



ZAPYTANIE OFERTOWE

Z dnia 6 maja 2016

1. ZAMAWIAJĄCY

1.1 Dane firmowe

Firma Produkcyjno – Handlowa „Progresja” T.W.R. Walentynowicz spółka jawna

Z siedzibą 16-001 Kleosin, Ignatki 40/5

1.1 INFORMACJE DOTYCZĄCE ZAMAWIAJĄCEGO W KONTEKŚCIE REALIZACJI PRZEDMIOTU NIENIEJSZEGO ZAPYTANIA OFERTOWEGO :

Firma Progresja jest producentem wyrobów z technorattanu. Jako jedyna na terenie kraju, a także Unii Europejskiej, zajmuje się produkcją maty z technorattanu stosując zautomatyzowany proces produkcyjny opracowany przez firmę Progresja. Produkt w postaci maty technorattanowej i sposobu jej wykorzystania przy produkcji mebli, donic, skrzyń i innych artykułów technorattanowych jest technologiczną nowością.

2. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

Przedmiotem Zamówienia jest realizacja usług doradczych prowadzących do kompleksowego przygotowania, indywidualnego i profilowego modelu biznesowego internacjonalizacji, w ramach planowanego do realizacji projektu pt.

„Model biznesowy internacjonalizacji szansą wzrostu i niwelowania sezonowych wahań produkcji i sprzedaży w firmie Progresja.” – dalej zwany projektem.

Projekt pt. „Model biznesowy internacjonalizacji szansą wzrostu i niwelowania sezonowych wahań produkcji i sprzedaży w firmie Progresja.” jest planowany do realizacji w ramach Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP I Etap”, I Osi priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020.

Niniejsze zapytanie ofertowe dotyczy realizacji przedmiotu zamówienia, które będzie realizowane pod warunkiem otrzymania przez Zamawiającego dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 -2020 Działanie 1.2.

Rynki, których dotyczy projekt: kraje Europy Zachodniej i Skandynawia.

3.KOD CPV USŁUGI :

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej.

4. SZCZEGÓŁOWY OPIS ZAMÓWIENIA

4.1. Zakres Zamówienia obejmuje:

A. Realizację działań doradczych prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem produktu/produktów Zamawiającego na nowy rynek zagraniczny obejmujących w szczególności:
Analizę możliwości eksportowych firmy poprzez zbadanie produktów przedsiębiorstwa oraz ocenę konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych,
Badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych,



Koncepcję wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,

Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych),

Rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (w zakresie organizacji produkcji, marketingu i promocji, polityki handlowej i cenowej, działu eksportu, logistyki itp.),
Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.).

Opracowanie dokumentu Modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie ze Standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW

4.2. Wykonawca zobowiązuje się do opracowania Modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie ze standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP”

Dokument powinien być przygotowany w formie obrazującej przebieg realizacji usług doradczych, tj. sprawozdań z realizacji kolejnych zadań realizowanych przez zespół projektowy, raportów podsumowujących zebrane informacje i przeprowadzone analizy wraz z wynikającymi z nich rekomendacjami, ustaleń o charakterze strategicznym (pomiędzy wykonawcą usług a klientem) – prowadzących do przygotowania finalnego *Modelu biznesowego internacjonalizacji*. Zasadniczy model biznesowy musi być powiązany z kompleksową strategią wdrażania zaproponowanego modelu biznesowego..

Wymaganymi elementami *Modelu biznesowego internacjonalizacji* (MBI) są:

- I. Metryczka zawierająca: nazwę przedsiębiorcy, którego dotyczy dokument, numer umowy o dofinansowanie, która dotyczy przygotowania MBI, nazwę wykonawcy usług doradczych, imiona i nazwiska autora(-ów) dokumentu, datę sporządzenia dokumentu;
- II. Analiza możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności, obejmująca w szczególności analizy szczegółowe odnośnie: produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, w tym ich marketingu, struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa, zdolności finansowych przedsiębiorstwa, struktury powiązań kapitałowych i relacji biznesowych, potencjału innowacyjnego i posiadanych praw własności intelektualnej oraz posiadanych certyfikatów.
- III. Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;
- IV. Wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikacja potencjalnych kontrahentów/grup odbiorców na rynkach zagranicznych;
- V. Koncepcja wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym;
- VI. Określenie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji (w szczególności propozycje kluczowych inwestycji w narzędzia ICT bądź urządzenia produkcyjne);
- VII. Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych);
- VIII. Rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, logistyki etc.);
- IX. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;



