

Znak sprawy: ZP-272/TP/01/2022

**OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA CZĘŚĆ 1**

Dotyczy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego o wartości, szacunkowej nieprzekraczającej 750 000 Euro, prowadzonego na podstawie art. 275 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2021 r. poz. 1129 z późn. zm.) w trybie podstawowym bez negocjacji pn.: **Usługi przeprowadzenia szkoleń i kursów na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw z podziałem na części.**

**CZĘŚĆ 1. Usługi przeprowadzenia szkolenia z zakresu analizy biznesowej i finansowej przedsiębiorstw na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw.**

*Przedmiot zamówienia będzie współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1 Badania i innowacje, działanie 1.4 Transfer technologii i komercjalizacji badań, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.*

1. Przedmiotem zamówienia jest usługa przeprowadzenia szkolenia z zakresu analizy biznesowej i finansowej przedsiębiorstw obejmującego swoim zakresem następujące moduły szkoleniowe:
  - 1) Moduł I. Nowoczesne modele biznesowe i mapowanie procesów z elementami doradztwa biznesowego;
  - 2) Moduł II. Podstawowe metody analiz biznesowych i statystyki (elementy badań rynku);
  - 3) Moduł III. Analiza finansowa firmy;
  - 4) Moduł IV. Controlling.
2. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji szkoleń wymiarze łącznym min. 64 godzin dydaktycznych. Liczba godzin dydaktycznych wskazanych w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia, stanowi minimum, jakie Wykonawca musi poświęcić na omówienie danego zagadnienia.
3. Szkolenie skierowane będzie do 1 grupy tj. maksymalnie 20 pracowników Zamawiającego.
4. Program szkolenia obejmuje minimum następujące zakres:

**1) Moduł I. Nowoczesne modele biznesowe i mapowanie procesów z elementami doradztwa biznesowego**

- a) Wprowadzenie i prezentacja typów modeli biznesowych funkcjonujących w gospodarce;
- b) Definicja i przegląd modeli biznesowych wraz z prezentacją popularnych wzorców modeli biznesowych, na bazie znanych produktów, usług i organizacji;
- c) Tworzenie i walidacja modeli biznesowych z wykorzystaniem takich modeli jak Business Model Canvas, Business Model Generation oraz Running Lean;
- d) Prezentacja praktycznego wykorzystania i wdrożenia poszczególnych modeli biznesowych na wybranych przykładach;
- e) Opis i prezentacja technik wspomagających projektowanie innowacyjnych modeli biznesowych;
- f) Narzędzia i techniki wykorzystywane do opisywania modeli i założeń biznesowych oraz wspomagające projektowanie innowacyjnych modeli biznesowych;
- g) Sposoby testowania i monitorowania modeli biznesowych;



- h) Omówienie modelu biznesowego Desing Thinking wraz ze sposobami kierowania rozwoju produktu i planowaniem marketingowym nowego produktu;
- i) Założenia „strategii błękitnego oceanu” a szablon modelu biznesowego;
- j) Sposób wykorzystania modeli biznesowych w celu uzyskania przewagi rynkowej;
- k) Specyfika procesów biznesowych; definicja procesu, rodzaje procesów, funkcjonowanie procesów;
- l) Przebieg procesu projektowania innowacyjnego modelu biznesowego;
- m) Rodzaje metod mapowania procesów;
- n) Kluczowe terminy i pojęcia zarządzania modelowaniem procesów
- o) Modelowanie procesu i zarządzanie procesem;
- p) Sposoby i narzędzia do opisywania procesów;
- q) Tworzenie map procesów;
- r) Metoda roadmapa w zakresie rozwoju nowego produktu;
- s) Projektowanie i wdrażanie modelu zarządzanie procesem biznesowym

