**ZAŁĄCZNIK NR 1. FORMULARZ OFERTY**

…………………………

Miejscowość, data

…………………………………………………….

…………………………………………………….

…………………………………………………….

Nazwa i adres Oferenta

**OFERTA CENOWA**

Sporządzono dla:

AKPOL ADAM KUŚ

Ul. Młyńska 19,

23-200 Kraśnik

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

**realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji dla firmy AKPOL ADAM KUŚ** 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** - Referencje

**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

**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.

**ZAŁĄCZNIK NR 6**

**Wykaz klientów referencyjnych.\***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Pełna nazwa klienta** | **Adres siedziby** | **Branża** | **Produkty, których dotyczyła internacjonalizacja** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

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

Minimalna liczba referencji 10 szt.

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)