

ZAPYTANIE OFERTOWE z dnia 29.04.2016 r

1. ZAMAWIAJĄCY

Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe Unicell Poland Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Wasilkowie ul. Suprańska 25, 16-010 Wasilków, wpisana do rejestru przedsiębiorców w Sądzie Rejonowym w Białymstoku, XII Wydział Gospodarczy KRS, pod numerem KRS 0000018265, NIP 5422503648, REGON 050623653.

1.1 Przedmiot działalności firmy:

PKD: 20.30.Z – Produkcja Farb, lakierów i podobnych powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających.

W chwili obecnej, firma Unicell Poland koncentruje swoje działania na kilku obszarach:

- Produkcja systemu dekoracji Primacol Decorative: past i tynków dekoracyjnych, farb strukturalnych, werniksów o efektach metalicznych i efektach specjalnych, szablonów dekoracyjnych, naklejek dekoracyjnych i wielu innych produktów do kreatywnej dekoracji wnętrz. Pozostałe, również ważne obszary działania Unicell Poland to:
- Produkcja chemii budowlanej tj.: farb akrylowych, środków do dekoracji i ochrony drewna, impregnatów, emulsji gruntujących, preparatów czyszczących, klejów i in.;
- Produkcja chemii budowlanej pod marką klienta (private label) na potrzeby innych producentów, dystrybutorów, sieci handlowych;

Szczegółowe informacje na temat działalności firmy dostępne są na stronie internetowej: <http://www.unicell.pl/>.

2. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

Wspólny Słownik Zamówień (CPV):

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

71241000-9 Studia wykonalności, usługi doradcze, analizy

79411100-9 Usługi doradcze w zakresie rozwoju działalności gospodarczej

Przedmiotem Zamówienia jest realizacja działań doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji w firmie PPH Unicell Poland Sp. z o.o. , w ramach planowanego do realizacji projektu pt. „Internacjonalizacja szansą na rozwój firmy Unicell Poland Sp. z o.o. – Etap I”

3. INFORMACJE OGÓLNE O PROJEKCIE

Projekt „Internacjonalizacja szansą na rozwój firmy Unicell Poland Sp. z o.o. – Etap I” jest planowany do realizacji w ramach Działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP I Etap”, I Osi priorytetowej: „Przedsiębiorcza Polska Wschodnia”, Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020.

4. SZCZEGÓŁOWY OPIS ZAMÓWIENIA

4.1. Zakres Zamówienia obejmuje:

a. realizacja działań doradczych prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem produktu/produktów Zamawiającego na nowy rynek zagraniczny obejmujących w szczególności:

- a) analizę możliwości eksportowych firmy poprzez zbadanie produktów przedsiębiorstwa oraz ocenę konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych,
- b) badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych,
- c) koncepcję wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,
- d) wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych czy kierunków misji handlowych),
- e) rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (w zakresie organizacji produkcji, marketingu i promocji, polityki handlowej i cenowej, działu eksportu, logistyki itp.),
- f) propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej i instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe (kredyty eksportowe, fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze dotacji, transakcje terminowe etc.).

b. opracowanie dokumentu Model biznesowy internacjonalizacji zgodnie ze Standardem tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW stanowiącym zał. Nr 3 do zapytania ofertowego.

Opracowany model biznesowy internacjonalizacji dotyczyć będzie produktów firmy tj.: kleje, impregnaty, folia w płynie, farby, pochłaniacze wilgoci itp.

Obecnie firma sprzedaje swoje produkty na następujących rynkach:

Produkt	Rynki / kraje sprzedaży
Kleje do tapet	Polska, Bułgaria, Niemcy, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Mołdawia, Holandia, Gruzja, Turcja
Kleje do tapet z włókna szklanego	Polska, Bułgaria, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Mołdawia, Holandia, Gruzja
Klej do przyklejania kasetonów sufitowych oraz styropianowych ekranów zagrzejnikowych	Polska, Rumunia
Klej do przyklejania wykładzin z PCV	Polska, Rumunia
Seria impregnatów PRO	Polska, Bułgaria, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Holandia, Gruzja
Folia w płynie	Polska, Bułgaria, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Mołdawia, Holandia, Gruzja, Dania
Pochłaniacz Wilgoci	Polska, Bułgaria, Niemcy, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Mołdawia, Holandia, Gruzja, Wielka Brytania, Czechy, Słowacja
farba lateksowa	Polska, Bułgaria, Węgry, Litwa, Łotwa, Estonia, Białoruś, Rosja, Gruzja, Czechy, Słowacja

