Racibórz, dnia 05.10.2018 r.

**ZAPYTANIE OFERTOWE**

dot.: postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.
Nazwa zadania: Usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu.

**1. Nazwa (firma) oraz adres zamawiającego**

| | |
|---|---|
| Nazwa zamawiającego: | Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa |
| Adres zamawiającego: | ul. Słowackiego 55, 47-400 Racibórz |
| Telefon: | 32/ 415-50-20 w. 139 |
| Faks: | 32/ 415-50-20 w. 139 |
| Adres strony internetowej: | www.bip.pwsz.raciborz.edu.pl |
| Adres poczty elektronicznej: | joanna.russok@pwsz.raciborz.edu.pl |

**2. Tryb udzielenia zamówienia**

Postępowanie prowadzone jest w trybie zapytania ofertowego, z zachowaniem zasady efektywnego zarządzania finansami oraz zasady równego traktowania, uczciwej konkurencji i przejrzystości. Niniejsze postępowanie nie podlega przepisom ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych. Niniejsze postępowanie prowadzone jest zgodnie z zasadą konkurencyjności o oparciu o Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

**3. Opis przedmiotu zamówienia**

1. Przedmiotem zamówienia są: usługi edukacyjne w zakresie programu MBA (Executive Master of Business Administration) dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu w ramach projektu pt. „Zintegrowany Program PWSZ w Raciborzu w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego za środków Europejskiego Funduszu Społecznego". Nr projektu: POWR.0305.00-00-Z029/17-00.

2. Wspólny Słownik Zamówień (CPV):
   Kod główny: CPV 80000000-9 – Usługi edukacyjne i szkoleniowe.

3. Cel usługi:
   a) pogłębienie wiedzy i kompetencji w zakresie zarządzania uczelnią;
   b) zdobycie nowych kwalifikacji poprzez udział w programie MBA;
   c) program MBA ma poprawić funkcjonowanie Uczelni i relację z zewnętrznymi interesariuszami;

4. Miejsce i terminy szkolenia:
   Usługę zaplanowano poza obiektem naszej Uczelni. W ramach usługi uczestnicy winni

otrzymać certyfikowany dyplom ukończenia studiów. Zaplanowano 4 semestry ( w dwa lata) 2 osoby kadry zarządzającej Uczelnią w wymiarze nie większym niż 724 h (dla każdej z osób).

Zakres przedmiotu zamówienia:

Usługa edukacyjna przeznaczona jest dla 2 osób Kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu, która winna zawierać następujące bloki tematyczne:

| Bloki tematyczne: |
|---|
| Integracja uczestników studiów MBA w oparciu o metodologię budowania i motywowania zespołów: |
| Zachowania w organizacji |
| Statystyka i analiza decyzji |
| Zarządzanie operacyjne |
| Ekonomia menedżerska |
| Rachunkowość finansowa |
| Marketing |
| Zarządzanie kapitałem ludzkim |
| Rachunkowość menedżerska |
| Zarządzanie projektami |
| Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie |
| Finanse w przedsiębiorstwie |
| Zarządzanie strategiczne |
| Marketing międzynarodowy |

| |
|---|
| Finanse międzynarodowe |
| Przywództwo |
| Świadomy rozwój kariery zawodowej i kompetencji przywódczych |
| Zarządzanie relacjami z interesariuszami |
| Negocjacje |
| Symulacja biznesowa |
| Praca dyplomowa – projekt biznesowy |
| Łącznie: nie więcej niż 724 h (dla każdej z osób) |

**Opis przedmiotów:**

1. Zachowania w organizacji

W ramach tego przedmiotu są badane i objaśniane zachowania w organizacji. Studenci skupiają się na zachowaniu ludzi w organizacjach, odpowiedniej teorii i metodach używanych do tego typu analiz oraz zastosowaniu tej wiedzy w sposób użyteczny dla menedżera. Szczególny nacisk jest położony na zidentyfikowanie i diagnozę przyczyn efektywnego i nieefektywnego zachowania w organizacjach, jak również na niektóre aspekty dynamiki grupy, włącznie z procesami wewnątrzgrupowymi i międzygrupowymi. Studenci poznają również główne idee oraz teorie niezbędne do zrozumienia działania organizacji i systemu zarządzania jej ludźmi na globalnym rynku międzynarodowym.

