

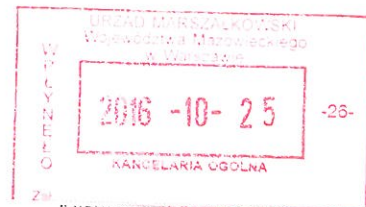
EF II. WIR
26.10.2016

2218 F II
25710116

26 PAZ 2016

Złożono osobiście

UPROSZCZONA OFERTA REALIZACJI ZADANIA PUBLICZNEGO



I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego adresowana jest oferta	Zarząd Województwa Mazowieckiego		
2. Tryb, w którym złożono ofertę	Art. 19a ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie		
3. Rodzaj zadania publicznego ¹⁾	„Działalność wspomagającą rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości”, „Wspieranie i rozwój klastrów i inicjatyw klastrowych oraz wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej na rynku, w tym m.in. promowanie współpracy między sferą nauki i biznesu.”		
4. Tytuł zadania publicznego	„Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na rynku producenta barwników poprzez stworzenie w ramach Mazowieckiego Klastra BioTechMed interdyscyplinarnego powiązania kooperacyjnego mającego na celu rozwój technologiczny produktu oraz dostosowanie tradycyjnego przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach współczesnych wyzwań rynkowych dzięki wprowadzeniu innowacji organizacyjnych, procesowych i marketingowych.”		
5. Termin realizacji zadania publicznego ²⁾	Data rozpoczęcia	3-11-2016	Data zakończenia 31-12-2016

II. Dane oferenta (-ów)

1. Nazwa oferenta (-ów), forma prawna, numer Krajowego Rejestru Sądowego lub innej ewidencji, adres siedziby oraz adres do korespondencji (jeżeli jest inny od adresu siedziby)	„Fundacja In Posterum: postrzegać, rozumieć, działać”, KRS nr 0000409662, Ostróda (14-100), ul. Mrongowiusza 3b, adres korespondencyjny: Warszawa (02-315), ul. Barska 29		
2. Inne dodatkowe dane kontaktowe, w tym dane osób upoważnionych do składania wyjaśnień dotyczących oferty (np. numer telefonu, adres poczty elektronicznej, numer faksu, adres strony internetowej)	Wojciech Darkiewicz, tel. 607 160 128, wuesde@gmail.com		

III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Opis zadania publicznego proponowanego do realizacji wraz ze wskazaniem, w szczególności celu, miejsca jego realizacji, grup odbiorców zadania oraz przewidywanego do wykorzystania wkładu osobowego lub rzeczowego
Celem zadania opisanego w niniejszej ofercie jest realizacja we współpracy z Mazowieckim Klastrem BioTechMed projektu/zadania związanego z ulepszeniem istniejącego produktu chemicznego w postaci barwników (innowacja technologiczna) oraz wprowadzeniem do przedsiębiorstwa producenta tychże barwników innowacji organizacyjnych, procesowych i marketingowych, dzięki czemu oferowany asortyment zyska przewagę konkurencyjną w zakresie zastosowań, m.in. w związku z potwierdzeniem ekologiczności samego produktu, jak i metody wytwarzania, a producent rozszerzy działalność na nowe rynki, dotrze do nowych segmentów klientów oraz wzmocni swoją obecność na rynkach, na których obecny jest już obecnie. Równoległym celem realizacji przedmiotowego zadania jest rozwinięcie w Mazowieckim Klastrze BioTechMed współpracy horyzontalnej związanej z branżą bio-chemiczną, stosunkowo najstabilniej obecną w dotychczasowej działalności, a stanowiącą zaplecze dla podstawowego profilu działalności Klastra, tj. szeroko rozumianej biotechnologii i punkt wyjścia do nawiązania synergicznej współpracy z innymi organizacjami, w tym klastrami, prowadzącymi swoje działania w obszarze chemii.

¹⁾ Rodzaj zadania zawiera się w zakresie zadań określonych w art. 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

²⁾ Termin realizacji zadania nie może być dłuższy niż 90 dni.

Klaster koordynowany jest przez BTM Innovations sp. z o.o., instytucję otoczenia biznesu, której misją jest budowanie wartości innowacji w Kłastrze. W wyniku działalności ekosystemu innowacji Kłastera BTM powstało już 7 start-up'ów technologicznych z branżach takich jak medycyna, biotechnologia, chemia i nowe materiały.

