

Stalowa Wola, 11.05.2016 r.

Zapytanie ofertowe na:

Wybór wykonawcy usługi w zakresie przygotowania nowego modelu biznesowego internacjonalizacji działalności firmy Seron Kołodziejczyk Spółka Jawna - zgodnie z wymogami Działania 1.2 PO PW.

1) Dane Zamawiającego:

Seron Kołodziejczyk Spółka Jawna
Ul. Centralnego Okręgu Przemysłowego 18
37-450 Stalowa Wola,
REGON: 180812480, NIP: 8652557402

2) Przedmiot działalności Zamawiającego:

Produkcja maszyn i urządzeń sterowanych numerycznie, w tym przede wszystkim plotery frezujące CNC, plotery laserowe, plotery plazmowe i grawerki laserowe. Seron Kołodziejczyk Spółka Jawna oferuje również plotery tnące, laminatory, zgrzewarki, prasy termo transferowe.

3) Osoba uprawniona do kontaktów z oferentami:

Jacek Dziemidowicz
Tel. 601 976 286
Adres email: jacek.dziemidowicz@seron.pl

4) Sposób upublicznienia postępowania:

- a) Umieszczenie zapytania ofertowego na stronie internetowej Zamawiającego;
- b) Umieszczenie zapytania ofertowego na przeznaczonej do tego stronie internetowej tj. w systemie LSI1420;
- c) Wysłanie zapytania ofertowego do 3 potencjalnych wykonawców wybranych przez Zamawiającego.

5) Opis przedmiotu zamówienia:

Wspólny słownik zamówień - kod CPV: 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

Przedmiotem zamówienia jest zakup usługi doradczej w zakresie przygotowania nowego modelu biznesowego internacjonalizacji działalności firmy Seron Kołodziejczyk Spółka Jawna zgodnie z zasadami konkursu nr 1 ogłoszonego w ramach działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” I Etap, Oś priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020.

Model biznesowy powinien w szczególności obejmować:

- 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.).

Model biznesowy internacjonalizacji należy opracować zgodnie ze standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW opublikowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości:

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 biznesowego, 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–ujęciesyntetyczne, 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.

6) Termin wykonania przedmiotu zamówienia.

Maksymalny czas realizacji przedmiotu zamówienia wynosi 6 miesięcy licząc od dnia 1 września 2016 r. (planowany termin rozpoczęcia realizacji projektu).

7) Warunki dopuszczające do udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny spełnienia tych warunków.

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

Posiadają doświadczenie i potencjał niezbędny do należytego świadczenia usług internacjonalizacji działalności biznesowej, której dotyczy projekt. Wykonawcy w szczególności powinni wykazać:

- doświadczenie w realizacji 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) na rzecz co najmniej 5 podmiotów gospodarczych - udokumentowane poprzez okazanie stosownych referencji potwierdzających skuteczność ww. usług (od minimum 5 podmiotów), oferent powinien załączyć kopie referencji, o których mowa powyżej;
- prowadzenie udokumentowanej kooperacji 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 rynku zagranicznym.



Ocena spełnienia warunków nastąpi na podstawie złożonych ofert wraz z załącznikami (m.in. referencje) w tym w szczególności na podstawie informacji zawartych w formularzu oferty, który stanowi załącznik nr 1 do zapytania ofertowego.

Ocena ww. warunku dopuszczającego do udziału w postępowaniu zostanie dokonana wg schematu „spełnia – nie spełnia”. Oferta wykonawcy niespełniającego warunków dopuszczających do udziału w postępowaniu nie będzie podlegać ocenie.

8) Kryteria oceny ofert, informacje o wagach punktowych i procentowych poszczególnych kryteriów, opis sposobu przyznawania punktów.

a. Wybór najkorzystniejszej oferty zostanie dokonany w oparciu o następujące kryteria:

- Cena – waga 90 % (max 90 punktów).
- Czas realizacji usługi – waga 10 % (max 10 punktów).

Łączna maksymalna liczba punktów z ww. kryteriów wynosi 100.

b. Opis sposobu przyznawania punktów:

Kryterium ceny – waga 90 %

Sposób obliczania punktacji:

$$\text{Liczba punktów oferty badanej} = \frac{\text{Cena oferty najniższej}}{\text{Cena oferty badanej}} \times 90$$

Czas realizacji usługi – waga 10 %

Punkty w kryterium czas realizacji zostaną przyznane w ten sposób, że oferty z okresem realizacji 2 miesiące lub krótszym otrzymają maksymalną możliwą ilość punktów w danym kryterium tj. 10 pkt. Oferty z okresem realizacji dłuższym niż 2 miesiące otrzymają dwa punkty mniej za każdy miesiąc powyżej 2. Punkty będą przyznawane zgodnie z następującym schematem:

Czas realizacji usługi badawczej wskazany w ofercie	2 miesiące lub mniej	3 miesiące	4 miesiące	5 miesięcy	6 miesięcy
Liczba przyznanych punktów	10 pkt.	8 pkt.	6 pkt.	4 pkt.	2 pkt.

9) Termin i sposób składania ofert.

Ofertę należy złożyć za pośrednictwem poczty elektronicznej. W przypadku złożenia oferty drogą elektroniczną należy przesłać scan podpisanego Formularza ofertowego oraz scany dodatkowych dokumentów (m.in. referencje).

Termin składania ofert: 18.05.2016 r. Decyduje data wpłynięcia oferty.



Oferty należy przesać na następujący adres email:

zamowieniepopw1.2@seron.pl

Oferty, które wpłyną po terminie nie będą podlegać ocenie.

10) Wykluczenia z udziału w postępowaniu.

Z udziału w postępowaniu wykluczone są podmioty powiązane z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym 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.

11) Pozostałe postanowienia:

- a. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zamknięcia lub unieważnienia postępowania bez podania przyczyny.
- b. Wykonawca może złożyć jedną ofertę w postępowaniu.
- c. Oferta powinna zostać złożona na formularzu załączonym do niniejszego zapytania ofertowego (załącznik nr 1 do zapytania ofertowego).
- d. Po zamknięciu postępowania, dokonaniu ocen złożonych ofert Zamawiający poinformuje o wyniku postępowania w sposób analogiczny do sposobu publikacji zapytania ofertowego.
- e. Złożenie oferty przez Wykonawcę nie stanowi zawarcia umowy.
- f. Pytania związane z postępowaniem Oferenci powinny kierować do osoby wskazanej w punkcie 3.
- g. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.
- h. Minimalny termin ważności oferty – 60 dni. Oferty z krótszym terminem ważności zostaną odrzucone.
- i. Poprzez złożenie oferty Wykonawca deklaruje gotowość do realizacji usług doradczych w terminach wskazanych w pkt. 6w przypadku otrzymania dofinansowania przez Zamawiającego).
- j. Z wybranym wykonawcą zostanie zawarta umowa warunkowa w szczególności uwzględniająca:
 - 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 Zamawiającego 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 z Zamawiającym;
 - Zobowiązanie wykonawcy do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez PARP;
 - 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 Zamawiającego 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.
 - Zobowiązanie wykonawcy do realizacji usługi doradczej zgodnie z zasadami działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW.
- k. Realizacja usługi doradczej jest uzależniona od otrzymania przez Zamawiającego dofinansowania w ramach konkursu organizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (konkurs nr 1 ogłoszony w ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap, Oś priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020.)

12) Załączniki

Załącznik nr 1 – formularz oferty.