2. Statystyka i analiza decyzji

Struktura tego przedmiotu zawiera zarówno omówienie tradycyjnych zasad podejmowania decyzji na poziomach strategicznym, taktycznym i operacyjnym, jak również szczegółowe zastosowania oprogramowania komputerowego wspierającego proces decyzyjny. Kurs ten ma za zadanie rozwinąć w studentach umiejętność rozpoznawania różnych typów procesów decyzyjnych, ich wzajemnych zależności, określonych i nieokreślonych zmiennych wpływających na te decyzje oraz używania w praktyce różnych technik, modeli i podejść. W trakcie wykładu wykorzystywana jest kombinacja metod dydaktycznych takich jak: wykłady, analizy studium przypadków, symulacje rzeczywistych sytuacji biznesowych.

3. Zarządzanie operacyjne

Przedmiot jest wprowadzeniem do decyzji i wyborów związanych z produkcją towarów i usług.

Tematyka obejmuje planowanie technologii (proces produkcji), projekt systemu produkcji (wydajność i lokalizacja), kontrolę (planowanie produkcji, zarządzanie zapasami, JIT, jakość, niezawodność, planowanie dystrybucji), wzory do produkcji, zarządzanie nowymi technologiami (FMS, robotyka) oraz zarządzanie obsługą serwisową. Powiązania ze strategią firmy oraz z innymi obszarami jej funkcjonowania, takimi jak systemy informatyczne, marketing, księgowość i finanse, są zilustrowane poprzez studia przypadków.

4. Ekonomia menedżerska

Celem tego przedmiotu jest poprawa zrozumienia przez studentów zasad rządzących rynkiem, struktury konkurencji, mechanizmów makroekonomicznych, a także przedstawienie kulturowych, politycznych i społecznych zjawisk oraz ich wpływu na organizacje publiczne i prywatne.

5. Rachunkowość finansowa

Przedmiot skupia się na przekazaniu studentom wiedzy, która umożliwia zrozumienie informacji księgowej oraz użycie jej do celów zarządzania. Studenci poznają zasady rachunkowości użyteczne dla podejmowania decyzji i wyceny wartości firmy, a także zagadnienia związane z podatkami oraz analizą sprawozdań finansowych.

6. Marketing

Przedmiot oferuje wiedzę na temat koncepcji, instrumentów oraz strategii marketingowych wykorzystywanych w przedsiębiorstwach działających na różnych rynkach produktowych. Zajęcia będą prowadzone zgodnie z koncepcją holistyczną uwzgledniającą: (1) marketing zintegrowany (identyfikacja, kreowanie, dostarczanie i komunikowanie wartości dla klienta w optymalnej kombinacji uwzgledniającej dostosowanie do oczekiwań klientów docelowych i zasobów przedsiębiorstwa); (2) marketing relacji (tworzenie relacji z podmiotami funkcjonującymi w systemie rynkowym); (3) marketing wewnętrzny (przyjęcie marketingowego sposobu myślenia przez wszystkich pracowników przedsiębiorstwa); (4) marketing wyników (pomiar wyników działań marketingowych w wymiarze rynkowym finansowym i społecznym).

7. Zarządzanie Kapitałem Ludzkim

Zajęcia dotyczą praktycznych zagadnień związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi z perspektywy zarządu, menedżera i departamentu ZZL w organizacji. Zajęcia koncentrują się na głównych procesach ZZL, dostarczających realną wartość dla organizacji. W ramach zintegrowanego, elastycznego i efektywnego systemu zarządzania zasobami ludzkimi. Celem zajęć jest wskazanie wartości kompetencji pracowników jako elementu niezbędnego do dostarczania realnej wartości biznesowej poprzez działania związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi, w ramach uwarunkowań prawnych (kodeks pracy, orzecznictwo sądów powszechnych), rynkowych i kulturowych. Zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem interaktywnych metoda nauczania, łączących praktyczne wyzwania menedżerskie w organizacji z umiejętnością wykorzystania teorii w praktyce.

8. Rachunkowość menedżerska

Przedmiot prezentuje wybrane zagadnienia z dziedziny rachunkowości menedżerskiej oraz zasady sprawozdawczości zewnętrznej w przedsiębiorstwie wraz z celami, jakim mają służyć korporacyjne sprawozdania finansowe. Omawiane są również role jakie spełniają menedżerowie firmy, rząd

krajowy, zewnętrzne firmy audytorskie, a także procesy związane z rozwijaniem i wdrażaniem zasad GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) zarówno w kwestiach prawnych jak i w kontekście etyki zawodowej. Szczególny nacisk jest położony na analizę sprawozdań finansowych pod kątem przydatności dla użytkownika.

