

ZAPYTANIE OFERTOWE Z DNIA 06.05.2016

1. ZAMAWIAJĄCY

1.1 Dane firmowe

Pszczelarz Kozacki Pasieka, Tadeusz Kozak Kozaki 8, 23-412 Łukowa

1.2 Informacje dotyczące zamawiającego w kontekście realizacji przedmiotu niniejszego zapytania ofertowego :

Pszczelarz Kozacki to firma z branży spożywczej. Główną domeną działania firmy jest produkcja, przetwarzanie i sprzedaż wyrobów pszczelich. Firma Pszczelarz Kozacki działa prężnie na rynku polski jak również stara się rozszerzać swoją sprzedaż na rynkach zagranicznych Europy, Bliskiego Wschodu, Chin oraz Ameryki Północnej.

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.

„Internacjonalizacja działalności firmy Pszczelarz Kozacki” – dalej zwany projektem.

Projekt pt. „Internacjonalizacja działalności firmy Pszczelarz Kozacki” 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.

3. Rynki, których dotyczy projekt: **Wielka Brytania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Chiny, Rumunia, Stany Zjednoczone, Niemcy**

3.1 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,

PSZCZELARZ KOZACKI
PASIEKA - Tadeusz Kozak
23-412- ŁUKOWA, Kozaki 8
tel. 84 641 69 69, fax 84 643 06 59
NIP 918-104-16-21

Kozak 1
WŁAŚCICIEL
Tadeusz Kozak

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.).

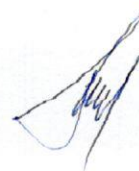
Opracowanie dokumentu Model biznesowy internacjonalizacji zgodnie ze Standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW

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: *Wielka Brytania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Chiny, Rumunia, Stany Zjednoczone, Niemcy*
- 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

Województwo: Lubelskie

Miasto: Kozaki

Adres: Kozaki 8, 23-412 Łukowa

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 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” POPWw 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: Wielka Brytania, Niemcy, Holandia).

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:Chiny, Stany Zjednoczone, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Rumunia), 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 : 49102053850000940201000546

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 C_{min} – oznacza najniższą cenę wykonania usługi, spośród ocenianych ofert C_o – 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 2miesięcy i do 4 miesięcy - 10 pkt. Zobowiązanie do realizacji przedmiotu zamówienia powyżej 4miesięcy 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 Kozak

Pytania proszę kierować na adres e-mail: tomasz.kozak@pszczelarz-kozacki.pl

7.5. Kompletna oferta musi zawierać:

- Formularz ofertowy, całościowo 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: 16.05.2016 do godziny 9:00.

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

Na adres email: biuro@pszczelarz-kozacki.pl

Adres do korespondencji i osobistego składania ofert: tomasz.kozak@pszczelarz-kozacki.pl

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 : <http://www.pszczelarz-kozacki.pl/>

Strona www Instytucji: <http://www.parp.gov.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.



WŁAŚCICIEL

Tadeusz Kozak

PSZCZELARZ KOZACKI
PASIEKA - Tadeusz Kozak
23-412-ŁUKOWA, Kozaki 8
tel. 84 641 69 69, fax 84 643 06 59
NIP 918-104-16-21