

Lublin, dnia 11/05/2016

*miejsowość data*

**Przedsiębiorstwo Wielobranżowe VET-AGRO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością**

**Ul. Gliniana 32**

**20-616 Lublin**

*Dane zamawiającego*

## ZAPYTANIE OFERTOWE

na

**opracowanie modelu biznesowego dotyczącego internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa**

Przedsiębiorstwo Wielobranżowe VET-AGRO sp. z o.o. w związku z przygotowaniem Projektu, w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP I etap, zapraszamy Państwa do udziału w konkursie ofert.

### 1. WPROWADZENIE:

- 1.1 Postępowanie prowadzone jest zgodnie z zasadą konkurencyjności, o której mowa w Rozdziale 6.5.3 Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020. Tryb zamówienia- zapytanie ofertowe
- 1.2 Postępowanie prowadzone jest w języku polskim, w formie pisemnej, w wersji papierowej.
- 1.3 Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych, wariantowych.

### 2. NAZWA ORAZ ADRES ZAMAWIAJĄCEGO:

Przedsiębiorstwo Wielobranżowe VET-AGRO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
Ul. Gliniana 32  
20-616 Lublin

### 3. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA:

- 3.1. Przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie działań doradczych dotyczących modelu biznesowego wprowadzenia na rynki zagraniczne nowego produktu/produktów Zamawiającego oraz opracowanie dokumentu *Model biznesowy internacjonalizacji MBI*.
- 3.2. Wymaganymi elementami *Modelu biznesowego internacjonalizacji (MBI)* są:
  - A. 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;
  - B. 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;

- C. Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;
- D. 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.).
- E. 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.
- F. Określenie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji (w szczególności propozycje kluczowych inwestycji w narzędzia ICT bądź urządzenia produkcyjne);
- G. Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych);
- H. 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.).
- I. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;
- J. Strategia zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;
- K. Syntetyczne, całościowe przedstawienie proponowanego modelu biznesowego<sup>1</sup>, 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,

---

<sup>1</sup> 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.

8. struktura kosztów,
  9. struktura (źródła) przychodów;
  - L. 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;
  - M. Kalkulacja opłacalności wdrożenia zaproponowanego modelu biznesowego (zawierająca projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);
  - N. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania modelu biznesowego, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów
- 3.3. Wspólny Słownik Zamówień (CPV): 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej – 1 usługa.
- 3.4. Przedmiot działalności zamawiającego (branża): Produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych
- 3.5. Potencjalne rynki docelowe : Niemcy, Włochy, Czechy, kraje bałkańskie
- 3.6. Termin realizacji Zamówienia: maksymalnie 180 dni od dnia podpisania umowy o dofinansowanie projektu z Instytucją Pośredniczącą .
- 3.7. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą Zamówienia warunkową umowę na realizację usługi. Umowa stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie w ramach którego będzie realizowana usługa będąca przedmiotem Zamówienia. Szczegółowy zakres umowy warunkowej opiera się o wytyczne i regulamin konkursu w ramach działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” – etap I, I Osi Priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020. Zakres umowy zostanie przedstawiony potencjalnemu wykonawcy po dokonaniu jego wyboru. Obowiązki umowy warunkowej Zamawiający uzależnia od informacji otrzymanych od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Warszawie dotyczących przyznania dofinansowania na realizację projektu, którego przedmiotem są usługi opisane w Zapytaniu.

#### 4. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU ORAZ ZAKRES WYKLUCZENIA

O udzielenie zamówienia może ubiegać się Oferent spełniający następujące warunki:

- 4.1 Zobowiązuje się do gotowości do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie (w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego), tj. czy wykazany potencjał Oferenta jest wystarczający do terminowej realizacji umowy podpisanej przez Zamawiającego z Oferentem, w tym w kontekście zadań wykonywanych przez Oferenta na rzecz innych podmiotów.
- 4.2 Deklaruje gotowość do wykonania przedmiotu zamówienia w terminie nie przekraczającym **180 dni** od momentu podpisania umowy o dofinansowanie na realizację usługi internacjonalizacji przez Zamawiającego – o czym zostanie powiadomiony wykonawca w dniu jej podpisania – poprzez email wskazany w umowie warunkowej .
- 4.3 Posiada 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)
- 4.4 Współpracuje z co najmniej 1 podmiotem (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na jednym z rynków zagranicznych w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.
- 4.5 Posiada odpowiednie doświadczenie i potencjał niezbędny do należytego świadczenia usług internacjonalizacji działalności biznesowej, której dotyczy projekt (usługa Zamawiającego).
- 4.6 Z postępowania o udzielenie zamówienia wykluczeniu podlega również Oferent, który:
  - Złożył nieprawdziwe informacje mające wpływ na wynik prowadzonego postępowania;
  - Jest podmiotem powiązany z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania 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:
    - a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
    - b) posiadaniu co najmniej 5% udziałów lub 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 pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli;