9. Zarządzanie projektami

Zarządzanie projektami było tradycyjnie kojarzone z budownictwem i dużymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi. Jednak w ostatnich latach ten pogląd uległ dramatycznej zmianie. Dziś organizacje rozumieją, że wiele procesów, które były przez nie traktowane jako ciągłe, najlepiej jest postrzegać jako sekwencję następujących po sobie niezależnych projektów. Ten pogląd rozszerzył zakres zagadnień związanych z zarządzaniem projektami w każdej organizacji i w każdej dziedzinie działalności. Celem tego przedmiotu jest przedstawienie metod zarządzania projektami, pokazanie w jaki sposób mogą one być użyte w różnych okolicznościach oraz określenie czynniki prowadzących do sukcesu. Wykład obejmuje wszystkie główne etapy zarządzania projektem od pomysłu i selekcji aż do zakończenia i przekazania.

10. Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie

Jest to przedmiot wprowadzający do nowoczesnych finansów. Problematyka wykładu koncentruje się wokół tego, jak decyzje zarządcze wpływają na wartość firmy z punktu widzenia jej udziałowców oraz jak rynki kapitałowe kierują fundusze do projektów, które maksymalizują wartość przedsiębiorstwa. Najistotniejsze poruszane zagadnienia to: budżetowanie, wycena akcji i obligacji, teoria portfela inwestycyjnego, modele wyceny aktywów, struktura kapitałowa firmy oraz polityka dywidend.

11. Zarządzanie strategiczne

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników wiedzy na temat istoty i znaczenia zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie na tle wielkich, współczesnych zmian w jego otoczeniu: globalizacji, rewolucji technologicznych, zmiany charakteru konkurencji i sposobu budowania modeli biznesowych, a w rezultacie konieczności zaakceptowania nowego paradygmatu ich rozumienia. Intencją jest pokazanie synergii między klasycznym, ugruntowanym sposobem patrzenia na procesy zarządzania, a kolejnymi wnioskami i modyfikacjami wynikającymi ze zjawisk w tzw. nowej gospodarce. Chodzi, w jakimś sensie, o wykazanie sztuczności często pojawiającej się kontrowersji między “kreatywną, pozbawioną rygorów pasją” (firmy IV rewolucji przemysłowej), a “twardymi, ponadczasowymi zasadami zarządzania” niezbędnymi w korporacjach. W trakcie zajęć uczestnicy zostaną zapoznani z metodyką budowy planu strategicznego, poznają zasady dokonywania wyboru poszczególnych wymiarów strategii oraz poznają warunki efektywnego wdrażania strategii, a następnie będą mieli możliwość zastosować je do myślenia o współczesnych zjawiskach rynkowych.Część zajęć realizowana będzie w formie warsztatów, w trakcie których uczestnicy będą identyfikowali i rozwiązywali problemy strategiczne przedsiębiorstw. W rezultacie zajęć uczestnicy będą w stanie ocenić poprawność wyborów strategicznych przedsiębiorstw i zaproponować nowe kierunki rozwoju.

12. Marketing międzynarodowy

Głównym celem tego przedmiotu jest przedstawienie studentom analizy strategii marketingowej, funkcjonalnej i operacyjnej firmy działającej na rynku międzynarodowym. Studenci zapoznają się z

podstawowymi decyzjami i odpowiedzialnością, które pojawiają się gdy firma rozpoczyna działalność na rynku zagranicznym. Pozyskana wiedza pozwala studentom przygotować plan marketingowy w zakresie międzynarodowym.

13. Finanse międzynarodowe

W ramach tego przedmiotu analizowane są problemy operacyjne oraz zasady zarządzania finansami w kontekście międzynarodowym: międzynarodowy system monetarny, kursy walut oraz rynki walutowe, określanie poziomu ryzyka w firmie wynikającego ze zmiany stóp procentowych, metody zabezpieczania się przez stratami spowodowanymi ryzykiem kursowym, międzynarodowe źródła i koszt kapitału, decyzje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, budżetowanie w skali międzynarodowej, strategie międzynarodowych instytucji finansowych.

14. Przywództwo

Celem kursu jest pokazanie znaczenia przywództwa we współczesnych organizacjach, na różnym ich szczeblu. Studenci zapoznani zostaną ze współczesną wiedzą na temat przywództwa. Zajęcia pozwolą także na rozwój wybranych kompetencji przywódczych, które będą mogły być wykorzystane do zarządzania organizacjami oraz zespołami w ich ramach. Szczególny nacisk położony zostanie na znaczenie wizji przywódcy, wykorzystywanie charyzmy. Pokazane zostanie, jak z perspektywy przywódcy budować można kulturę organizacyjną opartą na wyzwalaniu zaangażowania pracowników – od najniższych szczebli po szczebel zarządczy.

