kryterium I liczba punktów: 80 pkt.</p> | 80% (80 pkt.) |

| | |
|---|------------------------|
| <p>KRYTERIUM II – Termin realizacji Przedmiotem oceny będzie termin realizacji przedmiotu zamówienia, liczony w pełnych miesiącach, począwszy od dnia 01.08.2017 r., z zastrzeżeniem jednak, że projekt nie może zakończyć się później niż 31.07.2019 r. W przypadku wskazania zakończenia realizacji projektu nie w ostatnim dniu danego miesiąca, lecz np. 12 dnia miesiąca, wówczas do oceny wliczony zostanie ostatni pełny miesiąc. Wartość punktowa = $20 \times (t_{\min}/t_a)$ t_a – termin realizacji analizowanej oferty, liczony w pełnych miesiącach; t_{\max} – najkrótszy termin realizacji przedmiotu zamówienia spośród złożonych ofert, liczony w pełnych miesiącach. Maksymalna możliwa do uzyskania w ramach Kryterium II liczba punktów: 20 pkt.</p> | 20% (20 pkt.) |
| <p>RAZEM</p> | 100% (100 pkt.) |

W przypadku gdy w odpowiedzi na niniejsze zapytanie ofertowe złożone zostaną oferty o takiej samej liczbie punktów Zamawiający wybierze ofertę najbardziej korzystną pod względem oddziaływania na środowisko. W celu weryfikacji, która z ofert jest najkorzystniejsza w tym zakresie Oferenci posiadający tą samą liczbę punktów zostaną wezwani do przedstawienia oświadczenia. Wybrana zostanie oferta, w przypadku której Oferent zadeklaruje obniżenie wpływu na środowisko (wyrażonego w %) w porównaniu do usług świadczonych w standardowy sposób (% , metoda: np. LCA).

VI. TERMIN I MIEJSCE REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Miejsce realizacji zamówienia: siedziba Zamawiającego, siedziba Wykonawcy

Termin realizacji zamówienia: nie później niż do dnia 31.07.2019 r.

VII. MIEJSCE, SPOSÓB I TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Oferta umieszczona w zamkniętej kopercie z dopiskiem „*Oferta w sprawie realizacji usługi doradczej*”, powinna zostać dostarczona do dnia 30.03.2017 r. do godziny 15.00
 - a. listem poleconym za potwierdzeniem odbioru lub
 - b. przesyłką kurierską lub
 - c. osobiście na adres:
Shinobi Pictures Sp. z o.o.
ul. Siedlecka 9
21-505 Janów Podlaski
Oferta może również zostać złożona drogą mailową na adres: adrian.brzezinski@frostbite.com.pl do dnia 30.03.2017 r.
2. Oferty złożone po wyznaczonym terminie składania ofert nie będą rozpatrywane.
3. Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę.
4. Zapytanie ofertowe dostępne jest na stronie: <https://www.parp.gov.pl/zamowienia-1420>, www.shinobi.com.pl

VIII. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

1. Oferty mogą składać akredytowane lub zgłoszone do akredytacji Instytucje Otoczenia Biznesu. Oferta musi być podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania danego podmiotu, zgodnie z formą reprezentacji Oferenta określoną w Krajowym Rejestrze Sądowym lub innym dokumencie właściwym dla formy organizacyjnej Oferenta.
2. Termin związania ofertą: oferta wiąże Oferenta od chwili jej złożenia u Zamawiającego do dnia 30.09.2017 r. przy czym oferta przestaje wiązać jeżeli przed tym terminem została wybrana inna oferta, albo postępowanie zostało zamknięte bez wybrania którejkolwiek z ofert.
3. Oferta musi zawierać:
 - **Ofertę**, która powinna zawierać co najmniej:
 - a) nazwę, adres Oferenta, numer NIP,
 - b) przedmiot zamówienia,
 - c) dane Zamawiającego,
 - d) termin realizacji zamówienia,

- e) łączną cenę netto i brutto za przedmiot zamówienia (waluta: PLN) oraz ceny netto za poszczególne komponenty,
 - f) termin ważności oferty.
- Oferta może zostać złożona na formularzu będącym załącznikiem do niniejszego zapytania ofertowego.
- Następujące **oświadczenia i dokumenty** potwierdzające spełnianie warunków udziału w postępowaniu:
 - a) Oświadczenie o braku powiązań
 - b) Fiszka oferty usługowej ośrodka zgłoszonego do akredytacji (nie dotyczy ośrodków akredytowanych)

IX. WARUNKI ZMIANY UMOWY

1. Zmiana terminu realizacji umowy w przypadku:
 - wystąpienia okoliczności niezależnych od Wykonawcy, przy zachowaniu przez niego należytej staranności, skutkujących niemożnością dotrzymania terminu realizacji przedmiotu umowy,
 - wstrzymania przez Zamawiającego wykonania prac niewynikających z okoliczności leżących po stronie Wykonawcy (nie dotyczy okoliczności wstrzymania prac w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości zawinionych przez Wykonawcę),
 - wystąpienia siły wyższej.
2. Zmniejszenie wynagrodzenia w przypadku ograniczenia zakresu przedmiotu umowy w przyczyn, których nie można było przewidzieć w dniu zawarcia umowy.

X. UWAGI KOŃCOWE

1. Każdy Oferent ma prawo złożyć tylko jedną ofertę.
2. Ocena ofert zostanie przeprowadzona przez 3-osobową Komisję powołaną przez Zamawiającego spośród pracowników Zamawiającego lub też spoza ich grona. W skład Komisji wchodzi: Jarosław Brzeziński, Adrian Brzeziński, Stanisław Brzeziński.
3. Komisja czuwa nad prawidłowym przebiegiem postępowania.
4. Wszelkie koszty przygotowania i złożenia oferty wraz z załącznikami ponosi tylko i wyłącznie Oferent.
5. Komisja:
 - stwierdza prawidłowość postępowania oraz liczbę otrzymanych ofert,
 - weryfikuje oferty i ustala, które z ofert spełniają warunki określone w zapytaniu ofertowym,
 - odrzuca oferty, które nie odpowiadają warunkom określonym w zapytaniu ofertowym,
 - wybiera najkorzystniejszą ofertę lub stwierdza, że nie wybiera żadnej ze złożonych ofert.
6. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zamknięcia lub unieważnienia postępowania bez podania przyczyny na każdym etapie postępowania.
7. Postępowanie ofertowe zostanie rozstrzygnięte w dniu 31.03.2017 r.
8. Zamawiający nie przewiduje możliwości składania ofert częściowych.
9. Zamówienie wskazane w niniejszym zapytaniu ofertowym będzie realizowane pod warunkiem otrzymania dofinansowania ze środków Unii Europejskiej w ramach Poddziałania 2.3.1 „Proinnowacyjne usługi IOB dla MSP” Program Operacyjny Inteligentny Rozwój.
10. W przypadku odmowy podpisania umowy przez wybranego Wykonawcę, Zamawiający może zawrzeć umowę z Wykonawcą, który spełnia wymagania zapytania ofertowego i którego oferta uzyskała kolejno najwyższą liczbę punktów.
11. Dodatkowych informacji udziela: Adrian Brzeziński, e-mail: adrian.brzezinski@frostbite.com.pl

Załączniki do Zapytania ofertowego:

1. Formularz ofertowy
2. Oświadczenie o braku powiązań

Dodatkowo ośrodki zgłoszone do akredytacji są zobowiązane do załączenia:

1. Fiszka oferty usługowej ośrodka zgłoszonego do akredytacji