

Załącznik nr 1 do Zapytania ofertowego nr 1/POPW/2016

Pieczęć oferenta

....., dn.

FORMULARZ OFERTY

W związku z zapytaniem ofertowym z dnia 12.05.2016 r. dotyczącym **realizacji usługi doradczej prowadzącej do opracowania Modelu biznesowego internacjonalizacji działalności firmy: PROFIEUROPE Sp. z o.o.** w ramach planowanego projektu współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś Priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap składamy następującą ofertę:

I. CENA ZA WYKONANIE PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Lp.	Przedmiot oferty	Wartość netto PLN	Wartość brutto PLN
1.	Realizacja usługi doradczej prowadzącej do opracowania Modelu biznesowego internacjonalizacji działalności firmy: PROFIEUROPE Sp. z o.o.		

II. TERMIN WYKONANIA PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Oferuję, wykonanie przedmiotu zamówienia w terminie:

- ☐ do 5 miesięcy i więcej od daty obowiązywania umowy warunkowej.
- ☐ do 4 miesięcy od daty obowiązywania umowy warunkowej.
- ☐ do 3 miesięcy od daty obowiązywania umowy warunkowej.

III. DOSTĘPNOŚĆ:

Oferuję:

- ☐ min. 1 szesnastogodzinną wizytę ekspertów realizujących usługę doradczą w siedzibie Zamawiającego mającą na celu zebranie szczegółowych informacji, podjęcie strategicznych ustaleń, poznanie specyfiki działań Zamawiającego itd.
- ☐ min. 2 szesnastogodzinne wizyty ekspertów realizujących usługę doradczą w siedzibie Zamawiającego mające na celu zebranie szczegółowych informacji, podjęcie strategicznych ustaleń, poznanie specyfiki działań Zamawiającego itd.

☐ min. 3 szesnastogodzinne wizyty ekspertów realizujących usługę doradczą w siedzibie Zamawiającego mające na celu zebranie szczegółowych informacji, podjęcie strategicznych ustaleń, poznanie specyfiki działań Zamawiającego itd.

Oświadczamy, że:

1. Zapoznaliśmy się z treścią zapytania ofertowego i akceptujemy je bez zastrzeżeń.
2. Zobowiązujemy się zrealizować zamówienie zgodnie z wymaganiami określonymi w zapytaniu ofertowym oraz zgodnie ze złożoną przez nas ofertą.
3. Uwzględniając potencjalny wpływ innych zadań realizowanych przez nas w tym samym czasie na rzecz innych podmiotów, w szczególności innych Wnioskodawców lub beneficjentów działania 1.2, posiadamy potencjał do terminowej realizacji przedmiotu zamówienia.
4. Posiadamy niezbędną wiedzę i doświadczenie, dysponujemy potencjałem ekonomicznym i technicznym, a także pracownikami zdolnymi do realizacji przedmiotu zamówienia.
5. Znajdujemy się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej realizację przedmiotu zamówienia.
6. Nie wszczęto wobec nas postępowania upadłościowego, nie ogłoszono upadłości ani też nie otwarto likwidacji.
7. Nie posiadamy żadnych zaległości wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego oraz jednostek samorządu terytorialnego tytułem zobowiązań publiczno-prawnych.
8. Cena ofertowa obejmuje wszystkie koszty związane z realizacją przedmiotu zamówienia.
9. Uważamy się za związanych ofertą przez okres wskazany w zapytaniu ofertowym.
10. W przypadku wyboru przez Zamawiającego niniejszej oferty zobowiązujemy się do podpisania **umowy warunkowej na realizację przedmiotowego zamówienia**, w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego oraz według wzoru przedstawionego przez Zamawiającego.
11. Wszystkie informacje zamieszczone w złożonej ofercie są aktualne i prawdziwe oraz spełniamy wszelkie warunki wymagane zapytaniem ofertowym.

.....
Data, podpis i pieczęć osoby upoważnionej
do reprezentacji Oferenta

Załącznik nr 2 do Zapytania ofertowego nr 1/POPW/2016

....., dn.

OŚWIADCZENIE O BRAKU POWIĄZAŃ

Oświadczam, że Oferent, w imieniu którego działam, jest/nie jest* powiązany kapitałowo ani osobowo z Zamawiającym lub z osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między 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) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji;
- b) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- c) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie 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, podpis i pieczęć osoby upoważnionej
do reprezentacji Oferenta

* - niepotrzebne skreślić

Załącznik nr 3 do Zapytania ofertowego nr 1/POPW/2016

....., dn.

DOŚWIADCZENIE

- a. Zestawienie zrealizowanych przez Oferenta 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 docelowych), które dotyczą rynków w ujęciu branżowym i/lub geograficznym właściwych ze względu na działalność Zamawiającego, na rzecz co najmniej 10 podmiotów gospodarczych.