15. Świadomy rozwój kariery zawodowej i kompetencji przywódczych

Celem zajęć jest rozpoznanie indywidualnego profilu zachowań i wiodącego profilu przywódczego słuchacza, zapoznanie go/jej z narzędziami samodzielnej analizy własnej kariery, definiowania ścieżek swojego rozwoju oraz sposobów osiągania założonych celów rozwojowych. Poprzez interaktywne wykłady, ćwiczenia i analizę przypadków słuchacz pozna także narzędzia pozycjonowania się na rynku pracy, perspektywę swojej oceny z pozycji pracodawcy i rekruterów. Nabędzie też fundamentalne umiejętności kompetencji interpersonalnych (efektywne słuchanie, wypowiadanie się), stanowiące punkt wyjścia do rozwoju przywództwa. Po ukończeniu kursu słuchacz będzie dysponował wiedzą i narzędziami do świadomego i zrównoważonego rozwijania swojej kariery menedżerskiej i przywódczej.

16. Zarządzanie relacjami z interesariuszami

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników wiedzy na temat zarządzania relacjami z inwestorami oraz innymi interesariuszami. W szczególności w czasie zajęć zostanie zaprezentowany dorobek ładu korporacyjnego i relacji inwestorskich oraz doświadczenia związane z zarządzanie relacjami z innymi grupami interesariuszy (społeczna odpowiedzialność biznesu, zrównoważony rozwój). W czasie zajęć wykorzystane będą studia przypadku przedsiębiorstw polskich i zagranicznych ilustrujące zarówno dobre praktyki, jak i główne wyzwania w zarządzaniu relacjami z inwestorami oraz innymi interesariuszami.

17. Negocjacje

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników wiedzy na temat prowadzenia negocjacji nastawionych na współpracę oraz pozyskanie niezbędnych umiejętności pozwalających na odnoszenie sukcesu w

negocjacjach. W trakcie zajęć zostaną omówione następujące kluczowe czynniki sukcesu w negocjacjach: uwarunkowania negocjacyjne, zachowania uczestników negocjacji oraz przebieg negocjacji. Szczególna uwaga zostanie zwrócona na kompetencje skutecznego negocjatora i przygotowanie się do negocjacji oraz zasady prowadzenia negocjacji nastawionych na współpracę.

18. Symulacja biznesowa

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników umiejętności i wiedzy związanej z zarządzaniem przedsiębiorstwem w dobie gruntownych przeobrażeń rynkowych związanych w szczególności z transformacją cyfrową. Zajęcia realizowane będą w formie gry biznesowej, w której uczestnicy podzieleni na zespoły konkurujące między sobą o miejsce w rankingu pod względem wartości zarządzają przedsiębiorstwami na rynku symulowanym przez dedykowane oprogramowanie.

19. Projekt biznesowy: praca dyplomowa MBA 60 godzin/ Opcjonalnie z Mission to China - Projekt Biznesowy
Do zasadniczych elementów programu należy napisanie pracy dyplomowej MBA stanowiącej raport z projektu o charakterze doradczym. Praca dyplomowa MBA wykonywana jest w grupach maksymalnie 4-osobowych – pod kierunkiem promotora, którym jest jeden z profesorów MBA-SGH. Projekt biznesowy dotyczy wybranej przez studentów organizacji lub firmy działającej na rynku, także na rynku finansowym. Na projekt składają się części dotyczące strategii firmy, marketingu, finansów, zarządzania, planowania, budżetowania itd. Przygotowanie projektu umożliwia studentom zastosowanie umiejętności zdobytych podczas całych studiów MBA-SGH. Obrona pracy dyplomowej MBA odbywa się przed komisją egzaminacyjną.

20. Sesja Integracyjna

W ramach sesji integracyjnej uczestnicy zapoznają się z przebiegiem i programem studiów, pracują nad case'em biznesowym łączącym w sobie wszystkie elementy programu studiów, rozwijają swoje kompetencje liderskie w ramach warsztatów z budowania zespołu. Sesja integracyjna jest sesją wyjazdową i odbywa się w ośrodku szkoleniowym pod Warszawą.

Warunki zaliczenia

**Każdy przedmiot kończy się zaproponowaną przez danego wykładowcę formą zaliczenia, która jest szczegółowo omówiona w konspekcie wykładu. Po ukończeniu studiów, każda z osób winna otrzymać certyfikowany dyplom ukończenia studiów.**

**4. Termin realizacji umowy.**

Wymagany termin wykonania (realizacji) zamówienia (umowy): od dnia zawarcia umowy do 31.12.2020 r.

**5. Warunki udziału w postępowaniu.**

O udzielenie niniejszego zamówienia mogą ubiegać się wykonawcy, którzy spełniają warunki dotyczące:

a) posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania (jeżeli dotyczy);
b) wykonawca nie może być powiązany kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym.