4.2. Oferent powinien posiadać wiedzę, doświadczenie i potencjał w zakresie:

- zasad tworzenia modeli biznesowych zawierających odniesienia do przynajmniej następujących elementów: kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, oferowane wartości, relacje z klientami, kanały dystrybucji, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura (źródła) przychodów;
- potencjalnych, najbardziej atrakcyjnych zagranicznych rynków zbytu oferty handlowej;
- kluczowych imprez targowo-wystawienniczych dotyczących asortymentu Zamawiającego;
- zasobów kadrowych (eksperckich), organizacyjnych (np. dostęp do wiedzy w ramach udziału w sieci współpracy międzynarodowej) i aktywów niematerialnych (np. posiadane bazy danych, know-how), które zostaną zaangażowane do realizacji zadań na rzecz Zamawiającego, w tym doświadczenie posiadanego personelu;
- członkostwa w organizacjach lub sieciach współpracy międzynarodowej oraz posiadanych kontaktów / partnerów międzynarodowych, które mogą mieć wpływ na skuteczność usług – w szczególności na rynkach zagranicznych (w ujęciu branżowym i geograficznym) adekwatnych do oferty handlowej Zamawiającego i doświadczenia wykonawcy;

4.3. Oferent powinien określić potencjalny wpływ innych zadań, które będą realizowane przez wykonawcę na rzecz innych podmiotów, w szczególności innych Wnioskodawców lub beneficjentów działania 1.2 POPW

4.4. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

4.5. Obszar realizacji: woj. Podlaskie ul. Supraślska 25, 16-010 Wasilków

4.6. Termin realizacji zamówienia: Okres realizacji zamówienia nie dłuższy niż 6 miesięcy. Termin realizacji uzależniony od terminu podpisania umowy o dofinansowanie projektu „Internacjonalizacja szansą na rozwój firmy Unicell Poland Sp. z o.o. – Etap I”. Rozpoczęcie realizacji nie później niż 1 miesiąc od dnia zawarcia przez Zamawiającego umowy o dofinansowanie projektu (zakładany termin rozpoczęcia realizacji październik 2016r.).

4.7. Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wyłonionym Wykonawcą zamówienia warunkową umowę na realizację działań doradczych.

Umowa warunkowa będzie w szczególności uwzględniać:

- 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

5. KRYTERIA FORMALNE

5.1 . Oferent z chwilą złożenia oferty powinien posiadać niezbędną wiedzę, potencjał i doświadczenie w realizacji usług doradczych obejmujący:

- 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 10 podmiotów gospodarczych - udokumentowane poprzez okazanie stosownych referencji potwierdzających skuteczność ww. usług (od minimum 10 podmiotów). Okazane referencje dotyczą rynków (w ujęciu branżowym i/lub geograficznym) właściwych ze względu na działalność.

- współpracę z co najmniej 2 podmiotami operującymi i rezydującymi (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych Zamawiającego, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji.

5.2. 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

Sposób udokumentowania:

W celu udokumentowania niezbędnego potencjału i doświadczenia Wykonawca i jego eksperci (wykonawca musi wykazać do realizacji projektu min. 2 ekspertów) muszą przedłożyć następujące dokumenty:

1. Zestawienie potwierdzające doświadczenie Oferenta zawierające co najmniej następujące informacje:

- a) pełna nazwa klienta
- b) adres siedziby
- c) branża
- d) Zakres usługi, w tym produkty, których dotyczyła internacjonalizacja / osiągnięte rezultaty
- e) rynki docelowe, na które wprowadzono produkty klienta

W celu przygotowania zestawienia, Wykonawca może posłużyć się wzorem stanowiącym **załącznik nr 4 Formularz potwierdzający doświadczenie Oferenta**

Do zestawienia należy przedłożyć referencje dla każdego ze wskazanych w wykazie klientów. Minimalna liczba referencji wynosi 10 szt. obejmująca 10 podmiotów gospodarczych. Wszystkie referencje muszą dotyczyć rynków w ujęciu branżowym lub/i geograficznym ze względu na działalność Zamawiającego.

