**Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej MR**

**Wykonanie: Studium przypadku – min. 10 firm, które odniosły sukces w realizacji zamówień dla organizacji międzynarodowych.**

|  |
| --- |
| 1. **Opis aktualnej sytuacji**
 |

Każdego roku organizacje międzynarodowe rozpisują przetargi o wartości kilkudziesięciu miliardów USD. Część z nich obejmuje dostawy towarów i świadczenie usług bezpośrednio na rzecz samych organizacji.

Wiele organizacji ogłasza ponadto przetargi na potrzeby projektów i inicjatyw pomocowych realizowanych w różnych regionach świata, w szczególności w państwach rozwijających się. W zależności od profilu organizacji spektrum poszukiwanych towarów oraz usług może być bardzo szerokie i obejmować na przykład: żywność i towary rolne, produkty medyczne, sprzęt i usługi z sektora budownictwa, transportu, energii i górnictwa, czy gospodarki wodno-sanitarnej, usługi doradcze i szkoleniowe.

Polska, jako członek wielu organizacji międzynarodowych, wnosi wkład finansowy do tych organizacji i pośrednio finansuje realizowane projekty.

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi zapewnia:

* **Bezpieczeństwo**: organizacje międzynarodowe są pewnym i terminowym płatnikiem, problemy załatwiają polubownie;
* **Dywersyfikacja**: realizacja zamówień organizacji międzynarodowych umożliwia zróżnicowanie odbiorców i uzupełnienie zleceń krajowych, może zapewnić ciągłość produkcji, szczególnie w przypadku produkcji sezonowej;
* **Ekspansje na rynki odległe**: realizacja zamówień na rzecz organizacji międzynarodowych ułatwia współpracę z instytucjami i przedsiębiorstwami na odległych, ale perspektywicznych rynkach poza europejskich;
* **Prestiż**: realizacja zamówień na rzecz organizacji międzynarodowych powoduje wzrost rozpoznawalności firmy i potwierdza jej konkurencyjność i jakość jej oferty.

Zainteresowanie polskich przedsiębiorców udziałem w przetargach organizacji międzynarodowych jest niewielkie. Wynika to z braku wiedzy, obawą przed skomplikowanymi procedurami, nieznajomością przepisów a także brakiem wiary, że można odnieść sukces w tym segmencie rynku międzynarodowego. Z tego względu istotne jest, aby działania promocyjne i informacyjne podejmowane przez Ministerstwo w obszarze zamówień organizacji międzynarodowych obejmowały również prezentację przykładów polskich firm, które odniosły sukces na tym rynku i są gotowe do podzielenia się swoimi doświadczeniami i radami dot. skutecznego startowania w przetargach organizacji międzynarodowych.

|  |
| --- |
| 1. **Grupa docelowa zamówienia**
 |

1. Przedsiębiorcy – właściciele i menadżerowie w firmach zarówno takich, które rozważają możliwość rozpoczęcia eksportu oferowanych towarów i usług, jak i tych, które już eksportują np. na rynki europejskie, ale aktywnie poszukują nowych partnerów handlowych,
2. Instytucje otoczenia biznesu, które chcą rozwinąć swoją ofertę doradczą dla małych i średnich firm w zakresie wsparcia eksportu ale potrzebują pogłębić swoją wiedzę nt. rynku zamówień organizacji międzynarodowych i związanych z nią korzyści.

|  |
| --- |
| 1. **Cel opracowania „Studium przypadku”**
 |

Realizowane zamówienie ma na celu:

1. zainteresowanie przedsiębiorców i menadżerów tematem współpracy
z organizacjami międzynarodowymi jako potencjalnym kierunkiem ekspansji zagranicznej ich firm,
2. przekonanie przedsiębiorców, że ich firmy mogą – bazując na doświadczeniach polskich firm – stać się dostawcą i partnerem dla organizacji międzynarodowych,

Niniejsze zamówienie powinno spełnić poniższe funkcje:

* informacyjną – zwiększanie rozpoznawalności organizacji międzynarodowych jako zamawiających na rynkach międzynarodowych,
* generującą określone postawy – wywoływanie zainteresowania w grupie docelowej oraz zachęcenie do poszukiwania szczegółowych informacji,
* przekonywującą – polskie instytucje publiczne typu Ministerstwo Rozwoju, PARP, PAIH pomagają w uzyskaniu informacji przez członków grupy docelowej,
a współpraca z tymi instytucjami jest łatwa i nie zbiurokratyzowana.

|  |
| --- |
| 1. **Przedmiot zamówienia**
 |

Przedmiotem zamówienia jest :

* 1. Zidentyfikowanie i przekonanie do udzielenia informacji min. 10 przedsiębiorców , którzy spełniają następujące warunki:
* Są zarejestrowani na terenie Polski,
* Co najmniej raz, w okresie ostatnich 5 lat, na podstawie podpisanej umowy dostarczyli towary lub świadczyli usługi na rzecz organizacji międzynarodowej,
* Dostarczali towar lub usługę samodzielnie lub w ramach konsorcjum.
	+ Co najmniej 6 przedsiębiorców realizowało zamówienie, które wymagało dostawy towarów lub usług na teren innego państwa.