**6. Wykaz oświadczeń lub dokumentów, potwierdzających spełnianie warunków udziału w postępowaniu.**

1. Do oferty należy przedłożyć następujące dokumenty i oświadczenia:
   a) Wypełniony formularz ofertowy- załącznik nr 1 do zapytania ofertowego.
   b) Oświadczenie o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu – załącznik nr 2 do zapytania ofertowego.
   c) Aktualny odpis z właściwego rejestru albo aktualna informacja o działalności gospodarczej, wystawiony nie wcześniej niż 6 miesięcy przed upływem terminu składania ofert
   d) Oświadczenie o braku przynależności powiązań osobowych lub kapitałowych – załącznik nr 3 do zapytania ofertowego.
2. Ocena spełnienia warunków wymaganych od Wykonawców zostanie dokonana „spełnia-nie spełnia", w oparciu o informacje zawarte w dokumentach i oświadczeniach dołączonych do oferty. Z treści załączonych dokumentów i oświadczeń musi wynikać jednoznacznie, iż Wykonawca spełnia wyżej wymienione warunki.

**7. Informacja o sposobie porozumiewania się zamawiającego z wykonawcami.**

1. Komunikacja pomiędzy Zamawiającym a wykonawcami odbywać się za pośrednictwem operatora pocztowego w rozumieniu ustawy z dnia 23 listopada 2012 r. - Prawo pocztowe (Dz. U. z 2012 r. poz. 1529 oraz z 2015 r. poz. 1830), osobiście, za pośrednictwem posłańca, faksu, przy użyciu środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2013 r. poz. 1422, z 2015 r. poz. 1844 oraz z 2016 r. poz. 147 i 615). Wszelkie oświadczenia, wnioski, zawiadomienia oraz informacje przekazywane:
   a) za pośrednictwem operatora pocztowego oraz osobiście, za pośrednictwem posłańca należy kierować / przekazywać na adres zamawiającego podany w pkt 1 niniejszego zapytania ofertowego
   b) za pomocą faksu należy kierować na nr faksu podany w pkt 1 niniejszego zapytania ofertowego
      Każda ze stron na żądanie drugiej niezwłocznie potwierdza fakt otrzymania oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz innych informacji przekazanych za pomocą faksu.
   c) przy użyciu środków komunikacji elektronicznej (poczta elektroniczna) należy kierować na adres poczty elektronicznej zamawiającego podany w pkt 1 niniejszego zapytania ofertowego.
      Każda ze stron na żądanie drugiej niezwłocznie potwierdza fakt otrzymania oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz innych informacji przekazanych przy użyciu środków komunikacji elektronicznej.

2. Osoby uprawnione do porozumiewania się z wykonawcami:
   a) Osobą ze strony zamawiającego upoważnioną do kontaktowania się z wykonawcami jest:
      stanowisko: Główny specjalista ds. zamówień publicznych

imię i nazwisko: mgr Joanna Russok
tel. 32/415-50-20 w. 139
fax. 32/415-50-20 w. 139

b) Osobą ze strony zamawiającego upoważnioną do potwierdzenia wpływu oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz innych informacji przekazanych za pomocą faksu lub drogą elektroniczną jest:
stanowisko: Główny specjalista ds. zamówień publicznych
imię i nazwisko: mgr Joanna Russok
tel. 32/415-50-20 w. 139
fax. 32/415-50-20 w. 139

3. Wyjaśnienie treści zapytania ofertowego:
   a) Wykonawca może zwrócić się do zamawiającego o wyjaśnienie treści niniejszego zapytania ofertowego. Zamawiający udzieli wyjaśnień niezwłocznie wszystkim wykonawcom, którym przekazał zapytanie ofertowe nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert, z zastrzeżeniem pkt.b).
   b) Jeżeli wniosek o wyjaśnienie treści zapytania ofertowego wpłynie do zamawiającego później niż do końca dnia, w którym upływa połowa wyznaczonego (pkt 9 niniejszego zapytania ofertowego) terminu składania ofert lub dotyczy udzielonych wyjaśnień, zamawiający może udzielić wyjaśnień lub pozostawić wniosek bez rozpoznania.
   c) Ewentualna zmiana terminu składania ofert nie powoduje przesunięcia terminu, o którym mowa w pkt b), po upłynięciu, którego zamawiający może pozostawić wniosek o wyjaśnienie treści zapytania ofertowego bez rozpoznania.
   d) Treść zapytań oraz udzielone wyjaśnienia zostaną jednocześnie przekazane wszystkim wykonawcom, którym przekazano zapytanie ofertowe, bez ujawniania źródła zapytania oraz zamieszczone na stronie internetowej: www.konkurencyjnosc.gov.pl.
   e) Nie udziela się żadnych ustnych i telefonicznych informacji, wyjaśnień czy odpowiedzi na kierowane do zamawiającego zapytania w sprawach wymagających zachowania pisemności postępowania.

