



Fundusze
Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



ZAPYTANIE OFERTOWE

Z dnia **11.05.2016** r. ogłoszone w związku z planowaną realizacją projektu pn. „**Opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji PPHU „IGAR” Izabela Garlak**”, zwanego dalej „Projektem” dotyczącego postępowania opartego na zasadzie konkurencyjności zgodnie z Regulaminem konkursu ogłoszonego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” - I Etap.

1. Zamawiający:

PPHU „IGAR” Izabela Garlak

Adres: al. Tadeusza Rejtana 53A, 35-326 Rzeszów,

NIP: 8132760887

REGON: 691544740

2. Przedmiot zamówienia:

Przedmiotem Zamówienia jest realizacja działań doradczych prowadzących do przygotowania modelu biznesowego internacjonalizacji, w ramach planowanego do realizacji projektu pn. „**Opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji PPHU „IGAR” Izabela Garlak**”.

KOD CPV: 72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

3. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia:

- a) realizacja usług doradczych prowadzących do opracowania nowego modelu biznesowego związanego z wprowadzeniem nowych produktów Zamawiającego na nowe rynki zagraniczne obejmujących w szczególności:
- I. analizę możliwości eksportowych firmy poprzez zbadanie produktu Zamawiającego oraz ocenę konkurencyjnej pozycji Zamawiającego na rynkach zagranicznych,
 - II. badanie rynków zagranicznych i wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikację potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych,
 - III. koncepcję wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym,
 - IV. wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych (w tym wskazanie wydarzeń targowych lub kierunków misji handlowych),
 - V. rekomendacje w zakresie reorganizacji firmy Zamawiającego i przygotowania go do działalności eksportowej (w zakresie organizacji marketingowej i promocji, polityki handlowej i cenowej, działu eksportu, itp.),
 - VI. 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. 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



Fundusze
Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



internacjonalizacji. 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 Zamawiającego. 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 Wykonawcę.

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 wymiawalnością 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,



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



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 biznesowego¹, 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.

c) przedmiot działalności Zamawiającego:

Firma IGAR rozpoczęła swoją działalność w 2001 roku. Początkowo firma zajmowała się sprzedażą detaliczną odzieży damskiej, męskiej oraz sukien ślubnych. Z uwagi na co raz większe zainteresowanie klientek sukniami ślubnymi firma wyspecjalizowała się w tej wąskiej dziedzinie. W październiku 2007 roku została otwarta pracownia krawiecka i na rynku pojawiły się pierwsze modele sukien ślubnych marki IGAR. Produkty spotkały się z entuzjastycznym przyjęciem co wpłynęło na rozwój firmy. Z uwagi na rosnące zainteresowanie oferowanymi wyrobami, zostało zwiększone zatrudnienie w dziale krawieckim i plastycznym. Od 2010 roku firma bierze udział jako wystawca w targach Bridal Fashion w Warszawie. Od 2013 uczestniczy w międzynarodowych imprezach targowych.

Flagowym produktem firmy Igar są suknie ślubne. Co roku powstaje nowa kolekcja projektowana wg najnowszych, światowych trendów oraz zainteresowań klientów. W ofercie są również suknie wizytowe. Owością są suknie ślubne w rozmiarze XXL oraz sukienki komunijne. Wnioskodawca planuje rozwinięcie działalności na następujących rynkach: brytyjski, francuski, włoski a w szczególności hiszpański i amerykański.

4. Warunki udziału w postępowaniu dot. realizacji przedmiotu zamówienia i kryteria oceny ofert:

Wykonawca przedmiotu zamówienia powinien posiadać wiedzę, doświadczenie i potencjał w zakresie:

- a. 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;

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 z inną metodologią, której wybór należy uzasadnić.



