

Braniewo, dn. 12.05.2016

## ZAPYTANIE OFERTOWE nr 1/05/2016

### I. ZAMAWIAJĄCY

„JN PACK” Sp. Z o.o.

ul. Botaniczna 11, 14-500 Braniewo

Województwo warmińsko-mazurskie

Powiat braniewski

NIP 958-142-60-98

REGON 192-828-939

KRS: 0000149652

### II. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

Przedmiotem Zamówienia jest opracowanie kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod Zamawiającego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji dla firmy w ramach realizacji projektu „Umiędzynarodowienie produktów firmy JN PACK poprzez opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji”.

### III. INFORMACJE OGÓLNE

Projekt „Umiędzynarodowienie produktów firmy JN PACK poprzez opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji”, w ramach Osi priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020.

#### Krótki opis firmy

JN Pack Sp. Z o.o. jest prężnie działającą firmą, posiadającą w swojej ofercie szeroki asortyment wieczek i opakowań blaszanych stosowanych w branży spożywczej. Oferowane przez firmę produkty, się najwyższą jakością i spełniają wszelkie wymagania obowiązujących norm.

W ofercie JN PACK znajdują się:

- Wieczka easy open
- Wieczka easy peel
- Wieczka twist off
- Wieczko typu CanPeel®
- Puszki spożywcze
- Puszki chemiczne

- Zamykarki
- Myjki do puszek
- Autoklawy
- Mieszalniki
- Dozownice
- Klinczery
- Transportery
- Konserwy

Firma JN Pack, bazując na długoletnim doświadczeniu, oferuje również używane zamykarki do puszek, po kapitalnym remoncie i modernizacji. Świadczy również usługi remontu i serwisu zamykarek, powierzonych przez Klienta.

Aby sprostać aktualnym potrzebom rynku i zapewnić pełną satysfakcję klientów oferta JN Pack Sp. z o.o. jest stale rozszerzana. Kadra JN Pack Sp. z o.o., posiadająca wieloletnie doświadczenie w branży opakowań, gwarantuje jak najlepsze wykorzystanie swojej wiedzy w celu spełnienia oczekiwań klientów i partnerów.

#### **IV. SZCZEGÓŁOWY OPIS ZAMÓWIENIA**

Przedmiotem zamówienia jest Model Biznesowy Internacjonalizacji rozumiany jako:

Dokument, który 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.

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<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,
  - 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.

## V. KOD CPV USŁUGI: 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

---

<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.

## VI. KRYTERIA FORMALNE WOBEC OFERENTA

1. Oferent posiada doświadczenie i potencjał niezbędny do należytego świadczenia usług internacjonalizacji działalności biznesowej, której dotyczy projekt, tj.

- doświadczenie wykonawcy 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);

- (fakultatywnie) powyższe doświadczenie dotyczy rynków (w ujęciu branżowym i/lub geograficznym) właściwych ze względu na działalność Wnioskodawcy;

- wykonawca współpracuje z podmiotami (organizacjami, instytucjami i przedsiębiorstwami) operującymi i rezydującymi (mającymi siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji;

- zobowiązanie i gotowość do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie (w przypadku otrzymania wsparcia przez Wnioskodawcę), tj. czy wykazany potencjał wykonawcy jest wystarczający do terminowej realizacji umowy podpisanej przez Wnioskodawcę z wykonawcą, w tym w kontekście zadań wykonywanych przez wykonawcę na rzecz innych podmiotów.

2. Brak powiązań kapitałowych i osobowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania polegające na:

a. uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,

b. posiadaniu udziałów lub co najmniej 10 % 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.