Potwierdzeniem spełnienia ww. wymogu jest oświadczenie (zgodnie z wzorem zamieszczonym w Załączniku nr 2) składane do oferty.

- 4.7 W przypadku niespełnienia przez Oferenta któregokolwiek z warunków opisanych w pkt 4.1 – 4.7 powyżej, Zamawiający może odrzucić ofertę z przyczyn formalnych. Wówczas oferta nie będzie oceniana z uwzględnieniem kryteriów wyboru najkorzystniejszej oferty.
- 4.8 W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od Oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

## 5. KRYTERIA OCENY OFERT ORAZ PRYZNAWANIE WAG PROCENTOWYCH I PUNKTOWYCH

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty wzięte zostaną pod uwagę następujące kryteria punktowe (maksymalna łączna ocena: 100 pkt.). Końcowa punktacja Oferenta stanowić będzie sumę punktów z kryteriów: Cena netto w PLN + Termin realizacji zamówienia.

Kryteria oceny ofert	Informacja o wagach punktowych oraz procentowych przypisanych do poszczególnych kryteriów oraz opis sposobu przyznawania punktacji
<p><b>Cena netto w PLN:</b> waga: 80% (80 pkt.)</p>	<p>Przez kryterium „Cena netto w PLN” Zamawiający rozumie określoną przez Oferenta cenę całkowitą netto za wykonanie przedmiotu zamówienia wskazaną w ofercie. Ocena w ramach kryterium „Cena netto w PLN” (Kc) będzie obliczana na podstawie następującego wzoru:</p> $KC = (Cn/Co) * 80% * 100$ <p>gdzie:</p> <p>Cn – najniższa zaproponowana cena netto Co – cena netto zaproponowana w badanej ofercie Kc – liczba punktów przyznana danej ofercie w kryterium „Cena netto w PLN”</p>
<p><b>Termin realizacji zamówienia</b> waga: 0 pkt lub 10 pkt lub 20 pkt.</p>	<p>Termin realizacji zamówienia:</p> <p>0 pkt: powyżej 150 dni 10 pkt: od 91 dni do 150 dni 20 pkt: do 90 dni</p>

## 6. MIEJSCE I TERMIN SKŁADANIA OFERT

6.1 Oferty należy składać osobiście lub listownie na adres Zamawiającego tj.:

**Przedsiębiorstwo Wielobranżowe VET-AGRO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością**  
Ul. Mełgiewska 18  
20-234 Lublin  
**Z dopiskiem – Oferta na opracowanie modelu biznesowego**

6.2 Termin składania ofert wynosi 7 dni, licząc od dnia następnego po dniu publikacji zapytania na stronie internetowej <http://www.parp.gov.pl/zamowienia-1420>, [www.vet-agro.pl](http://www.vet-agro.pl) i kończy się 18/05/2016.  
Datą złożenia jest data wpływu oferty do siedziby Zamawiającego

6.3 Do porozumiewania się z Oferentami, w sprawach związanych z postępowaniem, upoważniony jest:  
Jacek Maleszyk – Dyrektor ds. Zaopatrzenia i Logistyki  
tel. +48 81 445 23 00  
e-mail: [jacek.maleszyk@vet-agro.pl](mailto:jacek.maleszyk@vet-agro.pl)

**Uwaga:**

Oferty złożone po tym terminie nie będą rozpatrywane (decyduje data i godzina wpływu oferty na adres Zamawiającego).

