Lublin, 19.04.2016

(miejscowość, data)

**ZAPYTANIE OFERTOWE**

1. **WPROWADZENIE**

ESTABLO PHARMA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ przygotowując się do przedsięwzięcia projektowego zaprasza do **składania ofert na realizację usług doradczych prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją naszej działalności.**

Projekt będzie realizowanyw ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś Priorytetowa I: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP, Etap I.

Niniejsze postępowanie prowadzone jest w trybie porównania ofert z zachowaniem zasady konkurencyjności i równego traktowania Wykonawców w rozumieniu obowiązujących Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

1. **INFORMACJE O ZAMAWIAJĄCYM:**

**2.1 Nazwa oraz adres Zamawiającego:**

Nazwa: ESTABLO PHARMA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Adres: Wojciechowska 9B/9, 20-704 Lublin

Tel.: +48 81 441 51 60

E-mail: office@establopharma.com

ESTABLO PHARMA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ jest zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez SĄD REJONOWY LUBLIN-WSCHÓD W LUBLINIE Z SIEDZIBĄ W SWIDNIKU, VI WYDZIAŁ GOSPODARCZY KRAJOWEGO REJESTRU SADOWEGO pod nr KRS 0000364821,

NIP: 7123224746

REGON: 060670490

Siedziba Spółki: Wojciechowska 9B/9, 20-704 Lublin, POWIAT Lublin, woj. Lubelskie

2.2. Przedmiotem działalności ESTABLO PHARMA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ jest sprzedaż medycznych suplementów diety, preparatów, wyrobów medycznych.

**Branża, w jakiej działa Zamawiający:**

**Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 10.89Z)**

1. **PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA**

**Wspólny Słownik Zamówień (CPV): 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej.**

3.1 Przedmiotem zamówienia jest opracowanie nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem istniejących produktów tj.: specjalistycznych ginekologicznych suplementów diety (INOFEM, IMBIFEM, PROLIBID FEMINA) na nowe rynki zagraniczne.

3.2 Zakres Zamówienia obejmuje opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji zawierającego następujące elementy:

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 możliwości źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.)

3.3 Szczegółowy opis zamówienia określono w załączniku nr 4 do zapytania ofertowego „***Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji”*** dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW*.*

3.4.Wykonawca zobowiązany jest do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez Zamawiającego oraz przez PARP.

3.5. Wykonawca zobowiązany jest do wytypowania przedstawiciela, spośród ekspertów wskazanych w ofercie, który weźmie udział w posiedzeniu Panelu Ekspertów w terminie wyznaczonym przez PARP, zgodnie z Regulaminem konkursu do Etapu I Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP" POPW.

3.6. Zamawiający zastrzega sobie prawo zgłoszenia uwag i zastrzeżeń co do opracowanego przez Wykonawcę modelu biznesowego internacjonalizacji. Wykonawca zobowiązany jest do uzgodnienia ostatecznej wersji modelu biznesowego internacjonalizacji z Zamawiającym. Szczegółowe regulacje w zakresie czynności odbioru opracowanego przez Wykonawcę modelu biznesowego internacjonalizacji zostaną zawarte w umowie warunkowej zawartej z wybranym Wykonawcą w niniejszym postępowaniu ofertowym. Uwagi PARP do modelu biznesowego internacjonalizacji oraz uwagi i zastrzeżenia zgłoszone przez Zamawiającego Wykonawca będzie uzupełniał bez prawa do odrębnego wynagrodzenia.

3.7. Zgodnie z zasadami wynikającymi z Regulaminu konkursu w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś Priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap (Nr konkursu 1) po wyborze Wykonawcy w niniejszym postępowaniu ofertowym Zamawiający zawrze umowę warunkową na stworzenie modelu biznesowego internacjonalizacji, która zawierać będzie co najmniej zakres zgodny z załącznikiem nr 3 do zapytania ofertowego.

1. **INFORMACJE OGÓLNE O PROJEKCIE**

4.1. Projekt będzie realizowany w ramach Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP", I Osi priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia", Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020.

