

ZAKŁAD PRODUKCYJNO-USŁUGOWY J. KUSIAK I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA
Świerszczów 71A, 22-500 Świerszczów, poczta Hrubieszów

Lublin, dnia 04 maja 2016 roku

ZAPROSZENIE DO ZŁOŻENIA OFERTY W TRYBIE ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Szanowni Państwo,

Spółka ZAKŁAD PRODUKCYJNO-USŁUGOWY J. KUSIAK I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA z siedzibą w Świerszczowie, Świerszczów 71A, 22-500 Świerszczów, poczta Hrubieszów, zwana dalej „Zamawiającym”, w związku z realizacją zadania: „Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap” w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia współfinansowanego przez Unię Europejską ogłasza zapytanie ofertowe na realizację oferty handlowej na zakup zewnętrznej usługi doradczej w zakresie opracowania Modelu biznesowego Internacjonalizacji Spółki Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółki Spółka jawna z siedzibą w Świerszczowie, polegającego na wykonaniu kompleksowych, profilowanych pod odbiorcę działań doradczych, związanych z opracowaniem i przygotowaniem do wdrożenia nowego modelu biznesowego w Spółce w oparciu o internacjonalizację jej działalności

1. Zamawiający:

ZAKŁAD PRODUKCYJNO-USŁUGOWY J. KUSIAK I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA z siedzibą w Świerszczowie
Świerszczów 71A, 22-500 Świerszczów, poczta Hrubieszów
KRS: 0000159313
NIP: 9190004358
REGON: 950431138
Tel.: 84 69 72 751

2. Informacje ogólne o projekcie

Przedmiotem projektu jest rozszerzenie działalności Spółki na rynki międzynarodowe poprzez umiędzynarodowienie działalności Spółki Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółka Spółka jawna z siedzibą w Świerszczowie poprzez opracowanie nowego Modelu biznesowego Internacjonalizacji.

3. Formy przedstawienia zapytania ofertowego do publicznej wiadomości

- a) umieszczenie zapytania ofertowego na dedykowanej stronie internetowej w systemie LSI1420 obsługującym Generatory Wniosków, <http://www.parp.gov.pl/zamowienia-1420>
- b) umieszczenie zapytania ofertowego na stronie internetowej Spółki Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółka Spółka jawna pod adresem www.e-kusiak.pl



- c) wysłanie zapytania ofertowego do co najmniej trzech potencjalnych wykonawców wybranych przez Zamawiającego,

4. Opis przedmiotu zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie kompleksowej indywidualnej profilowanej usługi doradczej dla Spółki Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółka Spółka jawna polegającej na opracowaniu Modelu biznesowego internacjonalizacji dla Zamawiającego,

5. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia

- 5.1. Zakres przedmiotu zamówienia obejmuje opracowanie Modelu biznesowego internacjonalizacji dla Spółki Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółka Spółka jawna powodującej zwiększenie jej aktywności gospodarczej na rynkach gospodarczych międzynarodowych

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;

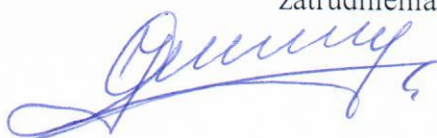
Rekomendacje tego punktu dotyczą m.in. modelu sprzedaży i kanałów dystrybucji (przedstawiciel handlowy, dystrybutor, importer, inne...).

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.

5.2. Kod CPV usługi: 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

5.3. Usługi o charakterze priorytetowym

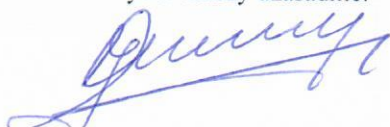
5.4. Przedmiot działalności Zamawiającego obejmuje: PKD: 14.31.Z PRODUKCJA WYROBÓW PONCZOSZNICZYCH, PKD: 13.91.Z PRODUKCJA DZIANIN oraz PKD 46.42.Z SPRZEDAŻ HURTOWA ODZIEŻY I OBUWIA

5.5. Rynki docelowe Zamawiającego dla których opracowywany jest MBI: kraje europejskie, Turcja, Rosja, Kazachstan

5.6. Zamawiający nie dopuszcza składnia ofert częściowych

5.7. Termin realizacji zamówienia: Okres realizacji zamówienia nie dłuższy niż 6 miesięcy od dnia podpisania umowy z wykonawcą. Termin realizacji uzależniony od terminu podpisania umowy o dofinansowanie projektu.

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.



5.8. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą zamówienia warunkową umowę na realizację działań doradczych.
Umowa warunkowa będzie zawierała następujące elementy:

- a) Opis działań planowanych do realizacji w celu przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji z uwzględnieniem harmonogramu i miejsca ich realizacji;
- b) Planowany termin rozpoczęcia i zakończenia poszczególnych działań oraz opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;
- c) Wynagrodzenie przysługujące wykonawcy za realizację poszczególnych działań prowadzących do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;
- d) 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;
- e) 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;
- f) Zobowiązanie wykonawcy do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie z wymogami określonymi w Regulaminie konkursu do I Etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW;
- g) Zobowiązanie wykonawcy do uzgodnienia ostatecznej wersji modelu biznesowego internacjonalizacji ze zleceniodawcą;
- h) Zobowiązanie wykonawcy do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez PARP;
- i) Warunek zawieszający, uzależniający obowiązywanie umowy od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dofinansowania.
- j) Zobowiązanie wykonawcy do realizacji usługi doradczej zgodnie z zasadami działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW w terminie zgodnym z ofertą pod rygorem kar umownych