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

## VII. ZAKRES MINIMALNY UMOWY WARUNKOWEJ

1. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą Zamówienia umowę warunkową na opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji.
2. Umowa warunkowa na opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji będzie zawierała następujące elementy:
  - 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 wnioskodawcę 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 wnioskodawcą;
  - 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 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;
  - Zobowiązanie wykonawcy do realizacji usługi doradczej zgodnie z zasadami działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW.
3. Obowiązywanie umowy warunkowej na opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji. Zamawiający uzależnia od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dotacji na realizację projektu w ramach Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP”, I Osi priorytetowej:

„Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020.

## VIII. OFERTA

1. Oferta powinna być sporządzona według wzoru „Formularz oferty” (załącznik nr 1).
2. Oferta powinna zawierać cenę netto i brutto.
3. Oferta powinna zawierać termin realizacji usługi.
4. Oferta powinna spełniać wszystkie wymagania zawarte w zapytaniu ofertowym.

## IX. SPOSÓB I TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Termin złożenia oferty upływa w dniu 19/05/2016 o godzinie 16:00:00
2. Oferta powinna być przesłana za pomocą poczty elektronicznej na adres e-mailowy: [marina.urbanska@jnpack.pl](mailto:marina.urbanska@jnpack.pl)

## X. KRYTERIA WYBORU OFERTY

a) Rozpatrywane będą jedynie oferty spełniające wymagania formalne

b) Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o kryteria:

- termin opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji, waga 40%
- cena, waga 60%

➤ **Termin opracowania Modelu Biznesowego Internacjonalizacji** (liczony od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej do dnia przekazania przez Wykonawcę Zamawiającemu egzemplarza Modelu Biznesowego Internacjonalizacji):


waga 40 %

Punkty za **TERMIN OPRACOWANIA MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI** zostaną przyznane zgodnie z poniższą punktacją:

Liczba punktów	Termin opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji
0	Wykonawca deklaruje zakończenie opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w terminie > 160 dni kalendarzowych od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej.

10	Wykonawca deklaruje zakończenie opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w terminie $\leq 160$ dni kalendarzowych od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej.
20	Wykonawca deklaruje zakończenie opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w terminie $\leq 140$ dni kalendarzowych od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej.
30	Wykonawca deklaruje zakończenie opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w terminie $\leq 120$ dni kalendarzowych od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej.
40	Wykonawca deklaruje zakończenie opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji w terminie $\leq 90$ dni kalendarzowych od dnia zrealizowania się warunku zawieszającego w umowie warunkowej.

Maksymalna liczba punktów do zdobycia za **Termin opracowania Modelu Biznesowego Internacjonalizacji** wynosi 40 pkt.

 **Cena:** waga 60 %

Punkty kryterium **CENA** zostaną obliczone według następującego wzoru:

Cena oferty najtańszej brutto

..... x 60 = liczba punktów

Cena oferty badanej brutto

Końcowy wynik powyższego działania zostanie zaokrąglony do 2 miejsc po przecinku.

Maksymalna ilość punktów do zdobycia za **Cenę** wynosi 60 pkt.

Łączna maksymalna liczba punktów z kryterium **CENA + TERMIN OPRACOWANIA MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI** wynosi 100.

## XI. UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Tryb udzielenia zamówienia zgodnie z zasadą konkurencyjności, o której mowa w Rozdziale 6.5.3 Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach EFRR, EFS oraz FS na lata 2014-2020.
2. Za najkorzystniejszą ofertę zostanie uznana oferta, która zdobędzie największą ilość punktów.
3. Z wyłonionym w postępowaniu ofertowym Wykonawcą zostanie podpisana umowa warunkowa.