**5. TERMINY I PŁATNOŚCI.**

5.1. Planowany termin realizacji zamówienia: w przedziale czasowym od **01.09.2016 r.** do **28.02.2017 r.,** z zastrzeżeniem, że opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji musi rozpocząć się nie później niż w terminie jednego miesiąca od zawarcia umowy o dofinansowanie projektu z PARP przez Zamawiającego, a okres realizacji projektu nie może być dłuższy niż 6 miesięcy licząc od dnia rozpoczęcia realizacji projektu (zakładany termin rozpoczęcia 01.09.2016 r.).

5.2. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą warunkową umowę na opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji.

5.3. Obowiązywanie umowy warunkowej na opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji Zamawiający uzależnia od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dotacji do realizacji projektu złożonego w ramach Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP", I Osi priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia", Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020.

5.4. Zamawiający zastrzega, że płatność za przedmiot zamówienia zostanie dokonana po jego odbiorze przez Zamawiającego.

**6. WARUNKI DOPUSZCZAJACE UDZIAŁ W POSTĘPOWANIU ORAZ OPIS SPOSOBU DOKONYWANIA OCENY SPEŁNIANIA TYCH WARUNKÓW.**

6.1. O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się **Wykonawcy,** którzy spełniają następujące warunki:

1. **Posiadają niezbędną wiedzę, potencjał i doświadczenie -** Warunek ten zostanie spełniony jeżeli Wykonawca posiada wiedzę i doświadczenie w zakresie tworzenia i wdrażania modeli biznesowych obejmujących co najmniej elementy wymienione w punktach 3.2 i 3.3. zapytania ofertowego.

**Sposób udokumentowania:**

W celu udokumentowania niezbędnego potencjału i doświadczenia Wykonawca i jego eksperci (wykonawca musi wykazać do realizacji projektu min. 2 ekspertów) muszą przedłożyć następujące dokumenty:

1. wykaz kadry, która zostanie zaangażowana do realizacji projektu (min. 2 ekspertów) wraz z opisem doświadczenia w zakresie tworzenia modeli biznesowych obejmujących elementy wskazane w pkt. 6.1 a) i ich skutecznym wdrożeniu prowadzącym do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej dla co najmniej **10 podmiotów gospodarczych dotyczących rynków (w ujęciu branżowym i/lub geograficznym) właściwych ze względu na działalność Zamawiającego.**
2. Do opisu wskazanego w pkt. 1 należy załączyć zestawienie zawierające co najmniej następujące informacje:
3. pełna nazwa klienta
4. adres siedziby
5. branża
6. produkty, których dotyczyła internacjonalizacja
7. rynki docelowe, na które wprowadzono produkty klienta wraz z podaniem udziału (%) sprzedaży na danym rynku docelowym w przychodach ze sprzedaży ogółem za ostatni okres obrachunkowy lub ostatni zamknięty miesiąc obrachunkowy
8. osoby odpowiedzialne za realizację projektu ze strony wykonawcy (oferenta) – imię, nazwisko, funkcja w projekcie
9. osoba kontaktowa ze strony Klienta (imię, nazwisko, stanowisko, telefon, email) w celu weryfikacji referencji

w celu przygotowania zestawienia, Wykonawca może posłużyć się wzorem stanowiącym załącznik nr 6 Wykaz klientów referencyjnych do formularza ofertowego