- X. Strategia zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;
- XI. Syntetyczne, całościowe przedstawienie proponowanego modelu biznesowego¹, obejmujące, co najmniej takie zagadnienia jak: kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, oferowane wartości, relacje z klientami, kanały dystrybucji, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura (źródła) przychodów.
- XII. Harmonogram i kosztorys wdrażania zaproponowanego modelu biznesowego z wyszczególnieniem wydatków związanych z przygotowaniem do wdrożenia modelu biznesowego kwalifikujących się do objęcia wsparciem w ramach II etapu działania 1.2 – Ujęcie syntetyczne, tabelaryczne;
- XIII. Kalkulacja opłacalności wdrożenia zaproponowanego modelu biznesowego (zawierająca projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);
- XIV. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania modelu biznesowego, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.

4.3 OFERENT POWINIEN posiadać wiedzę, doświadczenie i potencjał w zakresie:

- zasad tworzenia modeli biznesowych zawierających odniesienia do przynajmniej następujących elementów: kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, oferowane wartości, relacje z klientami, kanały dystrybucji, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura (źródła) przychodów;
- potencjalnych, najbardziej atrakcyjnych zagranicznych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego (potencjalne rynki: kraje Europy Zachodniej i Skandynawia);
- kluczowych imprez targowo-wystawienniczych dotyczących asortymentu Zamawiającego;
- zasobów kadrowych (ekspertkich), organizacyjnych (np. dostęp do wiedzy w ramach udziału w sieci współpracy międzynarodowej) i aktywów niematerialnych (np. posiadane bazy danych, know-how), które zostaną zaangażowane do realizacji zadań na rzecz Zamawiającego, w tym doświadczenie posiadanego personelu;
- członkostwa w organizacjach lub sieciach współpracy międzynarodowej oraz posiadanych kontaktów / partnerów międzynarodowych, które mogą mieć wpływ na skuteczność usług – w szczególności na rynkach zagranicznych (w ujęciu branżowym i geograficznym) adekwatnych do oferty handlowej Zamawiającego i doświadczenia wykonawcy;
- Oferent powinien określić potencjalny wpływ innych zadań, które będą realizowane przez wykonawcę na rzecz innych podmiotów, w szczególności innych Wnioskodawców lub beneficjentów działania 1.2 POPW.

4.3. Obszar realizacji Proszę

Województwo: podlaskie

Miasto: Ignatki

Adres: 16-001 Kleosin Ignatki 40/5

4.4. Termin realizacji zamówienia:





Okres realizacji zamówienia nie dłuższy niż 6 miesięcy. Termin realizacji uzależniony od terminu podpisania umowy o dofinansowanie projektu. Rozpoczęcie realizacji nie później niż 1 miesiąc od dnia zawarcia przez Zamawiającego umowy o dofinansowanie projektu.

4.5. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą zamówienia warunkową umowę na realizację działań doradczych.

4.6. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

4.7 Umowa warunkowa będzie w szczególności uwzględniać:

Opis działań planowanych do realizacji w celu przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji z uwzględnieniem harmonogramu i miejsca ich realizacji;

Planowany termin rozpoczęcia i zakończenia poszczególnych działań oraz opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;

Wynagrodzenie przysługujące wykonawcy za realizację poszczególnych działań prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;

Kwestie przeniesienia na zleceniodawcę autorskich praw majątkowych i praw zależnych do wszelkich utworów powstałych w związku z przeprowadzeniem usług doradczych i opracowaniem modelu biznesowego internacjonalizacji;

Zobowiązanie wykonawcy do udziału jego przedstawiciela w posiedzeniu Panelu Ekspertów w terminie wyznaczonym przez PARP, zgodnie z Regulaminem konkursu do I Etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW;

Zobowiązanie wykonawcy do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie z wymogami określonymi w Regulaminie konkursu do I Etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW;

Zobowiązanie wykonawcy do uzgodnienia ostatecznej wersji modelu biznesowego internacjonalizacji ze zleceniodawcą;

Zobowiązanie wykonawcy do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez PARP;

Warunek zawieszający, uzależniający obowiązywanie umowy od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dofinansowania.