## **XII. POSTANOWIENIA DODATKOWE**

1. Oferent może przed upływem terminu na składanie ofert zmienić lub wycofać ofertę.
2. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych oraz ofert wariantowych.
3. Oferent podaje cenę w polskich złotych.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zamknięcia postępowania lub do unieważnienia postępowania bez podawania przyczyn.
5. Oferentom nie przysługują żadne roszczenia względem Zamawiającego.
6. Wszelkie informacje można uzyskać pod adresem e-mailowym:  
[marina.urbanska@jnpack.pl](mailto:marina.urbanska@jnpack.pl)

## **XIII. ZAŁĄCZNIKI**

1. **Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy.**
2. **Załącznik nr 2 - Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub usługowych.**
3. **Załącznik nr 3 – Lista referencji poświadczających realizację usług doradczych polegających na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej (kopie referencji).**

Załącznik nr 1 do Zapytania ofertowego

**Formularz Ofertowy**

**Do zapytania ofertowego nr 01/05/2016 z dnia 12.05.2016**

**Opracowanie kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod Zamawiającego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji dla firmy „JN Pack” Sp. z o.o. w ramach realizacji projektu „Umiejdzynarodowienie produktów firmy JN PACK poprzez opracowanie Modelu Biznesowego Internacjonalizacji”.**

<b>Nazwa Wykonawcy</b>	
<b>Siedziba Wykonawcy</b>	
<b>Adres do korespondencji</b>	
<b>Numer telefonu / faksu</b>	
<b>Adres e-mail</b>	
<b>NIP</b>	
<b>REGON</b>	

.....  
Data i podpis oferenta

Załącznik nr 1 do Zapytania ofertowego

Nawiązując do **Zapytania ofertowego** dotyczącego opracowania kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod Zamawiającego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji, oferuję wykonanie przedmiotowego zamówienia:

<p><b>Zadanie</b></p> <p>Opracowanie kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod Zamawiającego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji</p>	<p>Opracowanie kompleksowego, indywidualnego i profilowanego pod Zamawiającego Modelu Biznesowego Internacjonalizacji</p>	<p>Zobowiązuję się do wykonania zamówienia w terminie:</p> <p>&gt; 160 dni <input type="checkbox"/></p> <p>≤ 160 dni <input type="checkbox"/></p> <p>≤ 140 dni <input type="checkbox"/></p> <p>≤ 120 dni <input type="checkbox"/></p> <p>≤ 90 dni <input type="checkbox"/></p>
	<p><b>Cena jednostkowa netto (w PLN) :</b></p>	<p>Cena netto</p> <p>.....</p> <p>Słownie</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
	<p><b>Cena jednostkowa brutto (w PLN):</b></p>	<p>Cena brutto</p> <p>.....</p> <p>Słownie</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Miejscowość, data

Czytelny podpis i pieczęć Oferenta

Załącznik nr 2 do Zapytania ofertowego

### OŚWIADCZENIE WYKONAWCY O BRAKU POWIĄZAŃ

1. Oświadczam, że Firma/ Oferent :

.....

w imieniu której działam nie jest powiązana z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, czyli nie zaistnieje sytuacja wzajemnych powiązań **między Zamawiającym** lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu zamawiającego, lub osobami wykonującymi w imieniu zamawiającego czynności związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy **a Oferentem**, polegająca 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 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.

2. Zapoznałem się i akceptuję warunki zapytania ofertowego nr .....

3. Oferta obejmuje wszystkie koszty związane z realizacją zamówienia.

*Miejscowość, data*

*Czytelny podpis i pieczęć Oferenta*

Załącznik nr 3 do Zapytania ofertowego

**Lista referencji poświadczających realizację usług doradczych polegających na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej (kopie referencji w załączeniu).**

l.p.	Nazwa przedsiębiorstwa, dla którego był świadczone usługi doradcze polegających na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarcze	Czas realizacji

*Miejscowość, data*

*Czytelny podpis i pieczęć Oferenta*

**Lista podmiotów z którymi Wykonawca współpracuje (organizacje, instytucje i przedsiębiorstwa), operujących i rezydujących (mających siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy względem dnia złożenia wniosku o dofinansowanie) na wskazanych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.**

Lp.	Nazwa podmiotu	Adres podmiotu	Dokument poświadczający współpracę

*Miejscowość, data*

*Czytelny podpis i pieczęć Oferenta*