## **7. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY:**

- 7.1 Oferta powinna zostać przygotowana w języku polskim.
- 7.2 Oferent powinien złożyć kompletną, swoją ofertę w terminie wskazanym w Zapytaniu i w odpowiedzi na ogłoszone
- 7.3 Zapytanie zgodnie ze wzorem i jego wymaganiami.
- 7.4 Zaleca się przygotowanie oferty na formularzu oferty stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego wraz z uwzględnieniem załączników wymaganych i podanych w tym dokumencie. Jeśli oferta będzie przygotowana na innym formularzu musi zawierać wszystkie informacje zawarte w formularzu oferty.
- 7.5 Oferta winna być sporządzona w jednym egzemplarzu.
- 7.6 Oferta winna być zgodna ze szczegółowym opisem przedmiotu zamówienia.
- 7.7 Oferta winna być podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania Oferenta, zgodnie z formą reprezentacji określoną w krajowym rejestrze sądowym lub innym dokumencie, właściwym dla danej formy organizacyjnej Oferenta albo przez osobę umocowaną przez osobę uprawnioną, przy czym pełnomocnictwo musi być załączone do oferty.
- 7.8 Wszystkie miejsca, w których Oferent naniósł zmiany, winny być parafowane przez osobę (osoby) podpisującą ofertę.
- 7.9 Dokumenty sporządzone w języku obcym składa się wraz z tłumaczeniem przysięgłym na język polski, poświadczonym za zgodność ze stanem faktycznym przez Oferenta.
- 7.10 Kopie dokumentów powinny zostać opatrzone napisem „za zgodność z oryginałem” i podpisem osoby upoważnionej do składania oferty. W przypadku przedstawienia kopii nieczytelnej lub budzącej wątpliwości, co do jej prawdziwości, Zamawiający może żądać przedstawienia oryginału lub notarialnego potwierdzenia.
- 7.11 Oferent poniesie wszystkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
- 7.12 Ofertę wraz z załącznikami należy złożyć w kopercie lub innym opakowaniu opatrzonym następującym napisem: „Oferta na opracowanie modelu biznesowego”.
- 7.13 Koperta oprócz powyższego opisu musi zawierać nazwę i adres Wykonawcy.
- 7.14 Nie przewiduje się publicznego otwarcia ofert.
- 7.15 W przypadku braków w ofercie lub omyłek pisarskich lub rachunkowych o których mowa w pkt 1-11, Zamawiający może odrzucić ofertę z przyczyn formalnych. Wówczas oferta nie będzie oceniana z uwzględnieniem kryteriów wyboru najkorzystniejszej oferty.
- 7.16 Oferta powinna być ważna co najmniej 30 dni od dnia wystawienia.

## **8. INFORMACJE DODATKOWE**

- 8.1. Oferenta, którego ofertę wybrano, Zamawiający poinformuje o terminie podpisania umowy, przy czym Oferent wyraża zgodną na podpisanie umowy warunkowej zawierającej m.in. wymagania minimalne określone w załączniku nr 8 (Zakres minimalny umowy pod warunkiem zawieszającym (zwanej umową warunkową) na realizację usług doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji) do Regulaminu konkursu w oparciu o który, Zamawiający prowadzi niniejsze zapytanie (<http://popw.parp.gov.pl/dokumentacja/dokumentacja-do-dzialanie-1-2-internacjonalizacja-msp-2016-r>).
- 8.2. Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, bez przeprowadzania ich ponownej oceny.
- 8.3. Zamawiający niezwłocznie po dokonaniu wyboru najkorzystniejszej oferty przekaze wybranemu wykonawcy projekt umowy warunkowej, określającej warunki wykonania zamówienia. Zamawiający będzie żądał, aby umowa została zawarta i zrealizowana na warunkach określonych w tym projekcie.
- 8.4. Dopuszcza się istotne zmiany postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy za zgodą obu stron umowy, w formie aneksu do umowy. Warunkiem tego jest zgoda obydwu stron umowy oraz ewentualna zgoda Instytucji Pośredniczącej (PARP).
- 8.5. Od prowadzonego postępowania nie przysługują Oferentom środki ochrony prawnej (protest, odwołanie, skarga) określone odpowiednio w przepisach ustawy Prawo zamówień publicznych.
- 8.6. Zamawiający zastrzega sobie prawo unieważnienia postępowania ofertowego w każdej chwili.
- 8.7. Zamawiający zastrzega sobie prawo do nie wybrania żadnej z ofert złożonych w wyniku niniejszego zapytania.
- 8.8. O wynikach postępowania, Oferenci zostaną poinformowani poprzez stronę: <http://www.parp.gov.pl/zamowienia-1420>

oraz [www.vet-agro.pl](http://www.vet-agro.pl)

Jacek Maleszyk  
Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Vet-Agro sp. z o.o.

Zamawiający

Załączniki do zapytania ofertowego:

1. Formularz oferty
2. Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub osobowych