## 2) Moduł II. Podstawowe metody analiz biznesowych i statystyki (elementy badań rynku)

- a) Podstawy analizy biznesowej;
- b) Planowanie i monitorowanie analizy biznesowej;
- c) Przeprowadzanie analizy/badania rynku, z uwzględnieniem badań marketingowych;
- d) Narzędzia i techniki umożliwiające przeprowadzenie analizy/badania rynku oraz potrzeb i zachowań odbiorcy produktu/ usługi;
- e) Sposoby ustalania mierników jakościowych, wydajnościowych i finansowych dla konkretnych procesów rynkowych;
- f) Określenie wyników analiz w sposób wartościowy dla danego klienta lub segmentu rynku;
- g) Metody analizy przedsiębiorstwa pod kątem możliwości wdrożenia nowych produktów i usług;
- h) Przedstawienie metod badań konsumenckich jakościowych i ilościowych;
- i) Prezentacja metod analitycznych i syntetycznych umożliwiających generowanie nowych pomysłów, w tym wspierających identyfikację ryzyk oraz przewidywanie zagrożeń i niewypłacalności;
- j) Sposoby analiz pozwalające na opracowanie planu nowego produktu/ usługi;
- k) Zakres i cel analizy procesu; analiza wydolności procesu, analiza wydajności procesu, analiza finansowa;
- l) Przeprowadzenie analiz sektorowych, w tym ocena atrakcyjności sektora, analiza cyklu życia sektora, pozycja całego sektora w odniesieniu do całej gospodarki, ocena perspektyw rozwoju sektora, istotne czynniki wpływające na sytuację w sektorze-technologia, know-how.

2

## 3) Moduł III. Analiza finansowa firmy

- a) Wprowadzenie do analizy finansowej firmy;
- b) Cele analizy finansowej;
- c) Podstawowe pojęcia związane z analizą finansową, zawartość informacyjna bilansu, rachunku zysków i start oraz rachunku przepływów pieniężnych;
- d) Zawartość informacyjna bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych
- e) Przedstawienie metod i narzędzi służących do analizy finansowej;
- f) Podstawowe zasady rachunkowości i ich wpływy na analizy finansowej firmy;
- g) Sposoby i metody analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa pod kątem możliwości wdrożenia nowych produktów i usług;
- h) Uproszczoną analizę finansową i jej znaczenie przy podejmowaniu decyzji związanej z wdrożeniem nowych produktów i usług w obszarach regionalnych inteligentnych specjalizacji (tzw. RIS);
- i) Zasady analizy oceny i możliwości realizacji nowych projektów przez firmę;
- j) Metody oceny racjonalności finansowej projektów realizowanych lub planowych przez firmę;



- k) Analiza finansowa pod kątem uzyskania szacunkowej prognozy przychodów z nowych usług i produktów w małych i średnich przedsiębiorstwach;
- l) Podstawy analizy wskaźnikowej (np. rentowności, płynności, opłacalności).
- m) Podstawy i zakres analizy portfelowej firmy;
- n) Analiza oceny wiarygodności firmy.

#### 4) Moduł IV. Controlling

- a) Wprowadzenie do controllingu – zagadnienia wstępne;
  - b) Podstawowy rachunkowości zarządczej i finansowej oraz controllingu operacyjnego i strategicznego;
  - c) Modele i sposoby sprawozdawczości wewnętrznej i zewnętrznej;
  - d) Analiza funkcjonowania ośrodków odpowiedzialności – analiza wskaźnikowa w centrach kosztów, zysków i inwestycyjnych ;
  - e) Sposoby ustalania i rodzaje budżetów firmy wraz z metodami analizy odchyleń;
  - f) Controlling operacyjny;
  - g) Controlling w sterowaniu rentownością firmy;
  - h) Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza w firmie;
  - i) Sposoby grupowania i rozliczania kosztów;
  - j) Planowanie i kontrola finansowa firmy;
  - k) Controlling strategiczny;
  - l) Narzędzia wykorzystywane do monitorowania procesu i realizacji controllingu;
  - m) Zastosowanie MS Excel jako narzędzia do controllingu.
5. Wykonawca zobowiązany będzie do zrealizowania szkolenia zgodnie z minimalnym ramowym planem szkolenia przedstawionym w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia. 3
6. Wykonawca zobowiązany będzie do przedstawienia właściwego harmonogramu szkolenia, zawierającego ostateczny szczegółowy program szkolenia oraz liczbę godzin dydaktycznych, formę i sposób prowadzenia szkolenia. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu harmonogram szkolenia w terminie 3 dni, od dnia podpisania umowy z Zamawiającym.
7. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji usług szkoleniowych w siedzibie Zamawiającego tj. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. przy ul. Bohdana Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Zamawiający dopuszcza możliwość prowadzenia zajęć w formie online lub hybrydowej (stacjonarnie i online), taka forma zajęć zostanie ustalona na etapie sporządzania harmonogramu szkolenia.
8. Wykonawca po zakończeniu szkolenia będzie miał obowiązek wystawienia każdemu uczestnikowi certyfikatu/zaświadczenia wraz z załącznikiem określającym program szkolenia i ilość godzin szkoleniowych oraz potwierdzającego zdobycie przez uczestników szkolenia określonych kompetencji.
9. Wykonawca w ramach prowadzonych szkoleń zobowiązany będzie do aktywnego angażowania uczestników szkolenia w formie warsztatowej lub ćwiczeń praktycznych na wybranych przykładach.
10. Ponadto Wykonawca zobowiązany będzie do:
- 1) zapewnienia materiałów szkoleniowych w tym prezentacji, które mają zostać przekazane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej;
  - 2) prowadzenie dokumentacji szkoleniowej na wzorach przekazanych przez Zamawiającego tj. dziennika zajęć, listy obecności, dokumentów potwierdzających przekazanie materiałów szkoleniowych, innych dokumentów przekazanych przez Zamawiającego związanych z realizacją usługi;
  - 3) raportowania Zamawiającemu o osobach obecnych i nieobecnych na zajęciach, oraz wszelkich kłopotach i nieprawidłowościach występujących w trakcie realizacji zamówienia;
  - 4) zapewnienia trenerów i szkoleniowców o wysokim poziomie kompetencyjnym i merytorycznym;



