#### Załącznik nr 1 do SIWZ – Opis przedmiotu zamówienia

Nr referencyjny nadany sprawie przez Zamawiającego: **TARRSA/UD\_EKSPORT/1/2018**

**OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

**(OPZ)**

Cena oferty nie może przekroczyć kwoty brutto: 1.200.000,00 zł,

w przeciwnym razie oferta podlegać będzie odrzuceniu jako niezgodna z SIWZ.

1. **Przedmiot zamówienia**

Zamówienie obejmuje realizację usług doradczych, polegających na opracowaniu 40. strategii internacjonalizacji działalności gospodarczej, dla 40. mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw z województwa kujawsko-pomorskiego, będących Startującymi eksporterami. Wskazana liczba 40. przedsiębiorstw jest zakładaną maksymalną liczbą. Faktyczna liczba wykonanych strategii będzie zależała od liczby przedsiębiorstw, które zostaną zakwalifikowane do Projektu.

1. **Termin realizacji zamówienia**

Termin realizacji zamówienia obejmuje okres od dnia podpisania umowy do dnia 31.12.2020 r.

Wybór przedsiębiorstw, które uzyskają wsparcie w formie usług doradczych, polegających na opracowaniu strategii, nastąpi w trybie konkursu ciągłego. Oznacza to, że konkurs będzie podzielony na rundy. Runda konkursu obejmuje: nabór wniosków w wyznaczonym dla danej rundy terminie, skierowanie z danej rundy wniosków do oceny i ogłaszanie wyników po zakończeniu oceny wniosków z danej rundy, przy czym nabór wniosków prowadzony jest do wyczerpania ustalonego limitu środków lub do zamknięcia konkursu. Po zakończeniu każdej rundy konkursu, Zamawiający przekaże Wykonawcy poszczególne Zlecenia do realizacji.

Wykonawca zobowiązany jest do zaplanowania realizacji poszczególnych działań w terminie realizacji zamówienia, przy czym jedno Zlecenie nie może trwać dłużej niż 60 dni kalendarzowych od przekazania Zlecenia przez Zamawiającego, z uwzględnieniem terminów niezbędnych do zaakceptowania proponowanych rozwiązań przez Zamawiającego. Zamawiający w ciągu 5 dni roboczych ustosunkuje się do przedstawionych strategii. Wykonawca maksymalnie w 5 dni roboczych naniesie poprawki zgodnie z sugestiami Zamawiającego.

1. **Założenia i cele**

Usługi doradcze będą świadczone w ramach projektu „FUNDUSZ EKSPORTOWY – granty dla MŚP z województwa kujawsko-pomorskiego”.

Celem projektu jest: zwiększenie poziomu handlu zagranicznego przedsiębiorstw z sektora MŚP z województwa kujawsko-pomorskiego oraz dywersyfikacja rynków zbytu.

Powyższy cel będzie realizowany przede wszystkim przez:

1. opracowanie strategii internacjonalizacji dla Startujących eksporterów,
2. udzielanie grantów na:
	1. udział w krajowych i zagranicznych międzynarodowych targach i wystawach w charakterze wystawcy oraz organizację wyjazdowych i przyjazdowych wizyt studyjnych związanych z targami i wystawami poza granicami kraju,
	2. udział w międzynarodowych targach poza granicami kraju w charakterze zwiedzających,
	3. usługi doradcze w zakresie podejmowania i rozwijania działalności eksportowej:
		1. projektowanie kampanii marketingowych i reklamowych,
		2. wsparcie prawne procesu negocjacji i zawierania kontraktów,
		3. adaptacja produktów i procesów do eksportu poprzez certyfikację produktów/usług i procesów w zakresie norm technicznych, jakości oraz zgodności,
		4. dostosowanie wzornictwa, usług oraz opakowań do wymagań zagranicznych rynków.
3. wparcie informacyjne w zakresie:
	1. rynków eksportowych,
	2. warunków ubiegania się o dofinasowanie na realizację przedsięwzięcia eksportowego oraz bieżącej realizacji przedsięwzięcia w zakresie przestrzegania obowiązujących procedur i wytycznych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020 oraz Regulaminu konkursu opracowanego przez Zamawiającego.

Planuje się, że w efekcie realizacji projektu zostanie wspartych w zakresie internacjonalizacji działalności 158 przedsiębiorstw, w tym 40 wprowadzi zmiany procesowe, wynikające z wdrożenia strategii internacjonalizacji.

1. **Grupa docelowa**

Usługi doradcze będą realizowane na rzecz przedsiębiorstw o następujących cechach:

* mikro, małych lub średnich,
* posiadających siedzibę/oddział/filię na terenie województwa kujawsko-pomorskiego,
* będących Startującymi eksporterami.

**Startujący eksporter** to przedsiębiorstwo, którego udział z przychodów z eksportu, w stosunku do osiągniętych w tym samym okresie przychodów z prowadzenia działalności gospodarczej, w okresie ostatnich trzech lat obrachunkowych poprzedzających rok, w którym został złożony wniosek o udzielenia wsparcia, w żadnym z tych trzech lat nie przekroczył 10%.

Ponadto usługi doradcze będą realizowane na rzecz przedsiębiorstw:

* posiadających w ofercie co najmniej jeden produkt (wyrób lub usługę), który ma potencjał sprzedażowy na nowym rynku zagranicznym.
* planujących wprowadzić zmiany procesowe w przedsiębiorstwie w związku z ekspansją zagraniczną,
* planujących eksportować produkty wpisujące się w Regionalną Strategię Innowacji Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020.
1. **Typ usług objętych zamówieniem**

Usługi doradcze będące przedmiotem zamówienia - polegające na opracowaniu strategii internacjonalizacji - będą realizowane na rzecz 40. Startujących eksporterów, na podstawie Zleceń przekazywanych przez Zamawiającego. Przekazanie zlecenia Wykonawcy obejmuje dane kontaktowe przedsiębiorstwa, dla którego ma być zrealizowana usługa. Uzgodnienie przez Wykonawcę harmonogramu wykonania usługi doradczej ze Startującym eksporterem nastąpi w ciągu 14 dni od przekazania Zlecenia przez Zamawiającego.

Wykonawca i właściwy przedsiębiorca wspólnie ustalają sposób kontaktu. Dopuszcza się następujące formy kontaktu: spotkanie bezpośrednie, konsultacje e-mail, konsultacje przez komunikatory głosowe i video, konsultacje telefoniczne. Czas bezpośredniej współpracy Wykonawcy ze Startującym eksporterem jest uzależniony od zakresu informacji niezbędnych do wykonania strategii i nie powinien być krótszy niż 10 godzin zegarowych.

W ramach każdego Zlecenia zostanie opracowana strategia internacjonalizacji przedsiębiorstwa.

Strategia internacjonalizacji powinna być dokumentem obejmującym perspektywę czasową właściwą dla dokumentów strategicznych i obejmować działania mające na celu skuteczną i efektywną internacjonalizację przedsiębiorstwa.

Dokument powinien być przygotowany w formie obrazującej przebieg realizacji zaplanowanych działań tj. sprawozdań z realizacji kolejnych realizowanych zadań, raportów podsumowujących zebrane informacje i przeprowadzone analizy wraz z wynikającymi z nich rekomendacjami, ustaleń o charakterze strategicznym – prowadzących do przygotowania strategii internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa.

Zawarte w dokumencie analizy i rekomendacje powinny mieć charakteru indywidualny, spersonalizowany i nawiązywać szczegółowo do planowanych działań oraz bazować na już podjętych czynnościach.

**Wymaganymi elementami każdej strategii internacjonalizacji są:**

1. Metryczka zawierająca:
	1. nazwę przedsiębiorcy, którego dotyczy dokument,
	2. nazwę wykonawcy usług doradczych,
	3. imiona i nazwiska autora (-ów) dokumentu,
	4. datę sporządzenia dokumentu;
2. Analiza możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności;
3. Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;
4. Wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikacja potencjalnych kontrahentów na rynkach zagranicznych;
5. Koncepcja wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym;
6. Określenie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji (w szczególności propozycje kluczowych inwestycji w środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne);
7. Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych z uwzględnieniem następujących działań:
8. usługi doradcze obejmujące:
	1. projektowanie kampanii marketingowych,
	2. wsparcie prawne procesu negocjacji i zawierania kontraktów,
	3. adaptację produktów i procesów do eksportu poprzez certyfikację[[1]](#footnote-1) produktów/usług i procesów w zakresie norm technicznych, jakości i zgodności,
	4. dostosowanie wzornictwa, usług oraz opakowań do wymagań rynków zagranicznych;
9. udział w krajowych i zagranicznych międzynarodowych targach i wystawach w charakterze wystawcy; organizacja wyjazdowych i przyjazdowych wizyt studyjnych związanych z targami i wystawami poza granicami kraju;
10. udział w międzynarodowych targach poza granicami kraju w charakterze zwiedzających;
11. inne;
12. Analiza dotychczasowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa wraz z propozycją zmian, rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej, w szczególności:
13. zmian w strukturze organizacyjnej (schemacie organizacyjnym poprzez dodanie lub rozszerzenie zakresu działalności przedsiębiorstwa o działalność eksportową) oraz
14. zmian procesowych, wynikających z działalności eksportowej, związanych ze sposobem produkcji lub świadczenia usług, obsługi klientów i kontaktów z kontrahentami itp.

Procesy oraz metody organizacyjne nie muszą być nowością dla rynku, na którym operuje przedsiębiorstwo, ale muszą być nowością przynajmniej dla samego przedsiębiorstwa.

1. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;
2. Strategia zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;
3. Syntetyczne, całościowe przedstawienie proponowanej strategii internacjonalizacji, 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;
4. Harmonogram i kosztorys wdrażania zaproponowanej strategii internacjonalizacji z wyszczególnieniem wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w ramach grantów z Funduszu Eksportowego – ujęcie syntetyczne, tabelaryczne;
5. Kalkulacja opłacalności wdrożenia zaproponowanej strategii internacjonalizacji (zawierająca projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym).
6. Określenie celów szczegółowych, obrazujących postęp wdrażania strategii internacjonalizacji, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.