Produktami, które mają zostać ulepszone dzięki współpracy z Mazowieckim klastrem BioTechMed i poszczególnymi partnerami tego Kłastera działającymi w ramach zadaniowego zespołu roboczego, są oferowane od ponad 70 lat polskie barwniki. Producent tradycyjnie koncentrował swoją działalność na barwnikach do tkanin, do tej pory stanowiących główne źródło jego przychodów, od wielu jednak lat obrót z tego źródła systematycznie się zmniejsza i firma ma problemy z utrzymaniem stabilności finansowej.

Wstępne analizy przeprowadzone przed producenta i oferenta wykazały, że szansą na rozwój przedsiębiorstwa jest przestawienie środka ciężkości działań pro-sprzedażowych z barwników do tkanin na ekologiczne barwniki do drewna. W warunkach Polski, kraju o silnie rozwiniętym przemyśle drzewnym i branżach pokrewnych, w szczególności meblarskim i stolarskim oraz stosunkowo rozwiniętej instytucjonalizacji tych branż (m.in. kilka klastrow drzewnych, izba gospodarcza przemysłu drzewnego), zapotrzebowanie na ekologiczne produkty jest bardzo szerokie (kilkaset tartaków i stolarni, dziesiątki firm meblarskich, w tym działające w dużej części na rynkach zewnętrznych, a z mniej masowych segmentów rynku m.in. zakłady konserwacji zabytków). Należy także zwrócić uwagę, że obecnie stosowane są przez polskie przedsiębiorstwa z branży drzewnej barwniki głównie zagraniczne, przeważnie niemieckie, znacząco droższe od oferowanych przez producenta należącego do Mazowieckiego Kłastera BioTechMed, a jednocześnie niewyróżniające się znacząco jakością, posiadające za to szereg atestów i certyfikatów oraz rozbudowane zaplecze związane z marką, rozwiniętym systemem marketingu, sprzedaży i dystrybucji.

Realizacja zadania ma w swej istocie na celu podstawową analizę właściwości produktów konkurencyjnych, szczególnie producentów zagranicznych oferujących swoje towary na polskim rynku, analizę potrzeb zgłaszanych przez użytkowników barwników do drewna oraz zbadanie możliwości ulepszenia technologicznego barwników produkowanych przez partnera/członka Kłastera w celu zaspokojenia zdiagnozowanych potrzeb i zdobycia przewagi konkurencyjnej. Kolejnym etapem będzie stworzenie nowej oferty na rzecz producenta oraz prowadzenie promocji z wykorzystaniem nowoczesnych i koniecznych form wirtualnych: internetowe narzędzia sprzedażowe, media społecznościowe, reklama kontekstowa, pozycjonowanie itd.

Zadanie zostanie zrealizowane zasadniczo w Warszawie, gdzie prowadzona jest produkcja barwników, większa część działalności oferenta, siedzibę ma koordynator Kłastera, jak również zdecydowana większość partnerów Kłastera, w tym jednostki naukowe. Do realizacji zadania wykorzystane zostaną m.in. zasoby Kłastera: przestrzeń biurowa, sprzęt biurowy, sala konferencyjna ze sprzętem audio-video.

W zadaniu uczestniczyć będzie oferent w ścisłej współpracy z producentem ekologicznych barwników będącym partnerem Kłastera i koordynatorem Mazowieckiego Kłastera BTM oraz wybranymi wspólnie z koordynatorem partnerami, którzy utworzą powiązanie kooperacyjne. Bezpośrednim odbiorcą zadania będzie jeden podmiot, tj. producent barwników (będący partnerem Kłastera), a także należący do Kłastera wykonawcy poszczególnych usług przeprowadzanych na rzecz producenta w ramach tegoż zadania, natomiast pośrednim odbiorcą realizacji zadania będzie masowa liczba nabywców polskich produktów ulepszonych technologicznie i oferowanych do sprzedaży w nowoczesnej formie dzięki realizacji zadania przez współpracujący zespół składający się z przedstawicieli kilku podmiotów – partnerów/członków Kłastera.