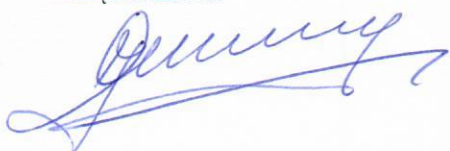
6. Kryteria formalne

6.1. Oferent z chwilą złożenia oferty powinien posiadać udokumentowane doświadczenie w realizacji usług doradczych obejmujące:

- a) 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 5 podmiotów gospodarczych - udokumentowane poprzez okazanie stosownych referencji potwierdzających skuteczność ww. usług (od minimum 5 podmiotów),
- b) współpracę z co najmniej 1 podmiotem operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na rynkach zagranicznych

6.2. Oferent składa zobowiązanie i gotowość do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie (w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego.

Potwierdzeniem spełnienia warunku jest **FORMULARZ OFERTY** –Załącznik nr 1 wraz z załącznikami



6.3. Brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania 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.

Potwierdzeniem spełnienia warunku jest **OŚWIADCZENIE O BRAKU POWIĄZAŃ KAPITAŁOWYCH LUB OSOBOWYCH** –Załącznik nr 2

6.4. Nie spełnienie kryteriów formalnych skutkuje wykluczeniem podmiotu ubiegającego się o przedmiotowe zamówienie z dalszego postępowania

7. Kryteria wyboru

7.1. Rozpatrywane będą jedynie oferty spełniające kryteria formalne.

7.2. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o kryterium

Kryterium	Waga
Cena	70%
Termin realizacji zamówienia	30%

Łączna maksymalna liczba punktów z kryterium cena i termin realizacji zamówienia wynosi 100.

Punkty za kryterium CENA zostaną obliczone według następującego wzoru:

$$\frac{\text{Cena oferty najtańszej}}{\text{Cena oferty badanej}} \times 70 = \text{liczba punktów}$$

Końcowy wynik powyższego działania zostanie zaokrąglony do 2 miejsc po przecinku. Maksymalna ilość punktów w kryterium Cena: 70. Waga tego kryterium: 70%.

Punkty za kryterium Termin realizacji zamówienia zostaną przyznane w skali punktowej zgodnie z punktacją w tabeli:

Liczba punktów	TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA
10	150 DNI LICZĄC OD DNIA PODPISANIA UMOWY
20	120 DNI LICZĄC OD DNIA PODPISANIA UMOWY
30	90 DNI LICZĄC OD DNIA PODPISANIA UMOWY



Maksymalna ilość punktów za TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA: 30.

Kryterium zostanie zweryfikowane na podstawie szczegółowych informacji zawartych ofercie.

Suma punktów będzie liczona według wzoru: $O = C + T$

gdzie:

O – ocena

C – cena

T – termin realizacji zamówienia

8. Oferta

8.1. Wymagania podstawowe:

- a) Oferta powinna być sporządzona wg wzoru FORMULARZ OFERTY (Załącznik nr 1).
- b) Oferent ponosi wszelkie koszty związane z opracowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania.

8.2. Cena:

- a) oferta powinna zawierać cenę netto i brutto.
- b) cena przedstawiona w ofercie powinna zawierać pełny koszt dla Zamawiającego.

8.3. Forma oferty

Oferta powinna być sporządzona w języku polskim, w formie elektronicznej oraz pisemnej, w wersji papierowej.

8.4. Tryb udzielania wyjaśnień do oferty.

- a) Każdy Oferent ma prawo zwrócić się do Zamawiającego o wyjaśnienie treści przedmiotowego zapytania ofertowego.
- b) Osobą uprawnioną do kontaktów w sprawie zapytania ofertowego jest: Pani Judyta Wróbel tel. 8469-72-751
- c) Pytania muszą być wysłane na adres e-mail: biuro@e-kusiak.pl

8.5. Kompletna oferta musi zawierać:

- a) FORMULARZ OFERTY - (Załącznik nr 1) wraz z załącznikami .
- b) OŚWIADCZENIE O BRAKU POWIĄZAŃ KAPITAŁOWYCH LUB OSOBOWYCH - (Załącznik nr 2).

9. Termin i sposób złożenia oferty

9.1. Termin złożenia oferty upływa w dniu 12/05/2016

Oferty należy składać w formie pisemnej na **Zakład Produkcyjno-Usługowy J. Kusiak i Spółka Spółka jawna z siedzibą w Świerszczowie**, Świerszczów 71A, 22-500 Świerszczów, poczta Hrubieszów, lub przesłać w formie elektronicznej (skany podpisanych dokumentów) na adres biuro@e-kusiak.pl Na kopercie/w temacie wiadomości proszę podać : „Oferta w ramach działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP I Etap”, **do dnia 12/05/2016 do godz. 15:00.**



1. Informacje dodatkowe

- 1.1. Zamawiający zastrzega sobie prawo do niewybrania żadnej z ofert złożonych w wyniku niniejszego zapytania.
- 1.2. Na każdym etapie postępowania Zamawiający ma prawo unieważnić postępowanie.
- 1.3. Informacje na temat zakresu działalności Zamawiającego dostępne są na stronie internetowej www.e-kusiak.pl

2. Załączniki do zapytania ofertowego

Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy

Załącznik nr 2 – Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub osobowych.

Załącznik nr 3 Wzór modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie ze Standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW