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- b. potencjalnych, najbardziej atrakcyjnych zagranicznych rynków zbytu oferty handlowej Zamawiającego;
- c. kluczowych imprez targowo-wystawienniczych dotyczących asortymentu Zamawiającego;
- d. zasobów kadrowych (ekspertkich), 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;
- e. 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;
- f. potencjalnego wpływu innych zadań, które będą realizowane przez Wykonawcę na rzecz innych podmiotów, w szczególności innych Wnioskodawców lub beneficjentów działania 1.2 POPW (czy zadania te nie będą kolidować z możliwością terminowej realizacji usług zleconych przez Zamawiającego).

Dla potwierdzenia podanych informacji w niniejszym zapytaniu, odnośnie spełniania wyżej wymienionych wymogów minimalnych (pkt. 4) stawianych Wykonawcy usług w zakresie posiadanych kompetencji i potencjału, a także w zakresie wymaganego doświadczenia, należy uwierzytelnić:

- a. opracowanie i skuteczne wdrożenie 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);
- b. udokumentowana kooperacja/ współpraca Wykonawcy w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji z co najmniej 1 podmiotem (organizacją, instytucją i przedsiębiorstwem) operującym i rezydującym (mającym siedzibę lub oddział przez okres co najmniej 12 ostatnich miesięcy) na potencjalnych rynkach zagranicznych Zamawiającego;
- c. zobowiązanie i gotowość Wykonawcy do realizacji usług w terminach wskazanych we wniosku o dofinansowanie tj. nie dłużej niż 6 miesięcy (w przypadku otrzymania wsparcia przez Zamawiającego), tj. czy wykazany potencjał Wykonawcy jest wystarczający do terminowej realizacji umowy podpisanej przez Zamawiającego z Wykonawcą, w tym w kontekście zadań wykonywanych przez Wykonawcę na rzecz innych podmiotów.

5. Termin realizacji przedmiotu zamówienia:

Termin realizacji przedmiotu zamówienia wynosi nie dłużej niż 6 miesięcy. Termin realizacji przedmiotu zamówienia uzależniony jest od terminu podpisania umowy o dofinansowanie Projektu przez Zamawiającego z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” -1 ETAP.

6. Kryteria oceny oferty wraz z informacją o wagach punktowych przypisanych do poszczególnych kryteriów oceny oferty:

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o poniższe wymogi (kryteria). Zamawiający zastrzega sobie, iż rozpatrywane będą tylko te oferty spełniające wszystkie wymogi (kryteria) opisane poniżej:

Lp.	WYMOGI (KRYTERIA)	WAGA PUNKTOWA
CENA CAŁKOWITA NETTO W PLN		
1.	całkowita cena netto za realizację przedmiotu zamówienia liczona wg wzoru	$C = \frac{\text{najniższa oferowana cena netto za realizację przedmiotu zamówienia}}{\text{cena oferty badanej netto za realizację przedmiotu zamówienia}} \times 100 \text{ pkt}$
TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA W DNIACH		



2.	termin wykonania przedmiotu zamówienia, wyrażony w dniach kalendarzowych (od daty zawarcia umowy realizacyjnej/potwierdzenia wykonalności umowy warunkowej), liczony wg wzoru	$C = \frac{\text{najkrótszy termin realizacji zamówienia wg wszystkich złożonych ofert}}{\text{termin realizacji zamówienia wg badanej oferty}} \times 100 \text{ pkt}$
----	---	---

Zamawiający w oparciu o powyższe kryteria wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska największą liczbę punktów. Na tej podstawie Zamawiający podpisze z Wykonawcą warunkową umowę. W przypadku uzyskania przez co najmniej dwóch Wykonawców takiej samej liczby punktów, Zamawiający wezwie Wykonawców, którzy złożyli te oferty, do złożenia - w terminie określonym przez Zamawiającego - ofert dodatkowych. Wykonawcy składający oferty dodatkowe, nie mogą zaoferować cen wyższych niż zaoferowane w złożonych ofertach.

7. Opis sposobu przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty:

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o kryterium:

- 1) CAŁKOWITA CENA NETTO W Zł - maks. 100 pkt
- 2) TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA W DNIACH - maks. 100 pkt

Maksymalna liczba punktów możliwa do osiągnięcia - 200 pkt

Punkty za powyższe kryteria zostaną przyznane w oparciu o wagę punkową określoną w tabeli powyżej.

Suma punktów będzie liczona wg wzoru:

OCENA = CENA NETTO + TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

8. Sposób przygotowywania oferty

Ofertę sporządzić należy na druku **FORMULARZ OFERTOWY (według wzoru stanowiącego załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego)**, w języku polskim, w formie pisemnej lub elektronicznej, czytelnie, wypełniając nieścieralnym atramentem lub długopisem, maszynowo lub komputerowo. Oferta winna być podpisana przez Wykonawcę lub osobę upoważnioną do reprezentowania Wykonawcy.

Do FORMULARZA OFERTOWEGO (załącznik nr 1) należy dołączyć:

- a) **Oświadczenie o braku powiązań osobowych i kapitałowych** - według wzoru stanowiącego załącznik nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego;
- b) Referencje dot. opracowania i skutecznego wdrożenia nowych modeli biznesowych prowadzących do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej - brak narzuconego formatu;
- c) Potwierdzenie doświadczenia Wykonawcy dot. rynków w ujęciu branżowym i/lub geograficznym właściwych ze względu na działalność Zamawiającego - brak narzuconego formatu;
- d) Potwierdzenie udokumentowanej kooperacji/ współpracy Wykonawcy w zakresie wspierania procesów internacjonalizacji - brak narzuconego formatu;
- e) Potwierdzenie zobowiązania i gotowości Wykonawcy do realizacji usług - brak narzuconego formatu;

Kopie dokumentów potwierdzających referencje i innych wymaganych potwierdzeń Wykonawcy usług, muszą być zgodne z oryginałem oraz stosowanie oznaczone poprzez zastosowanie klauzuli „za zgodność z oryginałem” przez Wykonawcę lub osoby upoważnione do reprezentacji w jego imieniu. W przypadku reprezentowania Wykonawcy przez osoby trzecie, niezbędne jest dołączenie do oferty stosownego upoważnienia.



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



9. Termin, sposób i miejsce składania oferty:

Termin składania ofert: 12.05.2016 -18.05.2016 r. (włącznie) w godz. 8.00 16-00.
Otwarcie ofert nastąpi dnia 19.05.2016 r. o godz. 09.00

Sposób i miejsce składania ofert:

Ofertę wraz z załącznikami złożyć można osobiście w siedzibie Zamawiającego lub za pośrednictwem tradycyjnej przesyłki pocztowej w zamkniętej kopercie zaadresowanej z dopiskiem „Postępowanie konkursowe w ramach działania 1.2 POPW” na adres:

Należy podać nazwę i adres firmy

PPHU „IGAR” Izabela Garlak

Adres:

Pracownia firmy:

ul. Kardynała Karola Wojtyły 39, 35-304 Rzeszów,

lub mailowo na adres poczty elektronicznej: igar@igarbridal.com

Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

10. Miejsce realizacji przedmiotu zamówienia:

Zamawiający nie wymaga realizacji całości przedmiotu zamówienia⁶ w siedzibie Zamawiającego, gdyż poszczególne elementy będą możliwe do wykonania w miejscu pracy (siedzibie) Wykonawcy. Zamawiający zastrzega sobie jednak prawo do realizacji niektórych elementów zadania w siedzibie Zamawiającego zlokalizowanej w obszarze województwa podkarpackiego pod adresem **PPHU „IGAR” Izabela Garlak, Pracownia firmy: ul. Kardynała Karola Wojtyły 39, 35-304 Rzeszów.**

. Elementy, których realizacja odbędzie się w siedzibie Zamawiającego to część elementów planistycznych oraz konsultacyjnych prowadzonych na rzecz przedstawicieli Zamawiającego. O konieczności realizacji tych elementów w siedzibie Zamawiającego Wykonawca zostanie powiadomiony z odpowiednim wyprzedzeniem oraz indywidualnie ustalany będzie termin dogodny dla obu stron.

11. Informacje na temat zakresu wykluczenia

- a) Zamawiający dokona oceny spełnienia warunków udziału w postępowaniu poprzez zastosowanie kryterium spełnia - nie spełnia, tj. zgodnie z zasadą - czy dokumenty zostały załączone do oferty i czy spełniają określone w zapytaniu ofertowym wymagania. Brak któregokolwiek z wymaganych oświadczeń lub dokumentów lub załączenie ich w niewłaściwej formie lub niezgodnie z wymaganiami określonymi w niniejszym zapytaniu ofertowym będzie skutkowało wykluczeniem Wykonawcy z udziału w postępowaniu. Zamawiający zastrzega sobie prawo dokonania zmian warunków zapytania ofertowego w uzasadnionych przypadkach, a także jego odwołania oraz zakończenia postępowania bez wyboru ofert, w szczególności w przypadku, gdy wartość oferty przekracza wielkość środków przeznaczonych przez Zamawiającego na sfinansowanie zamówienia.
- b) Zamawiający zastrzega, że złożenie oferty przez Wykonawcę nie stanowi zawarcia umowy.



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- c) Zamówienie udzielane jest w trybie wyboru najkorzystniejszej oferty zgodnie z zasadą konkurencyjności. Oferty są przygotowywane na koszt Wykonawców.
- d) O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:
- I. posiadają uprawnienia do wykonywania działalności i czynności objętych przedmiotem zamówienia, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień,
 - II. posiadają niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponują potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia,
 - III. znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia,
 - IV. nie została otwarta w stosunku do nich likwidacja, ani nie została ogłoszona upadłość, a także nie zalegają z opłacaniem podatków, ani składek na ubezpieczenie społeczne lub zdrowotne (z wyjątkiem przypadków, kiedy uzyskane zostało przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie, rozłożenie na raty zaległych płatności lub wstrzymanie w całości wykonania decyzji właściwego organu),
 - V. spełniają pozostałe wymagania określone w niniejszym zapytaniu ofertowym.

12. Brak powiązań kapitałowych i osobowych w celu uniknięcia konfliktów interesów

Z udziału w postępowaniu, dotyczącym wyboru wykonawcy modelu biznesowego internacjonalizacji w Działaniu 1.2 POPW – I etap wykluczone zostają podmioty powiązane kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym, na podstawie art. 6c Ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. 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 10 % 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 drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

13. Umowa warunkowa z wybranym Wykonawcą

Po zakończeniu postępowania ofertowego, Zamawiający zawrze z wybranym Wykonawcą 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 opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji;
- e) kwestie przeniesienia na Zamawiającego autorskich praw majątkowych i praw zależnych do wszelkich utworów powstałych w związku z przeprowadzeniem usług doradczych i opracowaniem modelu biznesowego internacjonalizacji;
- f) kwestie przeniesienia na Zamawiającego autorskich praw majątkowych i praw zależnych do wszelkich utworów powstałych w związku z przeprowadzeniem usług doradczych i opracowaniem modelu biznesowego internacjonalizacji;
- g) zobowiązanie Wykonawcy do udziału jego przedstawiciela w posiedzeniu Panelu Ekspertów w terminie wyznaczonym przez PARP, zgodnie z Regulaminem konkursu w ramach POPW Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” - I ETAP;