Lp.	Zakres usługi doradczej	Nazwa odbiorcy	Branża odbiorcy	Rekomendowane rynki zagraniczne
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
n.				

- b. Zestawienie podmiotów, z którymi Oferent współpracuje** - operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych w ujęciu branżowym i/lub geograficznym właściwych ze względu na działalność Zamawiającego.

Lp.	Nazwa podmiotu	Zakres współpracy	Rynek	Data założenia/rejestracji siedziby lub oddziału (wskazać dzień/miesiąc/rok)
1.				
2.				
3.				
n.				

Załącznik nr 4 do Zapytania ofertowego nr 1/POPW/2016

Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji
dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW

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.

Program Operacyjny Polska Wschodnia określa, że wsparcie w ramach działania 1.2 obejmować będzie „kompleksowe, indywidualne, profilowane pod odbiorcę działania związane z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego w MŚP w oparciu o internacjonalizację ich działalności”. W konsekwencji przygotowany Model biznesowy internacjonalizacji musi odzwierciedlać ten charakter doradztwa: kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod odbiorcę. Zatem zawarte w dokumencie analizy i rekomendacje nie powinny mieć charakteru nazbyt uniwersalnego, np. takiego, który można by odnieść do wielu przedstawicieli branży reprezentowanej przez przedsiębiorcę lub charakteru opracowań akademickich.

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

- I. Metryczka zawierająca:
 1. nazwę przedsiębiorcy, którego dotyczy dokument,
 2. numer umowy o dofinansowanie, która dotyczy przygotowania MBI,
 3. nazwę wykonawcy usług doradczych,
 4. imiona i nazwiska autora(-ów) dokumentu,
 5. datę sporządzenia dokumentu;
- II. Analiza możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności, obejmująca w szczególności analizy szczegółowe odnośnie:
 1. produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, w tym ich marketingu,
 2. struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa,
 3. zdolności finansowych przedsiębiorstwa,
 4. struktury powiązań kapitałowych i relacji biznesowych,
 5. 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;

Uhierarchizowanie rynków powinno bazować w szczególności na analizie popytu na oferowane produkty (oszacowanie obecnej i perspektywicznej chłonności oraz siły nabywczej rynku), analizie otoczenia biznesowego (potencjalnych kontrahentów i konkurencji), analizie barier prawnych (np. celnych lub związanych z wymienialnością

waluty i ograniczeniem przepływów finansowych) oraz analizie ryzyka (np. niestabilność polityczna, długie terminy płatności, ryzyko odnoszące się do systemów transakcyjnych, problemy dotyczące transportu produktów, ryzyko korupcyjne itp.).

- V. Koncepcja wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym;

Rekomendacje tego punktu dotyczą m.in. modelu sprzedaży i kanałów dystrybucji (przedstawiciel handlowy, dystrybutor, importer, inne...).

W zakresie projekcji sprzedaży niezbędne będzie przedstawienie propozycji cenowej (rekomendacja strategii cenowej). W tym kontekście analiza powinna odnosić się do kosztów wytworzenia i wprowadzenia artykułu na rynek (zagraniczny), w tym m.in.

- kosztów uzyskania niezbędnych certyfikatów i zezwoleń, dopełnienia formalności eksportowych/ importowych w związku z dystrybucją artykułu,
- preferencji cenowych potencjalnych klientów,
- poziomu cen konkurencji,
- specyficznych regulacji prawnych, dotyczących kształtowania poziomu cen w poszczególnych krajach.

- 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.);

Opis powinien odnosić się do wcześniejszej analizy struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych (rekomendacje dot. rozwiązań gwarantujących możliwość zapewnienia stałych dostaw na rynki zagraniczne, rekomendacje w zakresie zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych kadr, przygotowanych do realizacji obsługi i zamówień na rynkach międzynarodowych, rekomendacje dot. dostosowania aktualnej technologii produktu/ rodzaju opakowania do przepisów prawa międzynarodowego, wymogów jakościowych, norm bezpieczeństwa i uwarunkowań kulturowych, rekomendacje w zakresie międzynarodowego transportu towarów, itd.).

- 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:
1. kluczowi partnerzy,
 2. kluczowe działania,
 3. kluczowe zasoby,
 4. oferowane wartości,
 5. relacje z klientami,
 6. kanały dystrybucji,
 7. segmenty klientów,
 8. struktura kosztów,
 9. 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);
- Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania modelu biznesowego, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.

¹Sugeruje się, aby konstrukcja modelu biznesowego oparta była o koncepcję *business model canvas* zaproponowaną przez Alexandra Osterwaldera. Model biznesowy może być przygotowany również zgodnie inną metodyką, której wybór należy uzasadnić.