2. 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. Podmioty te muszą prowadzić działalność i rezydować tj. mieć siedzibę lub oddział przez okres co najmniej

12 miesięcy na tych rynkach, w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji. Zakres współpracy należy szczegółowo opisać (zakres współpracy oraz efekty dotychczasowej kooperacji) i udokumentować (zaświadczenie /umowa o współpracy/inne dokumenty potwierdzające realną współpracę z danym podmiotem). W przypadku dokumentów obcojęzycznych, konieczne jest ich przetłumaczenie przez tłumacza przysięgłego.

Wykonawca może posłużyć się wzorem zestawienia stanowiącym **załącznik nr 5 Formularz potwierdzający kooperację w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji**.

3. opis zespołu, który zostanie zaangażowany do realizacji projektu (min. 2 ekspertów) wraz przyporządkowaniem obowiązków w ramach opracowania, życiorysami potwierdzającymi kompetencje w zakresie opracowania modeli biznesowych internacjonalizacji itp.

4. wykaz posiadanych aktywów niematerialnych np. posiadane bazy danych, know how niezbędnych do realizacji projektu Zamawiającego

5. wykaz potencjalnych najbardziej atrakcyjnych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego wraz z uzasadnieniem wyboru rynków

5.3. 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 5 % 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.

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

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

6. KRYTERIA WYBORU

6.1. Rozpatrywane będą jedynie oferty spełniające kryteria formalne.

6.2. 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.

6.2.1 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%.

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

Liczba punktów	TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA
10	Październik 2016-marzec 2017
20	Październik 2016 – styczeń 2017
30	Październik 2016 – grudzień 2016

Maksymalna ilość punktów za TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA: 30.

Waga tego kryterium: 30. Kryterium zostanie zweryfikowane na podstawie szczegółowych informacji zawartych ofercie.

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

gdzie:

O – ocena

C – cena

T – termin realizacji zamówienia

7. OFERTA

7.1. 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.

7.2. Cena:

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

7.3. Forma oferty

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

7.4. 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: Stanisław Świącicki
- c) Pytania muszą być wysłane na adres e-mail: s.swiecicki@unicell.com.pl

7.5. Kompletna oferta musi zawierać:

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

8. TERMIN I SPOSÓB ZŁOŻENIA OFERTY

8.1. Termin złożenia oferty upływa w dniu **09 maja 2016 r**

8.2. Oferta może być przesłana za pomocą poczty elektronicznej na adres: s.swiecicki@unicell.com.pl, a następnie dostarczona w postaci oryginału do dnia **09 maja 2016 r** pod wskazany adres:

Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe Unicell Poland Sp. z o.o.
Ul. Suprańska 25
16-010 Wasilków
Godziny pracy 8-16.
O terminie wpływu oferty decyduje data wpływu oryginału oferty.

9. INFORMACJE DODATKOWE

- 9.1. Zamawiający zastrzega sobie prawo do niewybrania żadnej z ofert złożonych w wyniku niniejszego zapytania.
- 9.2. Na każdym etapie postępowania Zamawiający ma prawo unieważnić postępowanie.
- 9.3. Informacje na temat zakresu działalności firmy Zamawiającego dostępne są na stronie internetowej <http://www.unicell.pl/>.

10. ZAŁĄCZNIKI DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO

- Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy
- Załącznik nr 2 – Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub osobowych.
- Załącznik nr 3 – Standard tworzenia Modelu biznesowego internacjonalizacji dla I etapu działania 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” POPW
- Załącznik nr 4 Formularz potwierdzający doświadczenie Oferenta
- załącznik nr 5 Formularz potwierdzający kooperację w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji