



Pruszków, 11.07.2016

SŁAWOMIR WASILEWSKI KEWA PPH  
ul. Pływacka 11  
05-800 Pruszków

**ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/M/2016**

W związku z planowaną realizacją projektu pt. „Opracowanie i wdrożenie strategii biznesowej w zakresie wzrostu internacjonalizacji wskazującej zmianę modelu biznesowego KEWA P.P.H.” w ramach Osi priorytetowej III Rozwój potencjału innowacyjnego i przedsiębiorczości, Działanie 3.2 Internacjonalizacja MSP, Poddziałanie 3.2.2 Internacjonalizacja przedsiębiorstw, Typ projektów: Internacjonalizacja przedsiębiorstw poprzez wzrost eksportu towarów i usług Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Zwracam się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na zakup usług związanych z wykonaniem dokumentu: **strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.**

**I OPIS PRZEDMIOTU ZAPYTANIA OFERTOWEGO (ZAMÓWIENIA PUBLICZNEGO):**

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

**Minimalny zakres strategii powinien zawierać:**

**1. Ogólną informację o dokumencie:**

- nazwa wnioskodawcy,
- autor dokumentu,
- data przygotowania dokumentu,

**2. Analizę możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności, obejmującej w szczególności analizy szczegółowe odnośnie:**

- produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, w tym ich marketingu,
- struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa,
- zdolności finansowych przedsiębiorstwa,
- struktury powiązań kapitałowych i relacji biznesowych,
- 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.).

- 5. Przedstawienie koncepcji 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.

- 6. Wskazanie zagranicznych kontraktów handlowych planowanych przez przedsiębiorstwo w wyniku wsparcia w zakresie internacjonalizacji.**
- 7. Wskazanie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji.**
- 8. Opis udziału przedsiębiorstwa w misjach gospodarczych (cel, charakter oraz planowane rezultaty).**
- 9. 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.).

- 10. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;**

**11. Strategię zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;**

**12. Informację w jaki sposób projekt przyczyni się do wsparcie działalności eksportowej przedsiębiorstwa.**

**13. Syntetyczne przedstawienie proponowanej strategii biznesowej, obejmującej informacje z zakresu:**

- kluczowi partnerzy,
- kluczowe działania,
- kluczowe zasoby,
- oferowane wartości,
- relacje z klientami,
- kanały dystrybucji,
- segmenty klientów,
- struktura kosztów,
- struktura (źródła) przychodów;

**14. Syntetyczny harmonogram i kosztorys wdrażania projektu z wyszczególnieniem wydatków kwalifikowanych.**

**15. Kalkulację opłacalności wdrożenia zaproponowanej strategii biznesowej (zawierającej projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);**

**16. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania strategii biznesowej, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.**

**17. Informację o podejmowanych działaniach promocyjnych:**

Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych:

- wskazanie wydarzeń targowych oraz kierunków misji handlowych;
- sposobu prowadzenia sprzedaży i promocji oferowanych produktów/usług
- metod informowania klientów o produktach usługach.

W dokumencie powinny zostać zidentyfikowane działania mające na celu skuteczną i efektywną internacjonalizację przedsiębiorstwa. W strategii powinno zostać wykazana zasadność zaplanowanych działań dotyczących internacjonalizacji. Dokument powinien być przygotowany w formie obrazującej przebieg realizacji zaplanowanych działań tj. sprawozdań z realizacji kolejnych zadań realizowanych, raportów podsumowujących zebrane informacje i przeprowadzone analizy wraz z wynikającymi z nich rekomendacjami, ustaleń o charakterze strategicznym - prowadzących do przygotowania strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa. Zawarte w dokumencie analizy i rekomendacje powinny mieć charakter indywidualny, spersonalizowany i nawiązywać szczegółowo do planowanych działań oraz bazować na już podjętych czynnościach.

Maksymalny termin wykonania dokumentu to 02.09.2016 r.

## **II OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY**

1. Oferta powinna zostać sporządzona w języku polskim na formularzu oferty wg wzoru stanowiącego załącznik nr 1 do zapytania ofertowego [powinna być zaparafowana na każdej stronie i zawierać co najmniej: pełną nazwę - zgodnie z dokumentami rejestrowymi, adres siedziby, numer identyfikacji podatkowej oraz adres e-mail Oferenta; datę wystawienia oferty; kosztorys ofertowy (cenę netto i brutto); termin wykonania (w dniach kalendarzowych - liczony od dnia zamówienia, nie później niż do 02.09.2016 r.); termin ważności oferty od ustalonej daty składania ofert (min. 30 dni); czytelny (lub opisany pieczęciami podpis osoby upoważnionej do reprezentacji przedsiębiorstwa, pieczętka firmowa).
2. Oferent ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem oraz złożeniem oferty. Nie jest dopuszczalne składanie ofert częściowych oraz wariantowych.
3. Oferent dostarczy ofertę sporządzoną zgodnie z punktem II oraz w terminie określonym w punkcie V. Oferty nie spełniające któregokolwiek z wymagań zostaną odrzucone.

### III WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU ORAZ OPIS SPOSOBU DOKONANIA ICH OCENY

1. O udzielenie zamówienia może ubiegać się Oferent, który:
  - 1.1 posiada kompetencje lub uprawnienia do prowadzenia określonej działalności zawodowej, o ile wynika to z odrębnych przepisów;
  - 1.2 znajduje się w sytuacji ekonomicznej lub finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia;
  - 1.3 posiada zdolność techniczną lub zawodową zapewniającą wykonanie zamówienia.
2. Sposób dokonania oceny warunków:
  - w odniesieniu do punktu 1.1: warunek ten zostanie spełniony jeśli oferent przedstawi oświadczenie zgodnie ze wzorem będącym częścią formularza oferty. Ocena zostanie dokonana poprzez analizę oświadczenia (podpis pod oświadczeniem oznacza spełnienie warunku);
  - w odniesieniu do punktu 1.2: warunek ten zostanie spełniony jeśli oferent przedstawi oświadczenie zgodnie ze wzorem będącym częścią formularza oferty. Ocena zostanie dokonana poprzez analizę oświadczenia (podpis pod oświadczeniem oznacza spełnienie warunku);
  - w odniesieniu do punktu 1.3: warunek ten zostanie spełniony jeśli oferent przedstawi oświadczenie zgodnie ze wzorem będącym częścią formularza oferty. Ocena zostanie dokonana poprzez analizę oświadczenia (podpis pod oświadczeniem oznacza spełnienie warunku).
3. Oferent, który nie wypełni któregokolwiek z warunków określonych w punkcie III zostanie wykluczony z postępowania.

### IV INFORMACJE NA TEMAT ZAKRESU WYKLUCZENIA

1. Wykluczeniu z postępowania podlegają Oferenci powiązani osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem (Zamawiającym) lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu beneficjenta czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą (Oferentem), 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 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,
  - e) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości

co do bezstronności tych osób.

Warunek braku powiązań kapitałowych i osobowych zostanie spełniony jeśli oferent przedstawi oświadczenie zgodnie ze wzorem będącym częścią formularza oferty. Ocena zostanie dokonana poprzez analizę oświadczenia (podpis pod oświadczeniem oznacza spełnienie warunku).

## V TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Ofertę należy dostarczyć na adres korespondencyjny KEWA PPH ul. Pływacka 11, 05-800 Pruszków osobiście lub pocztą tradycyjną (liczy się data i godzina wpływu oferty) lub przesłać skan poprawnie wypełnionego, zaparafowanego i podpisanego formularza oferty na adres e-mail: [kewa@plusnet.pl](mailto:kewa@plusnet.pl)
2. Termin składania ofert upływa w dniu **25.07.2016 r.** Po upływie wskazanego terminu oferty nie będą rozpatrywane. Rozstrzygnięcie postępowania ofertowego nastąpi w dniu **26.07.2016 r.** w siedzibie Zamawiającego.
3. W toku oceny ofert Zamawiający może żądać od Oferentów wyjaśnień dotyczących złożonych dokumentów.

## VI OPIS SPOSOBU DOKONYWANIA OCENY, KRYTERIA WYBORU OFERT, KRYTERIA OCENY

1. Wykonawca zostanie wybrany w oparciu o kryteria wskazane poniżej. Sposób wyliczenia punktów nastąpi przy zastosowaniu poniższych wzorów oraz wytycznych:

### a) Cena netto przedmiotu zamówienia (waga 60%)

Punktacja za cenę będzie obliczana na podstawie wzoru:

$$P_1 = \frac{C_n \times \text{waga}}{C_R} \times 100$$

$P_1$  - otrzymane punkty

$C_n$  - cena netto oferty najkorzystniejszej

$C_R$  - cena netto oferty rozpatrywanej

### b) Termin płatności (waga 40%)

- 21 dni kalendarzowych po podpisaniu umowy o dofinansowanie to 40 pkt.,
  - 14 dni kalendarzowych po podpisaniu umowy o dofinansowanie to 20 pkt.,
  - 7 dni kalendarzowych po podpisaniu umowy o dofinansowanie to 0 pkt.,
2. Zamawiający dokona oceny ofert na podstawie wyników osiągniętej liczby punktów wyliczonych w oparciu o powyższe kryteria i ustaloną punktacją do 100 pkt.
  3. Ilości punktów za poszczególne kryteria zostaną zsumowane i będą stanowić końcową ocenę oferty. Za najkorzystniejszą zostanie uznana oferta, która uzyska największą ilość punktów.
  4. Zapytanie ofertowe opublikowano na stronie firmowej Zamawiającego: [www.kewa.pl](http://www.kewa.pl)
  5. Informacja o wyniku postępowania przekazana zostanie każdemu podmiotowi, który złożył ofertę (na wskazany przez niego w ofercie adres e-mail) oraz umieszczona na stronie internetowej [www.kewa.pl](http://www.kewa.pl) (niezwłocznie po

rozstrzygnięciu postępowania ofertowego). Na wniosek podmiotu, który złożył ofertę, istnieje możliwość wglądu do protokołu wyboru oferty.

#### **VII ZAWARCIE UMOWY:**

1. Sam wybór oferenta nie oznacza zaciągnięcia zobowiązania cywilno-prawnego. O wynikach oceny ofert zostaną poinformowani wszyscy Oferenci, którzy złożyli w wymaganym terminie ofertę (na podany w ofercie adres e-mail). Oferent, który wygra konkurs ofert zobowiązany będzie do zawarcia umowy w terminie określonym przez Zamawiającego, nie później niż przed upływem terminu związania ofertą na warunkach określonych w ofercie.
2. Zaproponowane w ofercie warunki zostaną uwzględnione w Umowie.
3. Jeśli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych, złożonych ofert.

#### **VIII POZOSTAŁE INFORMACJE:**

1. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia lub zamknięcia postępowania na każdym jego etapie bez podania przyczyny oraz pozostawienia postępowania bez wyboru oferty.
2. Niniejsze postępowanie ofertowe prowadzone jest zgodnie z zasadą konkurencyjności opisaną w dokumencie ZASADY KWALIFIKOWALNOŚCI WYDATKÓW W RAMACH REGIONALNEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO WOJEWÓDZTWA MAZOWIECKIEGO NA LATA 2014-2020 z sierpnia 2015 r. Niniejsze postępowanie nie jest prowadzone w oparciu o Ustawę z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo Zamówień Publicznych (z późn. zm.), dlatego nie jest możliwe stosowanie środków odwoławczych określonych w tej Ustawie.

Do kontaktu z dostawcami, w tym udzielenia szczegółowych informacji dotycząc upoważniony jest

Sławomir Wasilewski, tel. 22-728-81-40 , e-mail : office@kewa.pl

**KEWA PPH**  
Sławomir Wasilewski

**KEWA PPH**  
Sławomir Wasilewski  
ul. Pływcka 11, 05-800 Pruszków  
NIP PL 534-021-20-34



Fundusze Europejskie  
Program Regionalny

**Mazowsze.**  
serce Polski

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



.....  
(miejsowość, data)

.....

.....

.....

(nazwa, adres, NIP, e-mail Oferenta)

SŁAWOMIR WASILEWSKI KEWA PPH  
ul. Pływacka 11  
05-800 Pruszków

## OFERTA

W odpowiedzi na **ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/M/2016** z dnia **2016-07-11**, które wpłynęło mailem/pocztą/osobiście/inne\* w dniu ....., dotyczące projektu pt. „Opracowanie i wdrożenie strategii biznesowej w zakresie wzrostu internacjonalizacji wskazującej zmianę modelu biznesowego KEWA P.P.H.” w ramach Osi priorytetowej III Rozwój potencjału innowacyjnego i przedsiębiorczości, Działanie 3.2 Internacjonalizacja MŚP, Poddziałanie 3.2.2 Internacjonalizacja przedsiębiorstw, Typ projektów: Internacjonalizacja przedsiębiorstw poprzez wzrost eksportu towarów i usług Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na zakup usług związanych z wykonaniem dokumentu: strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.

\*niepotrzebne skreślić

Oferuję realizację przedmiotu zamówienia zgodnie z opisem i warunkami przedstawionymi w **ZAPYTANIU OFERTOWYM NR 1/M/2016** zgodnie z poniższą ofertą:

a) Cena

1	Strategia biznesowa w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.	CENA NETTO: ..... waluta: .....
		CENA BRUTTO: ..... waluta: .....

b) Termin płatności: ..... (liczba dni kalendarzowych)

Termin ważności oferty: ..... dni kalendarzowych od ustalonej daty składania ofert (minimum 30 dni).

1. Oświadczam, iż oferowany przedmiot dostawy spełnia wymagania określone przedmiotem zapytania ofertowego.

.....  
(CZYTELNY podpis)

2. Oświadczam, iż posiadam kompetencje lub uprawnienia do prowadzenia określonej działalności zawodowej, o ile wynika to z odrębnych przepisów.

.....  
(CZYTELNY podpis)



3. Oświadczam, iż znajduję się w sytuacji ekonomicznej lub finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.

.....  
(CZYTELNY podpis)

4. Oświadczam, iż posiadam zdolność techniczną lub zawodową zapewniającą wykonanie zamówienia.

.....  
(CZYTELNY podpis)

5. Oświadczam, iż nie jestem powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem (Zamawiającym) lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu beneficjenta czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą (Oferentem), 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 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.
  - e) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności.

.....  
(CZYTELNY podpis, pieczęć firmowa)