4. Modyfikacja treści zapytania ofertowego:
   a) W uzasadnionych przypadkach zamawiający może przed upływem terminu składania ofert zmodyfikować treść zapytania ofertowego.
   b) Wprowadzone w ten sposób modyfikacje, uzupełnienia i ustalenia lub zmiany, w tym zmiany terminów zamieszczone zostaną na stronie internetowej: www.konkurencyjnosc.gov.pl.
   c) Wszelkie modyfikacje, uzupełnienia i ustalenia oraz zmiany, w tym zmiany terminów, jak również pytania wykonawców wraz z wyjaśnieniami stają się integralną częścią zapytania ofertowego i będą wiążące przy składaniu ofert. Wszelkie prawa i zobowiązania wykonawcy odnośnie wcześniej ustalonych terminów będą podlegały nowemu terminowi.
   d) Jeżeli wprowadzona modyfikacja treści zapytania ofertowego nie prowadzi do zmiany treści ogłoszenia zamawiający może przedłużyć termin składania ofert o czas niezbędny na wprowadzenie zmian w ofertach, jeżeli będzie to niezbędne.

**8. Opis sposobu przygotowania oferty.**

Oferta musi być sporządzona w języku polskim i napisana czytelnie.

Dokumenty sporządzone w języku obcym muszą być przetłumaczone na język polski.
Jeżeli zasady reprezentacji wykonawcy nie wynikają między innymi z odpisu z właściwego rejestru wymagane jest załączenie aktualnego dokumentu uprawniającego do składania podpisów w imieniu Wykonawcy.
Wszystkie opracowane przez zamawiającego załączniki do niniejszego zapytania ofertowego stanowią wyłącznie propozycję co do formy wymaganych dokumentów. Dopuszcza się przedstawienie wymaganych załączników w formie własnej opracowanej przez wykonawcę, pod warunkiem, iż dokumenty będą zawierać wszystkie żądane przez zamawiającego informacje zawarte w załącznikach i niniejszego zapytania ofertowego oraz będą podpisane przez Wykonawcę.
Każdy wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę. Złożenie większej liczby ofert spowoduje odrzucenie wszystkich ofert złożonych przez danego wykonawcę.
Treść złożonej oferty musi odpowiadać treści zapytania ofertowego.
Poprawki w ofercie muszą być naniesione czytelnie oraz opatrzone podpisem osoby (osób) podpisującej ofertę.

## 9. Miejsce i termin składania ofert.

1. Oferty należy składać do dnia: 15.10.2018 r.
   Ofertę można składać:
   a) osobiście – Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Racibórz, ul. Słowackiego 55, 47-400 Racibórz, pokój nr 140.
   b) pocztą – na w/w adres – koperta winna być opatrzona nazwą, dokładnym adresem wykonawcy oraz oznaczone w sposób następujący:
   **"Oferta – usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ Raciborzu".**
   Zamawiający nie ponosi odpowiedzialności za zdarzenia wynikające z nienależytego oznakowania koperty / opakowania lub braku którejkolwiek z wymaganych informacji. Zamawiający zaleca, aby informacje zastrzeżone, jako tajemnica przedsiębiorstwa były przez wykonawcę złożone w oddzielnej wewnętrznej kopercie z oznakowaniem „tajemnica przedsiębiorstwa", lub spięte (zszyte) oddzielnie od pozostałych, jawnych elementów oferty. Brak jednoznacznego wskazania, które informacje stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa oznaczać będzie, że wszelkie oświadczenia i zaświadczenia składane w trakcie niniejszego postępowania są jawne bez zastrzeżeń.
   c) na adres email: joanna.russok@pwsz.raciborz.edu.pl.

## 10. Oferty częściowe i oferty wariantowe.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych.
Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert wariantowych.

## 11. Opis sposobu obliczania ceny.

Cena oferty uwzględnia wszystkie zobowiązania, musi być podana w PLN cyfrowo i słownie, z wyodrębnieniem należnego podatku VAT - jeżeli występuje.
Cena podana w ofercie winna obejmować wszystkie koszty i składniki związane z wykonaniem zamówienia oraz warunkami stawianymi przez zamawiającego.

Cena może być tylko jedna za oferowany przedmiot zamówienia, nie dopuszcza się wariantowości cen.
Ceny muszą być: podane i wyliczone w zaokrągleniu do dwóch miejsc po przecinku (zasada zaokrąglenia – poniżej 5 należy końcówkę pominąć, powyżej i równe 5 należy zaokrąglić w górę).
Rozliczenia między zamawiającym a wykonawcą prowadzone będą w walucie polskiej (złoty polski). Zamawiający nie przewiduje rozliczenia w walutach obcych.
Cenę za wykonanie przedmiotu zamówienia należy przedstawić w "Formularzu ofertowym" stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego.
Cena oferty musi być kompletna, jednoznaczna i ostateczna.