Organizacja międzynarodowa, dla której przedsiębiorcy realizowali kontrakt, musi być jedną z 20 wymienionych w **„Analizie branż polskiej gospodarki i rynków perspektywicznych z punktu widzenia możliwości realizacji zamówień organizacji międzynarodowych, jak również projektów ze wsparciem międzynarodowych instytucji finansowych”** znajdującej się na stronie <https://www.gov.pl/web/przedsiebiorczosc-technologia/analiza-mozliwosci-realizacji-zamowien-organizacji-miedzynarodowych>
W studium jedna organizacja międzynarodowa jako odbiorca towarów lub usług wyprodukowanych przez polskich przedsiębiorców może powtarzać się tylko 2 razy.

4.2. Przygotowanie pisemnego raportu opisującego zidentyfikowane min. 10 przypadków sukcesu polskich firm w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych. Raport ten powinien zawierać:

1. **syntetyczne podsumowanie zidentyfikowanych przypadków** - min. 3 strony standardowe A4,
2. **opis poszczególnego przedsiębiorcy** (forma prawna, historia firmy, wielkość zatrudnienia, rodzaj działalności, opis posiadanych budynków produkcyjnych lub usługowych, osiągane wyniki finansowe) **oraz zrealizowanego zamówienia na rzecz organizacji międzynarodowej** (nazwa organizacji międzynarodowej, długość
i orientacyjna wartość kontraktu, data zrealizowanej dostawy, rodzaj dostarczonego towaru lub usługi, miejsce dostawy i wykorzystany środek transportu, informacje nt. dalszych doświadczeń w realizacji przetargów organizacji międzynarodowych) – maks. 2 strony standardowe A4,
3. **zapis zrealizowanego wywiadu z przedsiębiorcą** – zawierający udzielone odpowiedzi na pytania dotyczące m.in. motywacji do nawiązania współpracy
z organizacjami międzynarodowymi, doświadczeń związanych z udziałem
w procedurze przetargowej, w tym napotkanych barier, porad do przekazania innym firmom zainteresowanym udziałem w przetargach organizacji międzynarodowych, oczekiwanego wsparcia ze strony administracji rządowej, korzyści odniesionych ze współpracy z organizacjami międzynarodowymi oraz dane osobowe i kontaktowe przedstawiciela przedsiębiorcy udzielającego wywiadu – min. 2 strony standardowe A4

Przypadek każdego przedsiębiorcy (opisany w pkt b i c powyżej) może być uzupełniony zdjęciami i ew. innymi materiałami graficznymi, które nie mogą stanowić więcej niż 25% materiału na temat danego przedsiębiorcy.

* 1. Przygotowanie prezentacji w Power Point i zaprezentowanie jej w czasie konferencji /seminarium organizowanego przez Ministerstwo Rozwoju. Prezentacja powinna trwać ok 30 min i być wygłoszona w języku polskim na wskazanej przez MR konferencji/ seminarium w okresie do 30 listopada 2020 r.

|  |
| --- |
| 1. **Warunki udziału w postępowaniu**
 |

5.1. Za spełniających warunki udziału w postępowaniu Zamawiający uzna Wykonawców, którzy wykażą, że w okresie ostatnich trzech lat przed upływem terminu składania ofert posiadają udokumentowane doświadczenie w realizacji minimum dwóch usług polegającej na przeprowadzeniu badania ankietowego wraz z jego analizą o wartości min 5.000 zł brutto każda.

5.2. Sposób udokumentowania: skan protokołu odbioru / rekomendacji potwierdzających prawidłowe wykonanie wskazanych usług.

|  |
| --- |
| **6. Termin realizacji zamówienia** |

**Termin realizacji zamówienia – 5 tygodni od podpisania umowy – przygotowanie pisemnego raportu, do 30 listopada 2020 – wygłoszenie prezentacji .**

|  |
| --- |
| **7. Kryteria oceny i opis sposobu przyznawania punktów** |

Zamawiający dokona wyboru Wykonawcy zamówienia w oparciu o niżej wymienione kryteria oceny:

a) kryterium: cena – waga 50 pkt., Kryterium będzie rozpatrywane na podstawie łącznej ceny brutto podanej przez Wykonawcę w formularzu ofertowym. Liczba punktów w tym kryterium zostanie obliczona na podstawie poniższego wzoru:
Cena = ( najniższa oferowana cena brutto/cena oferty badanej) x 50

b) kryterium: wartość merytoryczna wywiadu – waga 25 pkt. Kryterium będzie rozpatrywane na podstawie dołączonego do oferty wykazu proponowanych 10 pytań, na które odpowiadać będzie przedsiębiorca w czasie wywiadu, o którym mowa w punkcie 4.2.c)

c) kryterium – dodatkowi przedsiębiorcy objęci studium – waga 25 pkt. Punkty za to kryterium zostaną przyznane na podstawie zaoferowanej w formularzu ofertowym liczby dodatkowych przedsiębiorców objętych studium. Za każdego dodatkowego przedsiębiorcę Wykonawca otrzyma 5 pkt ale nie więcej niż 25 pkt.