Efektem każdego Zlecenia będzie strategia, posiadająca cechy świadczące o charakterze twórczym, zindywidualizowanym i spersonalizowanym – dopasowanym do specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa, produktu i rynku, którego dotyczy.

Strategia będzie dokumentem sporządzony w języku polskim, niemającym charakteru opracowania akademickiego ani dokumentu nadmiernie uniwersalnego, zawierającego zbyt ogólne analizy i rekomendacje możliwe do odniesienia do różnych odbiorców.

Ostateczną wersję dokumentu Wykonawca jest zobowiązany przekazać Zamawiającemu w formie elektronicznej edytowalnej oraz w wersji papierowej trwale spiętej w dwóch egzemplarzach, będącej wydrukiem w kolorze.

Dokument powinien zawierać (na pierwszej stronie) oznaczenie zgodne z informacją otrzymaną od Zamawiającego (ciąg znaków zawierający znak Funduszy Europejskich, barwy RP, herb województwa i znak Unii Europejskiej) oraz informację: Niniejsza strategia internacjonalizacji została opracowana w ramach projektu pn. „FUNDUSZ EKSPORTOWY – granty dla MŚP z województwa kujawsko-pomorskiego” dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Poddziałania 1.5.3 Wsparcie procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, Schemat: Wsparcie MŚP na rynkach międzynarodowych - projekty grantowe, Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020.

1. **Wymagania wobec Wykonawcy**

Obowiązki wykonawcy w zakresie realizacji zamówienia oraz współpracy z Zamawiającym:

1. Pozostawanie w stałym kontakcie z osobami odpowiedzialnymi za realizację projektu po stronie Zamawiającego (spotkania odpowiednio do potrzeb, kontakt telefoniczny oraz drogą elektroniczną, wyznaczenie osoby do kontaktów roboczych,) w tym:
	1. informowanie o stanie prac, sporządzanie w formie elektronicznej miesięcznych sprawozdań o postępach prac. Oznacza to, że Wykonawca po zakończeniu każdego miesiąca zobowiązany jest dostarczyć Zamawiającemu sprawozdanie dokumentujące działania zrealizowane w danym miesiącu doradztwa,
	2. informowanie o pojawiających się problemach i innych zagadnieniach istotnych dla realizacji zamówienia (na bieżąco).
2. Przed wykonaniem pierwszego Zlecenia Zamawiający wymaga wcześniejszego uzgodnienia koncepcji merytorycznej strategii w formie mailowej lub podczas bezpośredniego spotkania z przedstawicielem Zamawiającego.
3. Każda opracowana strategia przed wydrukiem musi uzyskać akceptację Zamawiającego.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo wprowadzania zmian do zaproponowanych przez Wykonawcę strategii dla wszystkich Zleceń w ramach umowy.
5. Terminy wszystkich Zleceń muszą być zawsze uzgodnione i potwierdzone przez Zamawiającego.
6. Wszystkie przygotowane w ramach przedmiotowego zamówienia elementy muszą być oznakowane zgodnie z obowiązującymi na czas trwania umowy wymogami wynikającymi z dokumentu pod nazwą „Podręcznik wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności 2014-2020 w zakresie informacji i promocji”, które zamieszczone są na stronie internetowej Instytucji Zarządzającej: [www.mojregion.eu](http://www.mojregion.eu). Opracowane materiały powinny zawierać następujący ciąg znaków: (1) znak Funduszy Europejskich złożony z symbolu graficznego, nazwy Fundusze Europejskie oraz nazwy Program Regionalny, (2) znak barw Rzeczypospolitej Polskiej składający się z symbolu graficznego oraz nazwy Rzeczpospolita Polska, (3) herb województwa kujawsko-pomorskiego z podpisem (4) logotyp Unii Europejskiej z odwołaniem słownym do Unii Europejskiej i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wykonawca musi uwzględnić, że barwy RP występują tylko i wyłącznie w wersji pełnokolorowej i nie można ich stosować w wersji achromatycznej i monochromatycznej.
7. Wykonawca przekaże Zamawiającemu wszelkie majątkowe prawa autorskie, prawa pokrewne oraz prawa zależne do treści powstałych w wyniku realizacji umowy bez ograniczeń czasowych i terytorialnych i na wszystkich polach eksploatacji.
8. Wszystkie projekty i materiały opracowane przez Wykonawcę muszą zostać przekazane Zamawiającemu w formacie umożliwiającym edycję.
1. Ściśle określone postępowanie, w którym strona trzecia (organizacja), przyznaje pisemne zaświadczenie w formie certyfikatu o tym, że produkt (usługa), proces lub osoba spełnia określone wymagania. Certyfikacja jest częścią procesu oceny zgodności. Certyfikat/y powinny być wydane przez niezależne jednostki certyfikujące, np. PCC-CERT, BSI, BPIC, SGS, DNV, DQS, TÜV, DEKRA, i wiele innych, wyznaczające standardy kontroli w zakresie zastrzeżonym przez daną jednostkę. [↑](#footnote-ref-1)