1. Do zestawienia należy przedłożyć referencje dla każdego ze wskazanych w wykazie klientów. **Minimalna liczba referencji wynosi 10 szt. obejmująca 10 podmiotów gospodarczych.** **Wszystkie referencje muszą dotyczyć rynków w ujęciu branżowym lub/i geograficznym ze względu na działalność Zamawiającego. Min. 3 referencje muszą dotyczyć branży, w której działa Zamawiający.**
2. Opis/wykaz kluczowych imprez targowo-wystawienniczych dotyczących asortymentu Zamawiającego
3. Dokumenty potwierdzające udział Wykonawcy w co najmniej **dwóch** organizacjach/ instytucjach lub sieciach współpracy międzynarodowej na rynkach zagranicznych w ujęciu **branżowym i geograficznym** adekwatnych do oferty handlowej Zamawiającego. Podmioty te muszą prowadzić działalność i rezydować tj. mieć siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 miesięcy na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji. Zakres współpracy należy szczegółowo opisać (zakres współpracy oraz efekty dotychczasowej kooperacji) i udokumentować (zaświadczenie /umowa o współpracy/inne dokumenty potwierdzające realną współpracę z danym podmiotem). W przypadku dokumentów obcojęzycznych, konieczne jest ich przetłumaczenie przez tłumacza przysięgłego.
4. wykaz posiadanych aktywów niematerialnych np. posiadane bazy danych, know how niezbędnych do realizacji projektu Zamawiającego
5. wykaz potencjalnych najbardziej atrakcyjnych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego wraz z uzasadnieniem wyboru rynków
6. **Powiązania kapitałowe lub osobowe:** Zamawiający wyklucza możliwość złożenia oferty przez podmioty o których mowa w art. 6c ust. 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz.U. z 2007 r„ Nr 42,poz. 275 z późn.zm.) tj. powiązane z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym a Wykonawcą polegające na:

* uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
* posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji;
* pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta , pełnomocnika;
* 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.

Opis sposobu dokonywania oceny spełniania tego warunku:

Zamawiający dokona oceny spełniania przez Wykonawcę wyżej wskazanego warunku udziału w postępowaniu według formuły spełnia/ nie spełnia - na podstawie analizy złożonego przez Wykonawcę oświadczenia, o którym mowa w pkt. 6.1.b) zapytania ofertowego. Z treści załączonego do oferty Wykonawcy oświadczenia mającego na celu potwierdzenie spełniania przez niego warunku jak wyżej wynikać ma jednoznacznie , iż Wykonawca ten warunek spełnia.

**W przypadku złożenia oferty przez Wykonawcę powiązanego kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym, zostanie on wykluczony z udziału w postępowaniu.**

6.2 W przypadku braku któregokolwiek z wymaganych oświadczeń, wykazów i/lub dokumentów o których mowa w pkt. 6.1 a oraz b lub załączenie ich w niewłaściwej formie, niezgodnie z wymaganiami określonymi w zapytaniu ofertowym, będzie to **skutkowało odrzuceniem oferty.**

6.3 Z tytułu odrzucenia oferty Wykonawcy nie przysługuje żadne roszczenie wobec Zamawiającego.

**7. KRYTERIA WYBORU**

7.1. Rozpatrywane będą jedynie oferty spełniające WARUNKI DOPUSZCZAJACE UDZIAŁ W POSTĘPOWANIU określone w pkt. 6.1

7.2. Kryteria wyboru ofert i ich znaczenie:

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający będzie kierować się następującymi kryteriami i ich znaczeniem oraz w następujący sposób będzie oceniać oferty w poszczególnych kryteriach.

**KRYTERIUM I:**

**Cena – 50 %**

**KRYTERIUM II:**

**Czas realizacji usług doradczych prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji – 50 %**

7.3 Sposób oceny ofert.

a) zamawiający dokona oceny poszczególnych ofert w kryterium I:

**Cena 50 %** - z zastosowaniem poniższych zasad:

najniższa oferowana cena brutto

C = ------------------------------------------ x 50 pkt.

cena brutto oferty badanej

Oferta w kryterium I może uzyskać maksymalnie 50 punktów.

Wszystkie obliczenia dokonywane są z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

b) Zamawiający dokona oceny poszczególnych ofert w Kryterium II:

**Czas realizacji usług doradczych prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji** **- 50%** - stosując poniższe zasady:

- 50 pkt. **realizacja przedmiotu zamówienia nastąpi** **w terminie do 5 tygodni**

- 25 pkt. **realizacja przedmiotu zamówienia nastąpi w terminie** **od 5 tygodni do 10 tygodni**

- 0 pkt. **realizacja przedmiotu zamówienia nastąpi w terminie powyżej 10 tygodni**

**Rozpoczęcie usług doradczych prowadzących do opracowania modelu biznesowego musi nastąpić najpóźniej w ciągu 1 miesiąca od dnia podpisania umowy o dofinansowanie projektu.**

Wykonawca przedstawia informacje co do czasu realizacji usług doradczych prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w Formularzu ofertowym. Oferta w kryterium II może uzyskać maksymalnie 50 punktów.