- 5) wykonania przedmiotu umowy z zachowaniem należytej staranności, zgodnie z zasadami wiedzy i w sposób zapewniający ich wysoką jakość;
  - 6) przekazania Zamawiającemu w terminie 5 dni od dnia zakończenia szkolenia wszystkich dokumentów związanych z jego realizacją.
11. Wykonawca zobowiązany jest do umieszczenia na opracowaniu i wszystkich pozostałych dokumentach powstałych w wyniku realizacji zamówienia informacji o współfinansowaniu zadania przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego z uwzględnieniem wymogów wizualizacji wynikających ze sposobu finansowania projektu w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014 – 2020 ,w tym co najmniej na stronie tytułowej i końcowej, nazwę i logotypy.
12. Zamawiający zastrzega sobie prawo do kontroli realizacji zamówienia przez upoważnionego przedstawiciela Zamawiającego na każdym jego etapie. Wykonawca zobowiązuje się do udostępnienia wszystkich materiałów związanych z realizacją zamówienia na potrzeby przeprowadzenia kontroli. Celem kontroli będzie potwierdzenie realizacji usługi zgodnie ze złożoną ofertą oraz podpisaną umową.
13. Celem realizacji usług szkoleniowych jest podniesienie wiedzy i kompetencji pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A., w sposób który umożliwi późniejsze świadczenie usług dla małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego, działających w obszarze inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego, obejmujących w szczególności: Biogospodarka, Medycyna i zdrowie, Energetyka niskoemisyjna, Informatyka i automatyka.
14. Minimalne efekty kształcenia powinny obejmować:
- 1) uczestnicy potrafią stosować podstawowe modele businessowe;
  - 2) uczestnicy potrafią zastosować odpowiednie metody/narzędzia mapowania i zasady modelowania procesów business;
  - 3) uczestnicy potrafią przeprowadzić analizy businessowe;
  - 4) uczestnicy znają metody ilościowe i jakościowe badań klientów;
  - 5) uczestnicy potrafią analizować nowe pomysły i optymalizować wybór nowego produktu o największym potencjale;
  - 6) uczestnicy zyskają wiedzę i umiejętności w zakresie określenia potencjału wewnętrznego firmy;
  - 7) uczestnicy znają metody i narzędzia do oceny procesów i możliwości firmy;
  - 8) uczestnicy potrafią opracować analizę zasobów firmy do wdrożenia nowych usług lub produktów;
  - 9) uczestnicy potrafią określić roadmapę dla wdrażanych usług lub produktów;
  - 10) uczestnicy potrafią tworzyć mapy stanu docelowego;
  - 11) uczestnicy potrafią tworzyć Action Plan;
  - 12) uczestnicy potrafią tworzyć mapy stanu obecnego;
  - 13) uczestnicy potrafią określić segment docelowy klienta;
  - 14) uczestnicy potrafią wykorzystywać raporty rynkowe i marketingowe do świadczenia usług;
  - 15) uczestnicy potrafią przeprowadzić podstawową analizę finansową firmy;
  - 16) uczestnicy znają sposoby i metody analizy sytuacji finansowej;
  - 17) uczestnicy znają rodzaje controllingu;
  - 18) uczestnicy znają i potrafią zastosować różne formy controllingu.