Zobowiązanie wykonawcy do realizacji usługi doradczej zgodnie z zasadami działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW w terminie zgodnym z ofertą pod rygorem kar umownych.

5. KRYTERIA FORMALNE

5.1. Oferent z chwilą złożenia oferty powinien posiadać udokumentowane doświadczenie w realizacji usług doradczych obejmujący:

Realizację usług doradczych polegających na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej (w tym w zakresie poszukiwania nowych rynków docelowych i kluczowych partnerów biznesowych na rynkach) na rzecz, co najmniej 10 podmiotów gospodarczych - udokumentowane poprzez okazanie stosownych referencji potwierdzających skuteczność ww. usług (od minimum 10 podmiotów). Okazane referencje dotyczą rynków (w ujęciu branżowym i/lub geograficznym) właściwych ze względu na działalność Zamawiającego (potencjalne rynki: kraje Europy Zachodniej, Skandynawia, państwa europejskie).





Współpracę, z co najmniej 2 podmiotami operującymi i rezydującymi (mającym siedzibę lub oddział przez okres, co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych Zamawiającego (potencjalne rynki: kraje Europy Zachodniej, Skandynawia), w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.

5.2. Oferent składa zobowiązanie i gotowość do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie (w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego.-

5.3. Brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania.

5.4.. Zamawiający wprowadza WADIUM w stałej wysokości 2000 pln netto (słownie : dwa tysiące PLN) płatne przelewem na wskazany rachunek lub w kasie Zamawiającego znajdującej się w siedzibie Zamawiającego. Wpłata musi być dokonana najpóźniej w dniu złożenia oferty do wskazanej w zapytaniu godziny . Za datę wpływu środków na rachunek uważa się datę zaksięgowania środków na koncie Zamawiającego.

Tytuł wpłaty : Wadium Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP - I Etap

Nr konta : 23 8060 0004 0090 1697 2000 0010 w Banku Spółdzielczym w Białymstoku

W celu udokumentowania wpłaty Wadium Oferent zobowiązany jest przedłożyć jako załącznik wyciąg bankowy lub dokument kasowy dokumentujący wpłatę Wadium. Wadium zostanie zwrócone w terminie do 2 tygodni licząc od dnia wyboru Wykonawcy.

5.5. Nie spełnienie kryteriów formalnych skutkuje wykluczeniem podmiotu ubiegającego się o przedmiotowe zamówienie z dalszego postępowania.

6. KRYTERIA WYBORU ORAZ SPOSÓB OCENY

6.1. Rozpatrywane będą jedynie oferty spełniające kryteria formalne.

6.2. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o kryterium:

Maksymalna liczba pkt.	Sposób oceny
CENA 80% - max 80 pkt.	Zgodnie z wzorem $P = C_{min}/C_o \times 80$ P – oznacza ilość punktów za cenę wykonania usługi Cmin – oznacza najniższą cenę wykonania usługi, spośród ocenianych ofert Co – oznacza cenę oferty rozpatrywanej.
TERMIN REALIZACJI PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA 20 % - max 20 pkt.	Zobowiązanie do realizacji przedmiotu zamówienia do 2 miesięcy - 20 pkt. Zobowiązanie do realizacji przedmiotu zamówienia powyżej 2 miesięcy i do 4 miesięcy - 10 pkt. Zobowiązanie do realizacji przedmiotu zamówienia powyżej 4 miesięcy i do 6 miesięcy - 0 pkt.

Maksymalna możliwa do przyznania punktacja to 100 pkt. – łączną liczbę punktów stanowi suma punktacji uzyskanej zgodnie z kryteriami (cena/termin realizacji). Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą liczbę punktów i podpisze umowę warunkową z wykonawcą.

7. OFERTA

7.1. Wymagania podstawowe:

Oferta powinna być sporządzona wg wzoru wg. Załącznika do niniejszego zapytania.

