

Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego nr 1/1.2/RSF/2016

FORMULARZ OFERTY

Ja (My), niżej podpisany/-a/-ni

.....
działając w imieniu i na rzecz (firma/nazwa Oferenta, siedziba, numer wpisu do rejestru, NIP, REGON)

.....
..... składam ofertę na realizację działań doradczych prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem produktu/produktów Zleceniodawcy na nowy rynek zagraniczny, objętych zapytaniem ofertowym nr 1/1.2/RSF/2016.

I. Zakres usługi obejmuje:

- a) analizę możliwości eksportowych firmy poprzez zbadanie produktów przedsiębiorstwa oraz ocenę konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych,
- b) badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych,
- c) koncepcję wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,
- d) wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych),
- e) 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.),
- f) propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.),
- g) opracowanie dokumentu Model biznesowy internacjonalizacji zgodnie ze Standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW stanowiącym zał. Nr 3 do zapytania ofertowego.

II. Koszt przedmiotu zamówienia:

Oferowana cena łączna przedmiotu zamówienia netto: PLN,
słownie:..... złotych

Oferowana cena łączna przedmiotu zamówienia brutto: PLN,
słownie:..... złotych

III. Termin ważności oferty: 6 miesięcy

IV. Termin realizacji zamówienia:

Realizacja zlecenia w terminie: dni od daty wskazanej w punkcie 4.6 zapytania ofertowego.

Oświadczenia:

1. Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z treścią Zapytania ofertowego i akceptujemy je bez zastrzeżeń.
2. Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z dokumentacją konkursową dotyczącą przedmiotowego działania i przedmiot zlecenia wykonamy zgodnie z aktualnie obowiązującymi wytycznymi.

3. Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z załącznikiem nr 3 do zapytania ofertowego: Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW i wykonamy zlecenie zgodnie z wymogami w nim zawartymi.
4. Oświadczamy, że posiadamy uprawnienia do wykonywania niniejszego zamówienia.
5. Oświadczamy, że posiadamy niezbędną wiedzę i doświadczenie do wykonania zamówienia.
6. Oświadczamy, że posiadamy niezbędny potencjał osobowy i techniczny do wykonania zamówienia.
7. Oświadczamy, iż akceptujemy zakres warunków jakie zawarte zostaną w umowie warunkowej, wskazane w zapytaniu ofertowym.
8. Oświadczamy, że posiadamy potencjał wystarczający do terminowej realizacji umowy w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego mając na uwadze zadania wykonywane na rzecz innych podmiotów.

.....
data i podpis Oferenta

Wymagane załączniki do oferty:

- Pełnomocnictwo do działania w imieniu Oferenta, o ile prawo do reprezentowania Oferenta w powyższym zakresie nie wynika wprost z dokumentu rejestrowego – jeśli dotyczy
- Lista referencji potwierdzających doświadczenie Oferenta - załącznik nr 4 do zapytania ofertowego oraz kopie dokumentacji potwierdzającej doświadczenie, stosowne referencje potwierdzające skuteczność ww. usług (od minimum 5 podmiotów). Kopie dokumentów powinny zostać opatrzone napisem „Za zgodność z oryginałem” i podpisem osoby uprawnionej do składania oferty.
- Lista podmiotów, z którymi Oferent prowadzi kooperację w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji z co najmniej 1 podmiotem operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych
Zleceniodawcy - załącznik nr 5 do zapytania ofertowego oraz kopie dokumentów potwierdzających współpracę (zaświadczenie /umowa o współpracy/inne dokumenty potwierdzające realną współpracę z danym podmiotem. Kopie dokumentów powinny zostać opatrzone napisem „Za zgodność z oryginałem” i podpisem osoby uprawnionej do składania oferty.
- wykaz potencjalnych najbardziej atrakcyjnych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego wraz z uzasadnieniem wyboru rynków
- koncepcja i opis działań planowanych do realizacji stanowiących odpowiedź na kryterium oceny: Adekwatność zaproponowanych działań do oferty Zamawiającego i planowanych rynków docelowych – załącznik nr 6 do zapytania ofertowego.
- Oświadczenie o braku powiązań.

Załącznik nr 2 do zapytania ofertowego nr 1/1.2/RSF/2016

OŚWIADCZENIE O BRAKU POWIĄZAŃ KAPITAŁOWYCH LUB OSOBOWYCH

..... dnia 2016 r.

Oświadczenie

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 oferenta.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Beneficjentem, a wykonawcą, polegające na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- b) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji;
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- d) 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.

.....

(podpis osoby upoważnionej do składania oferty

oraz pieczęcie identyfikacyjne Oferenta)

* - niepotrzebne skreślić

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);
- XIV. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania modelu biznesowego, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.

¹ Sugeruje 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.

.....
(miejsowość, data)

.....
(pieczęć Oferenta)

I. Lista uzyskanych referencji od podmiotów na rzecz których Oferent świadczył usługi z zakresu internacjonalizacji działalności biznesowej

1. Lp.	2. Nazwa, adres, Nr NIP podmiotu udzielającego referencji	3. Okres realizacji projektu (od – do)	4. Zakres usługi ² /osiągnięte rezultaty	5. Branża w jakiej działa klient Oferenta wskazany w kolumnie 2	6. Rynki jakie obejmowała wykonana usługa
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					

² Oferent do każdego projektu zobowiązany jest dołączyć dokument potwierdzający prawidłowe przeprowadzenie usługi oraz dane wskazane w tabeli (referencje)

9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					

Załącznik nr 5 do zapytania ofertowego nr 1/1.2/RSF/2016

II. Lista podmiotów z którymi Oferent prowadzi kooperację w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji

1. Lp.	2. Nazwa podmiotu	3. Adres siedziby / oddziału ³	4. Forma prowadzonej kooperacji	5. Zakres prowadzonej kooperacji/współpracy Efekty współpracy	6. Od kiedy (mm/rrrr) Oferent kooperuje ze wskazany partnerem?	7. Rynki na których działa podmiot i na których prowadzona jest kooperacja w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

.....
Podpis osoby/osób upoważnionej/-nych
do reprezentowania Wykonawcy

³ Dla oddziałów zagranicznych proszę podać datę utworzenia oddziału

Załącznik nr 6 do zapytania ofertowego nr 1/1.2/RSF/2016

Opis koncepcji i opis działań planowanych do realizacji stanowiących odpowiedź na kryterium oceny: Adekwatność zaproponowanych działań do oferty Zamawiającego i planowanych rynków docelowych