7.4 Punkty uzyskane przez ofertę w ocenie oferty za Kryterium I zostaną dodane do punktów uzyskanych przez nią w ocenie oferty Kryterium II. Na tej podstawie zostanie obliczona **łączna ocena oferty.** Oferta w łącznej ocenie może uzyskać Maksymalnie **100 pkt.**

**8. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERT**

8.1. Wymagania podstawowe:

* oferta powinna być sporządzona w języku polskim według wzoru: FORMULARZ OFERTOWY (Załącznik nr 1).
* oferent ponosi wszelkie koszty związane z opracowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postepowania.
* do oferty muszą być załączone wszystkie dokumenty wymagane odpowiednimi postanowieniami zapytania ofertowego oraz przedstawionymi przez Zamawiającego wzorami - załącznikami, a w szczególności zawierać wszystkie informacje i dane o których mowa w pkt. 6.1 zapytania.
* oferta powinna być ważna co najmniej 30 dni od dnia jej wystawienia.
* nie dopuszcza się składania ofert wariantowych.
* zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych. Zamówienie nie jest podzielone na części w związku z tym oferta musi obejmować całość przedmiotu zamówienia.

8.2. Cena:

* oferta powinna być podana w polskich złotych (PLN) i musi zawierać cenę netto, vat oraz brutto.
* cena przestawiona w ofercie powinna zawierać pełny koszt dla Zamawiającego.

8.3. Forma oferty.

* oferta powinna być sporządzona w języku polskim, w formie pisemnej, na druku FORMULARZ OFERTOWY (Załącznik nr 1).
* ofertę należy sporządzić w formie pisemnej w sposób czytelny i przejrzysty.

8.4. Tryb udzielania wyjaśnień do oferty.

* każdy Oferent ma prawo zwrócić się do Zamawiającego o wyjaśnienie treści przedmiotowego zapytania ofertowego.
* osobą uprawnioną do kontaktów w sprawie zapytania ofertowego jest:

**Michał Kołodziński tel.502 333 429, email:michal.kolodzinski@establopharma.com**

8.5. Wykonawca może złożyć jedną ofertę (tylko z jedną ostateczną ceną); złożenie przez Wykonawcę więcej niż jednej oferty lub oferty zawierającej rozwiązania alternatywne lub wariantowe (w tym tzw. oferty wariantowej)- spowoduje odrzucenie ofert złożonych przez tego Wykonawcę.

8.6. Oferta musi być podpisana przez Wykonawcę (wskazane, by była również opieczętowana) lub przez osobę(y) uprawnioną(e) oraz oznaczona co do nazwy i adresu Wykonawcy np. przez opatrzenie oferty pieczęcią firmową. Przez osobę(y) uprawnioną(e) należy rozumieć odpowiednio:

a) osobę(y), która(e) zgodnie z aktem rejestracyjnym, wymaganiami ustawowym i oraz odpowiednimi przepisami jest uprawniona do reprezentowania Wykonawcy, w obrocie gospodarczym;

b) pełnomocnika lub pełnomocników Wykonawcy , którym pełnomocnictwa udzieliła(y) osoba(y), o której(ych) mowa w 10.6.a). Pełnomocnictwo (kopia potwierdzona za zgodność z oryginałem) musi zostać załączona do oferty.

c) pełnomocnika ustanowionego przez Wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia do reprezentowania ich w postępowaniu o udzielenie zamówienia. Pełnomocnictwo (kopia potwierdzona za zgodność z oryginałem) musi zostać załączona do oferty.

8.7. Do oferty muszą być załączone wszystkie dokumenty wymagane odpowiednimi postanowieniami zapytania ofertowego oraz przedstawionymi przez Zamawiającego wzorami: załącznikami, a w szczególności zawierać wszystkie informacje i dane.