Oferent ponosi wszelkie koszty związane z opracowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania.



7.2. Cena oraz warunki płatności

Oferta powinna zawierać cenę netto i brutto,

Cena przedstawiona w ofercie powinna zawierać pełny koszt dla Zamawiającego.

7.3. Forma oferty

Oferta powinna być sporządzona w języku polskim

W formie elektronicznej oraz pisemnej, w wersji papierowej,

W przypadku braku narzuconego formatu – forma dokumentu/listy dowolna.

7.4. Tryb udzielania wyjaśnień do oferty.

Osoba do kontaktu: Tomasz Łukaszuk 85 868 3107

Pytania proszę kierować na adres e-mail: progresja1@progresja.eu

7.5. Kompletna oferta musi zawierać:

- Formularz ofertowy, kompletnie wypełniony i podpisany przez Wykonawcę – zgodny z wzorem stanowiącym Załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego;
- Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych - zgodny z wzorem stanowiącym Załącznik nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego.
- Listę opracowanych i skutecznie wdrożonych modeli biznesowych
- Lista organizacji, instytucji i przedsiębiorstw, z którymi współpracuje oferent – dotyczy tylko rynków objętych procesem internacjonalizacji.
- Pełnomocnictwo do działania w imieniu Oferenta, o ile prawo do reprezentowania Oferenta w powyższym zakresie nie wynika wprost z dokumentu rejestrowego, – jeśli dotyczy.
- Kopie dokumentacji potwierdzającej doświadczenie, stosowne referencje potwierdzające skuteczność ww. usług. Kopie dokumentów powinny zostać opatrzone napisem „Za zgodność z oryginałem” i podpisem osoby uprawnionej do składania oferty.
- Kopie dokumentacji potwierdzającej kooperację w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji, z co najmniej 2 podmiotami operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres, co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych Zleceniodawcy. Kopie dokumentów powinny zostać opatrzone napisem „Za zgodność z oryginałem” i podpisem osoby uprawnionej do składania oferty.
- Informacja w zakresie zasobów kadrowych (eksperckich), organizacyjnych (np. dostęp do wiedzy w ramach udziału w sieci współpracy międzynarodowej) i aktywów niematerialnych (np. posiadane bazy danych, know-how), które zostaną zaangażowane do realizacji zadań na rzecz Zleceniodawcy, w tym doświadczenie posiadanego personelu.
- Potwierdzenie wpłaty WADIUM we wskazanej wysokości oraz we wskazanym czasie.
- KRS / CEDG aktualne nie starsze niż 3 miesiące.

8. TERMIN I SPOSÓB ZŁOŻENIA OFERTY

8.1. Termin złożenia oferty upływa w dniu: 15.05.2016

8.2. Oferty należy składać osobiście lub przesłać na adres do korespondencji oraz przesłać za pośrednictwem poczty elektronicznej.

Na adres email: progresja1@progresja.eu





Adres do korespondencji i osobistego składania ofert: Progresja 16-001 Kleosin, Ignatki 40/5

9. INFORMACJE DODATKOWE

- 9.1. Zamawiający zastrzega sobie prawo do niewybrania żadnej z ofert złożonych w wyniku niniejszego zapytania.
- 9.2. Na każdym etapie postępowania Zamawiający ma prawo unieważnić postępowanie.
- 9.3. Zamawiający nie zwraca Wykonawcom kosztów przygotowania ofert i innych kosztów udziału w postępowaniu.
- 9.4. Informacje na temat zakresu działalności firmy Zamawiającego dostępne są na stronie internetowej
Strona www Zamawiającego :www.rattanart.pl, www.matanalata.pl
- 9.5 Zamawiający zastrzega sobie możliwość do unieważnienia postępowania na każdym etapie postępowania.

10. ZAŁĄCZNIKI DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy

Załącznik nr 2 – Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub osobowych.

F.P.H. „PROGRESJA”
T.W.R. Walentynowicz
spółka jawna -2-
16-001 Kleosin, Ignatki 40/5
tel. 085 868 31 00, fax 085 868 31 02
NIP 52-16-98-227, REGON 38947140