|  |
| --- |
| 1. **Wybór najkorzystniejszej oferty**
 |

* 1. Za ofertę najkorzystniejszą, uznana zostanie oferta, która nie podlega odrzuceniu oraz uzyska najwyższą sumaryczną liczbę punktów, która powstanie poprzez zsumowanie punktów uzyskanych w poszczególnych kryteriach oceny ofert.
	W przypadku, gdy dwie lub więcej ofert uzyska tę samą liczbę punktów Zamawiający wybierze spośród nich ofertę z najwyższym wynikiem w kryterium wartość merytoryczna wywiadu.
	2. Jeżeli Wykonawca, którego oferta zostanie wybrana jako najkorzystniejsza, odmówi zawarcia umowy z Zamawiającym, Zamawiający może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert bez przeprowadzania ich ponownego badania i oceny.
	3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do rezygnacji z Zamówienia bez wyboru którejkolwiek ze złożonych ofert oraz do przeformowania pytań , które zaproponuje Wykonawca.

|  |
| --- |
| **9. Opis sposobu przygotowania oferty** |

9.1. Oferty muszą zawierać:

* dane Wykonawcy: imię i nazwisko, adres, adres poczty elektronicznej oraz nr telefonu;
* datę sporządzenia oferty;
* cenę netto i cenę brutto w PLN za całość usługi będącej przedmiotem zamówienia; oraz w rozbiciu na cenę( netto i brutto) wykonania raportu i cenę(netto i brutto) wygłoszenia prezentacji.
* wykaz proponowanych 10 pytań, które zostaną zadane przedsiębiorcy w czasie wywiadu; (
* liczbę przedsiębiorców, która dodatkowo ( ponad 10) zostanie objęta studium.
* podpis osoby uprawnionej do składania oferty.

9.2. Do oferty należy dołączyć „Wykaz usług poświadczających spełnienie warunków udziału w postępowaniu”, zgodnie z informacją zawartą w punkcie 5.2.

|  |
| --- |
| **10. Informacje dodatkowe**  |

10.1. Zamawiający zastrzega, że dane dotyczące zamówienia są jawne oraz stanowią informację publiczną i mogą zostać udostępnione na zasadach określonych w Ustawie z dnia 30 września 2001 roku o dostępie do informacji publicznej.

* 1. Cena oferty winna obejmować całkowity koszt wykonania przedmiotu zamówienia, w tym wszelkie koszty towarzyszące wykonaniu zamówienia. Rozliczenia między Zamawiającym a Wykonawcą, z którym zostanie zawarta umowa na realizację zamówienia, będą prowadzone w złotych polskich (PLN).
	2. Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych.
	3. Zamawiający zawiera umowy na podstawie własnych wzorów umów stosowanych w Ministerstwie Rozwoju.
1. **Autorskie prawa majątkowe**
	1. Kwota określona w ofercie będzie stanowić pełne wynagrodzenie należne Wykonawcy z tytułu wykonania umowy oraz za przeniesienie przez Wykonawcę na Zamawiającego wszelkich praw dotyczących wykonanych dzieł, w tym majątkowych praw autorskich na polach eksploatacji[[1]](#footnote-1) i prawa do wykonywania zależnego prawa autorskiego oraz ewentualne wynagrodzenie za realizację prawa do nadzoru autorskiego.
	2. Wykonawca przed odbiorem wykonanych zadań będzie zobowiązany do złożenia oświadczenia, iż będąca przedmiotem zamówienia praca jest autorskim dziełem wykonawcy, nie powielają treści już istniejących, podlegających ochronie prawno-autorskiej w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 666, z późn. zm).
1. Wykonawca przenosi z momentem odbioru dzieła na Zamawiającego na zasadzie wyłączności autorskie prawa majątkowe na następujących polach eksploatacji:

	1. w zakresie utrwalania i zwielokrotniania utworów zarówno o charakterze trwałym, jak
	i przejściowym - wytwarzanie określoną techniką egzemplarzy utworów jakimikolwiek środkami
	i w jakiejkolwiek formie, w tym również wprowadzania ich w formie zapisu cyfrowego do sieci informatycznej (Internetu),
	2. w zakresie obrotu oryginałem albo egzemplarzami, na których utwory utrwalono - wprowadzanie do obrotu, użyczenie lub najem oryginału albo egzemplarzy,
	3. w zakresie rozpowszechniania utworów w sposób inny niż określony w pkt 2 - publiczne wykonanie, wystawienie, wyświetlenie, odtworzenie oraz nadawanie i reemitowanie, a także publiczne udostępnianie utworów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym. [↑](#footnote-ref-1)