**9. TERMIN I SPOSÓB ZŁOŻENIA OFERTY**

9.1. Termin złożenia ofert bez wpływu na sposób ich dostarczenia upływa w dniu 02.05.2016 r.

9.2. Miejsce oraz termin składania ofert:

Oferta może być dostarczona:

- za pomocą **poczty elektronicznej** na adres: michal.kolodzinki@establopharma.com

a następnie dostarczona przed dniem upływu terminu na składanie ofert w postaci oryginału w zamkniętej kopercie z informacją *„Oferta na realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji dla firmy ESTABLO PHARMA Sp. z o.o.”* pod wskazany poniżej adres:

Establo Pharma Sp. z o.o.

Ul. Wojciechowska 9B/9 , 20-704 Lublin

- **pocztą tradycyjną** na adres firmy Zamawiającego, w zamkniętej kopercie z informacją *„Oferta na realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji dla firmy ESTABLO PHARMA Sp. z o.o.*

- **osobiście** na adres firmy Zamawiającego, w zamkniętej kopercie z informacją *„Oferta na realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji dla firmy ESTABLO PHARMA Sp. z o.o.*

**10. MIEJSCE REALIZACJI ZAMÓWIENIA:**

10.1.Usługi doradcze prowadzące do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji przeprowadzone będą w siedzibie Zamawiającego.

**11. INFORMACJA O UPUBLICZNIENIU ORAZ WYBORZE NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY**

11.1 Informacja o niniejszym zapytaniu zamieszczona została na stronie internetowej przedsiębiorstwa [www.establopharma.com](file:///C:\Users\MSCG\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary%20Internet%20Files\Content.Outlook\HL6PSU3E\www.establopharma.com) oraz na stronie [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl) poprzez Lokalny System Informatyczny.

11.2 Informacja o wyborze najkorzystniejszej oferty zostanie umieszczona na stronie internetowej przedsiębiorstwa oraz przesłana drogą e-mailową do podmiotów biorących udział w postępowaniu.

11.3 Zamawiający sporządzi pisemny protokół z wyboru najkorzystniejszej oferty.

**12. SPOSÓB UZYSKANIA INFORMACJI DOTYCZĄCYCH PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

12.1 Szczegółowe informacje dotyczące przedmiotu zamówienia można uzyskać osobiście w siedzibie firmy od poniedziałku do piątku w godzinach od 8:30 do 15:30 bądź pod numerem telefonu +48 81 441 51 60 lub 502 333 429. Osoba upoważniona do udzielenia informacji o postępowaniu – Michał Kołodziński

**13. INFORMACJE DODATKOWE**

13.1 Zamawiający zastrzega sobie prawo do nie wybrania żadnej z ofert złożonych w odpowiedzi na niniejsze zapytanie.

**14. ZAŁĄCZNIKI DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO**

14.1. **Załącznik nr 1** – Formularz oferty

14.2. **Załącznik nr 2** – Oświadczenia Wykonawcy

14.3. **Załącznik nr 3** - Zakres minimalny umowy warunkowej na realizację usług doradczych prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji

14.4. **Załącznik nr 4**- Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW

**ZAŁĄCZNIK NR 1. FORMULARZ OFERTY**

…………………………

Miejscowość, data

…………………………………………………….

…………………………………………………….

…………………………………………………….

Nazwa i adres Oferenta

**OFERTA CENOWA**

Sporządzono dla:

Establo Pharma Sp. z o.o.

Ul. Wojciechowska 9B/9

20-704 Lublin

Odpowiadając na zapytanie ofertowe z dnia ……………………. niniejszym składam ofertę cenową na:

**realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji dla firmy Establo Pharma Sp. z o.o.** zgodnie z treścią zapytania ofertowego oraz załącznikiem nr 4 do zapytania ofertowego „***Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji”*** dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW*.*

Wartość oferty netto:…………………...

Vat:……………………………………..

Wartość oferty brutto:………………….

Termin ważności oferty:……………………………

**Zobowiązuje się do realizacji przedmiotu zamówienia w terminie:**

do 5 tygodni– TAK/NIE\*

od 5 tygodni do 10 tygodni– TAK/NIE\*

powyżej 10 tygodni – TAK/NIE\*

od dnia podpisania przez Zamawiającego umowy o dofinansowanie projektu.