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- h) zobowiązanie Wykonawcy do opracowania modelu biznesowego internacjonalizacji zgodnie z wymogami określonymi w Regulaminie konkursu w ramach POPW Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” -1 ETAP;
- i) zobowiązanie Wykonawcy do uzgodnienia ostatecznej wersji modelu biznesowego internacjonalizacji z Zamawiającym;
- j) zobowiązanie Wykonawcy do uwzględnienia uwag do modelu biznesowego internacjonalizacji zgłoszonych przez PARP;
- k) warunek zawieszający, obowiązywanie umowy od otrzymania informacji od PARP o przyznaniu dofinansowania dla Zamawiającego w ramach POPW Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” -1 ETAP;
- l) j) zobowiązanie Wykonawcy do realizacji usług doradczych zgodnie z zasadami konkursu w ramach POPW Działanie 1.2 „Internacjonalizacja MŚP” - I ETAP, w planowanym terminie realizacji projektu pt. „Internacjonalizacja szansą na rozwój firmy Fabryka e-biznesu Sp. z o.o.”, pod rygorem kar umownych.

14. Zastrzeżenia dotyczące możliwości sprawdzenia wiarygodności potencjalnych Wykonawców:

Zamawiający zastrzega sobie prawo sprawdzania w toku oceny ofert wiarygodności przedstawionych przez potencjalnych Wykonawców dokumentów, wykazów, danych i informacji.

15. Informacja dotycząca wyboru oferty w toku postępowania ofertowego:

Informację o wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający zamieści:

- a) na swojej stronie internetowej tj.: www.igar.pl/
- b) na stronie internetowej Instytucji Pośredniczącej - publikacja na stronie www.parp.gov.pl (Dofinansowanie/Fundusze 2014-2020/Zamówienia wnioskodawców i beneficjentów) poprzez Lokalny System Informatyczny 1420 (<https://lsil420.parp.gov.pl/>)
- c) wysłaniu informacji o wyborze Wykonawcy w drodze zapytania ofertowego drogą mailową do trzech potencjalnych Wykonawców

16. Tryb udzielania wyjaśnień:

Każdy potencjalny Wykonawca ma prawo zwrócić się do Zamawiającego o wyjaśnienie treści przedmiotowej zapytania ofertowego.

Dane do osoby kontaktowej w sprawie udzielania wyjaśnień:

Joanna Chęć: tel. 691 999 405

17. Przesłanki odrzucenia oferty:

Zamawiający w toku postępowania ofertowego odrzuci ofertę potencjalnego Wykonawcy, jeżeli:

- a) jej treść nie będzie odpowiadać treści zapytania ofertowego lub potencjalny Wykonawca nie będzie spełniał warunków określonych w niniejszym zapytaniu ofertowym;
- b) zostanie złożona po terminie składania ofert;
- c) jeżeli oferta będzie nieważna na podstawie odrębnych przepisów.

18. Informacje dodatkowe:

- a) Zamawiającemu przysługuje prawo zamknięcia trybu niniejszego zapytania bez wybrania którejkolwiek z ofert.
- b) Na każdym etapie postępowania Zamawiający na prawo unieważnić postępowanie ofertowe.
- c) Zamawiający zastrzega możliwość wprowadzenia zmian do dokumentacji zapytania ofertowego wraz załącznikami. O wprowadzeniu możliwych zmian, Zamawiający powiadomi niezwłocznie potencjalnych



**Fundusze
Europejskie**
Polska Wschodnia

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Wykonawców, do których zostało wysłane zapytanie ofertowe oraz umieści stosowną informację na stronach internetowych, na których zostało opublikowane zapytanie ofertowe.

- d) W przypadku oferty sporządzonej w języku obcym konieczne jest przedłożenie tłumaczenia przysięgłego na język polski.
- e) Potencjalnym Wykonawcom nie przysługują roszczenia w związku z uprawnieniami Zamawiającego wynikającymi z niniejszego zapytania ofertowego.

Garlak Izabela



Izabela Garlak
35-326 Rzeszów
ul. Rejtana 53A
tel. (17) 850 43 28
Reg. 691544740, NIP: 813-276-08-87