**12. Opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty.**

1. Kryteria oceny ofert - zamawiający uzna oferty za spełniające wymagania i przyjmie do szczegółowego rozpatrywania, jeżeli:
   a) oferta, spełnia wymagania określone niniejszym zapytaniem ofertowym,
   b) oferta została złożona, w określonym przez zamawiającego terminie,
   c) wykonawca przedstawił ofertę zgodną co do treści z wymaganiami zamawiającego.
2. Kryteria oceny ofert - stosowanie matematycznych obliczeń przy ocenie ofert, stanowi podstawową zasadę oceny ofert, które oceniane będą w odniesieniu do najkorzystniejszych warunków przedstawionych przez wykonawców w zakresie każdego kryterium.
3. Za parametry najkorzystniejsze w danym kryterium, oferta otrzyma maksymalną ilość punktów ustaloną w poniższym opisie, pozostałe będą oceniane odpowiednio - proporcjonalnie do parametru najkorzystniejszego, wybór oferty dokonany zostanie na podstawie opisanych kryteriów i ustaloną punktację: punktacja 0-100 (100%=100pkt).
4. Wybór oferty zostanie dokonany w oparciu o przyjęte w niniejszym postępowaniu kryteria oceny ofert przedstawione poniżej.

| L.p. | Nazwa kryterium | Znaczenie(waga) kryterium |
|---|---|---|
| 1. | Najniższa cena | 100 % |

5. Dodatkowe postanowienia dot. kryterium cena.
   Punkty w tym kryterium zostaną przyznane według wzoru:
   C = (C min/C o) x 100 pkt
   gdzie:
   C min- najniższa cena brutto z ocenianych ofert (zł)
   C o - cena brutto określona w ocenianej ofercie (zł)
6. Wynik - oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans (maksymalna liczba przyznanych punktów w oparciu o ustalone kryteria) zostanie oceniona jako najkorzystniejszą, pozostałe oferty zostaną sklasyfikowane zgodnie z ilością uzyskanych punktów.

**13. Istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy**.

Umowa w sprawie realizacji zamówienia publicznego zawarta zostanie z uwzględnieniem postanowień wynikających z treści niniejszego zapytania ofertowego oraz danych zawartych w ofercie.

**19. Klauzula informacyjna z art. 13 RODO**

Zgodnie z art. 13 ust. 1 i 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016, str. 1), dalej „RODO", Zamawiający informuje, że:

a) administratorem Pani/Pana danych osobowych jest Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Raciborzu, ul. Słowackiego 55, 47-400 Racibórz;
b) Pani/Pana dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c RODO w celu związanym z postępowaniem o udzielenie zamówienia publicznego pt. „Usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu", prowadzonym w zapytaniu ofertowym;
c) odbiorcami Pani/Pana danych osobowych będą osoby lub podmioty, którym udostępniona zostanie dokumentacja postępowania w oparciu o art. 8 oraz art. 96 ust. 3 ustawy Pzp;
d) Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane przez okres 10 lat po zakończeniu realizacji projektu;
e) w odniesieniu do Pani/Pana danych osobowych decyzje nie będą podejmowane w sposób zautomatyzowany, stosowanie do art. 22 RODO;
f) posiada Pani/Pan:
   - na podstawie art. 15 RODO prawo dostępu do danych osobowych Pani/Pana dotyczących;
   - na podstawie art. 16 RODO prawo do sprostowania Pani/Pana danych osobowych[1];
   - na podstawie art. 18 RODO prawo żądania od administratora ograniczenia przetwarzania danych osobowych z zastrzeżeniem przypadków, o których mowa w art. 18 ust. 2 RODO[2];
   - prawo do wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych, gdy uzna Pani/Pan, że przetwarzanie danych osobowych Pani/Pana dotyczących narusza przepisy RODO;
g) nie przysługuje Pani/Panu:
   - w związku z art. 17 ust. 3 lit. b, d lub e RODO prawo do usunięcia danych osobowych;
   - prawo do przenoszenia danych osobowych, o którym mowa w art. 20 RODO;
   - na podstawie art. 21 RODO prawo sprzeciwu, wobec przetwarzania danych osobowych, gdyż podstawą prawną przetwarzania Pani/Pana danych osobowych jest art. 6 ust. 1 lit. c RODO.

[1] *skorzystanie z prawa do sprostowania nie może skutkować zmianą wyniku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego ani zmianą postanowień umowy w zakresie niezgodnym z ustawą Pzp oraz nie może naruszać integralności protokołu oraz jego załączników;*
[2] *prawo do ograniczenia przetwarzania nie ma zastosowania w odniesieniu do przechowywania, w celu zapewnienia korzystania ze środków ochrony prawnej lub w celu ochrony praw innej osoby fizycznej lub prawnej, lub z uwagi na ważne względy interesu publicznego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego.*

**14. Załączniki:**

Załączniki składające się na integralną cześć zapytania ofertowego:

Załącznik nr 1 - Formularz ofertowy.
Załącznik nr 2 - Oświadczenie o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu.
Załącznik nr 3 - Oświadczenie o braku przynależności powiązań osobowych lub kapitałowych.

**Załącznik nr 1**

**FORMULARZ OFERTOWY**

**Do: Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa**
**ul. Słowackiego 55, 47-400 Racibórz**

**A. Dane Wykonawcy**

Nazwa albo imię i nazwisko Wykonawcy.....
.....
Siedziba albo miejsce zamieszkania i adres Wykonawcy.....
.....
NIP, REGON Wykonawcy.....
.....
Dane teleadresowe na które należy przekazywać korespondencję związaną z niniejszym postępowaniem: ……
Faks: ……
e-mail: …….

Osoba upoważniona do reprezentacji Wykonawcy/ów i podpisująca ofertę:
……
Osoba odpowiedzialna za kontakty z Zamawiającym:
……

**B. Oferowany przedmiot zamówienia**

W związku z zapytaniem ofertowym na:
„ Usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu" w ramach projektu pt. „Zintegrowany Program PWSZ w Raciborzu w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego za środków Europejskiego Funduszu Społecznego". Nr projektu: POWR.0305.00-00-Z029/17-00.

Oferuję wykonanie w/w przedmiotu zamówienia zgodnie z zapytaniem ofertowym
za następującą cenę za całość zamówienia:

| Lp. | Nazwa przedmiotu zamówienia | Cena netto (PLN) | Podatek VAT (PLN) | Cena wraz z podatkiem VAT (PLN) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu dla 2 osób. | | | |

**C. Oświadczenia**

→ zapoznałem się z zapytaniem ofertowym nie wnoszę do niej zastrzeżeń oraz uzyskałem informacje niezbędne do przygotowania oferty,
→ w cenie oferty zostały wliczone wszelkie koszty związane z realizacją zamówienia.

**D. Zobowiązanie w przypadku przyznania zamówienia**

→ osobą do kontaktu ze strony Wykonawcy w trakcie realizacji zamówienia jest ……..
e-mail:……
telefon …….

**E. Spis treści**

Integralną część oferty stanowią następujące dokumenty:
1/ .....
2/ .....
3/ ……
4/ ……

| | |
|---|---|
| pieczęć Wykonawcy | data, imię i nazwisko oraz podpis uprawnionego przedstawiciela Wykonawcy |

**Załącznik nr 2**

**OŚWIADCZENIE**

**o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego**

Działając w imieniu Wykonawcy:

……
(należy podać nazwę i adres Wykonawcy)

Składając ofertę w postępowaniu o udzielenie zamówienia w trybie zapytania ofertowego na usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu w ramach projektu pt. „Zintegrowany Program PWSZ w Raciborzu w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego za środków Europejskiego Funduszu Społecznego". Nr projektu: POWR.0305.00-00-Z029/17-00.

Oświadczam/y, spełniamy warunki udziału w postępowaniu dotyczące:
a) posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania (jeżeli dotyczy);
e) wykonawca nie może być powiązany kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym.

Prawdziwość powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem świadomy odpowiedzialności karnej z art. 297 kk.

**…….**
data, imię i nazwisko oraz podpis uprawnionego przedstawiciela Wykonawcy

**Załącznik nr 3**

**OŚWIADCZENIE**
**O BRAKU POWIĄZAŃ OSOBOWYCH LUB KAPITAŁOWYCH**

Przystępując do postępowania w trybie zapytania ofertowego na usługi edukacyjne w zakresie programu MBA dla kadry zarządzającej Uczelnią PWSZ w Raciborzu w ramach projektu pt. „Zintegrowany Program PWSZ w Raciborzu w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego za środków Europejskiego Funduszu Społecznego" oświadczam, że nie jestem powiązany kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

a) uczestniczeniu w spółce, jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
b) posiadaniu, co najmniej 10 % udziałów lub akcji;
c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
d) 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 lub kurateli.

……
data, imię i nazwisko oraz podpis uprawnionego przedstawiciela Wykonawcy