\*Zaznaczyć właściwą odpowiedź

Liczba wysłanych ofert:…………………..

Liczba podpisanych umów warunkowych……………….

na realizację projektów w ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, konkurs I/2016 (dane na dzień składania oferty)

**Eksperci wskazani do realizacji projektu (min. 2 ekspertów):**

1.

Imię……………….

Nazwisko……………….

Stanowisko/ Funkcja w projekcie……………….

2.

Imię……………….

Nazwisko……………….

Stanowisko/ Funkcja w projekcie……………….

Oświadczam, że:

1. minimum jeden ze wskazanych do realizacji projektu ekspertów weźmie udział w posiedzeniu Panelu Ekspertów w terminie wyznaczonym przez PARP.
2. zaproponowana cena uwzględnia wszystkie koszty związane z realizacją umowy.
3. zapoznałem/am się z zapytaniem ofertowym, w tym z załącznikami oraz przyjmuję bez zastrzeżeń wymagania w nich zawarte.
4. spełniam/-y wszystkie warunki udziału w postępowaniu.
5. w przypadku wyboru mojej oferty zobowiązuję się do zawarcia umowy warunkowej w terminie wskazanym przez Zamawiającego.
6. zapoznałem/am się z zapytaniem ofertowym oraz uzyskałem/-am konieczne informacje i wyjaśnienia niezbędne do przygotowania oferty.
7. wszystkie informacje zamieszczone w ofercie są prawdziwe i zgodne ze stanem faktycznym.

….……………………………………………………

czytelny/e podpis/y) Wykonawcy lub osoby (osób) uprawnionej(ych) do reprezentacji Wykonawcy/ imienna(e)pieczą tka(i)

**Załączniki do zapytania ofertowego zgodnie z pkt. 6.1 zapytania:**

**Załącznik nr 1** - Opis zasobów kadrowych

**Załącznik nr 2**- Opis/wykaz kluczowych imprez targowo-wystawienniczych dotyczących asortymentu Zamawiającego

**Załącznik nr 3**- Dokumenty potwierdzające udział Wykonawcy w co najmniej dwóch organizacjach/ instytucjach lub sieciach współpracy międzynarodowej na rynkach zagranicznych w ujęciu branżowym i geograficznym adekwatnych do oferty handlowej Zamawiającego.

**Załącznik nr 4**- Wykaz posiadanych aktywów niematerialnych niezbędnych do realizacji projektu Zamawiającego

**Załącznik nr 5**- Wykaz potencjalnych najbardziej atrakcyjnych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego wraz z uzasadnieniem wyboru rynków

**Załącznik nr 6** Wykaz klientów referencyjnych wraz z referencjami

**ZAŁĄCZNIK NR 6**

**Wykaz klientów referencyjnych.\***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pełna nazwa klienta | Adres siedziby | Branża | Produkty, których dotyczyła internacjonalizacja | Rynki docelowe, na które wprowadzono produkty klienta wraz z podaniem udziału (%) sprzedaży na danym rynku docelowym w przychodach ze sprzedaży ogółem za ostatni okres obrachunkowy lub ostatni zamknięty miesiąc obrachunkowy. | Osoby odpowiedzialne za realizację projektu ze strony wykonawcy (oferenta) – imię, nazwisko, funkcja w projekcie | Osoba kontaktowa ze strony Klienta (imię, nazwisko, stanowisko, telefon, email) w celu weryfikacji referencji |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

\*Do wykazu należy przedłożyć referencje dla każdego ze wskazanych w wykazie klientów.

Minimalna liczba referencji 10 szt.

Wszystkie referencje muszą dotyczyć rynków w ujęciu branżowym lub/i geograficznym ze względu na działalność Zamawiającego.

Minimum 3 referencje muszą dotyczyć branży, w której działa Zamawiający.

**ZAŁĄCZNIK NR 2. OŚWIADCZENIA WYKONAWCY**

Pieczęć Wykonawcy Miejscowość i data

Oświadczenie

Nawiązując do zapytania ofertowego z dnia ...................................................................………….

ja, niżej podpisany/a .....................................................................................................………

(imię i nazwisko osoby uprawnionej do reprezentowania Wykonawcy)

działając w imieniu i na rzecz:

……………………………………………………………………………………………………………

(dane Wykonawcy -pełna nazwa i adres firmy)

oświadczam, że:

Wykonawca nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, tzn. nie występują żadne powiązania kapitałowe lub osobowe w rozumieniu wzajemnych powiązań 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:

• uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,

• posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji,

• pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,

• 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.

1. Wykonawca posiada udokumentowane doświadczenie w realizacji usług doradczych polegających na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej dla co najmniej 10 podmiotów gospodarczych dotyczących rynków (w ujęciu branżowym i/lub geograficznym) właściwych ze względu na działalność Zamawiającego – TAK/NIE\*
2. Wykonawca współpracuje z tymi podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji – TAK/NIE\*
3. Liczba wysłanych ofert……………….. oraz podpisanych umów warunkowych……………… na realizację projektów w ramach działania 1.2. Internacjonalizacja MŚP w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, konkurs I/2016.

Wykonawca zobowiązuje się do gotowości do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie (w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego), a inne zadania podejmowane na rzecz innych podmiotów nie będą kolidować z możliwością terminowej realizacji usług doradczych dla Zamawiającego.

….……………………………………………………………………………

czytelny/e podpis/y) Wykonawcy lub osoby (osób) uprawnionej(ych) do reprezentacji Wykonawcy/ imienna(e)pieczą tka(i)

\*Zaznaczyć właściwą odpowiedź

**ZAŁĄCZNIK NR 3.**

**Zakres minimalny umowy warunkowej na realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji.**

Umowa warunkowa musi w szczególności uwzględniać:

1. Opis działań planowanych do realizacji w celu przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji z uwzględnieniem harmonogramu i miejsca ich realizacji;
2. Planowany termin rozpoczęcia i zakończenia poszczególnych działań oraz opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;
3. Wynagrodzenie przysługujące wykonawcy za realizację poszczególnych działań prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;
4. Kwestie przeniesienia na wnioskodawcę autorskich praw majątkowych i praw zależnych do wszelkich utworów powstałych w związku z przeprowadzeniem usług doradczych i opracowaniem modelu biznesowego internacjonalizacji;
5. 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;
6. Zobowiązanie wykonawcy do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie z wymogami określonymi w Regulaminie konkursu do I Etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW;
7. Zobowiązanie wykonawcy do uzgodnienia ostatecznej wersji modelu biznesowego internacjonalizacji z wnioskodawcą;
8. Zobowiązanie wykonawcy do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez PARP;
9. Warunek zawieszający, uzależniający obowiązywanie umowy od złożenia wniosku o dofinansowanie (obowiązywanie umowy od dnia następnego po złożeniu wniosku o dofinansowanie) albo warunek uzależniający obowiązywanie umowy od umieszczenia projektu wnioskodawcy na liście projektów spełniających kryteria formalne i zakwalifikowanych do oceny merytorycznej opublikowanej na stronie internetowej PARP albo warunek uzależniający obowiązywanie umowy od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dofinansowania. Do czasu zawarcia umowy o dofinansowanie wnioskodawca realizuje projekt na własne ryzyko;
10. Zobowiązanie wykonawcy do realizacji usługi doradczej zgodnie z zasadami działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW.

**ZAŁĄCZNIK NR 4.**

**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:

1. 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;
2. 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;
3. Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;
4. 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.).

1. 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.

1. Określenie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji (w szczególności propozycje kluczowych inwestycji w narzędzia ICT bądź urządzenia produkcyjne);
2. Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych);
3. 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.).

1. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;
2. Strategia zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;
3. Syntetyczne, całościowe przedstawienie proponowanego modelu biznesowego[[1]](#footnote-1), 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;
4. 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;
5. Kalkulacja opłacalności wdrożenia zaproponowanego modelu biznesowego (zawierająca projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);
6. 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. [↑](#footnote-ref-1)