W realizacji zadania uczestniczyć będą następujące osoby:

Ze strony oferenta:

Wojciech Darkiewicz – prawnik, specjalizuje się w prawie kontraktowym oraz prawnych aspektach powiązań sfery publicznej i prywatnej, w szczególności nauki i gospodarki. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji UW oraz Podyplomowego Studium Prawa Własności Intelektualnej na WPiA UW. Od blisko 15 lat prowadzi działalność gospodarczą, w ramach której świadczy usługi doradztwa prawnego i ogólnogospodarczego, w tym w zakresie restrukturyzacji przedsiębiorstw, optymalizacji form i charakteru prowadzenia działalności gospodarczej.

Zespół (skład podstawowy, który będzie rozszerzony o innych przedstawicieli partnerów klastra) stworzony w ramach Mazowieckiego Klastra BioTechMed

Żaneta Niepogoda - absolwentka Szkoły Głównej Handlowej, eksperta technologiczno-biznesowego, specjalizuje się w tworzeniu analiz rynkowych, tworzeniu modeli biznesowych, strategii gospodarczych, doradztwie eksportowym, zrealizowała kilkadziesiąt projektów dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Przemysław Furdal - absolwent kierunku Chemia Medyczna na Wydziale Chemii Uniwersytetu Gdańskiego i kierunku Chemia w specjalności chemia organiczna na Wydziale Chemii Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończył również SGH, gdzie zrealizował pracę magisterską pt. "zarządzanie projektami badawczymi". Dodatkowo ukończył podyplomowe studia zarządzania projektami w Szkole Głównej Handlowej.

2. Zakładane rezultaty realizacji zadania publicznego

1. Wprowadzenie w przedsiębiorstwie producenta szeregu innowacyjnych rozwiązań:
 - 1.1.innowacje technologiczne związane z wprowadzeniem ulepszeń technologicznych do produktu (współpraca naukowo-technologiczna z jednostką naukową związaną z analizą rozwiązań konkurencyjnych oraz ulepszeniem technologicznym produktu: wyższa jakość, rozszerzenie zastosowań, nowe właściwości odpowiadające na zdiagnozowane potrzeby użytkowników),
 - 1.2.innowacje organizacyjne i procesowe w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości (działania oparte na realnej analizie rynku: oczekiwaniach użytkowników oraz profesjonalnej weryfikacji produktów konkurencji, nowe narzędzia sprzedażowe poprzez Internet, nowe kanały komunikacji z klientami i dystrybucji),
 - 1.3.innowacje organizacyjne, procesowe i marketingowe związane ze zmianą treści i formy dotychczas prowadzonej promocji, sprzedaży i dystrybucji (responsywna strona internetowa, media społecznościowe, reklama kontekstowa, pozycjonowanie,).
2. Stworzenie w ramach Mazowieckiego Klastra BioTechMed powiązania kooperacyjnego, w efekcie którego powstanie interdyscyplinarny zespół projektowy koordynowany przez oferenta przy współudziale koordynatora Klastra, składający się z przedstawicieli oferenta oraz partnerów Klastra: jednostek naukowych lub ich pracowników (wydziały chemiczne Uniwersytetu Warszawskiego lub Politechniki Warszawskiej, względnie Instytut Inżynierii Materiałów Polimerowych i Barwników lub Politechnika Łódzka) oraz partnerów – jednostek otoczenia biznesu specjalizujących się w analizach rynkowych i biznesowych, doradztwie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, rozwoju przedsiębiorczości i zarządzania zmianą/wprowadzaniem innowacji oraz marketingiem, prowadzeniem działań pro-sprzedażowych oraz wprowadzaniem na rynek nowych produktów.
3. W efekcie realizacji projektu podniesiona zostanie także świadomość możliwości współpracy wśród członków Klastra, podniesione zostaną kompetencje zespołu zarządzającego, projekt przyczyni się także wydatnie do uzupełnienia oferty usługowej Klastra poprzez dołączenie do działań skierowanych przede wszystkim do start-up'ów także usługi związane z restrukturyzacją istniejących przedsiębiorstw.
4. Zakładany cel do realizacji nie stanowi mglistych formuł dotyczących „nawiązywania współpracy” i „wymiany doświadczeń” traktowanych jako cel sam w sobie, a konkretne działania – stosunkowo szerokie merytorycznie, a jednocześnie możliwe do podjęcia z zaangażowaniem relatywnie niewielkich środków finansowych dzięki nawiązaniu współpracy z Mazowieckim Klastrem BTM - mające umożliwić polskiemu przedsiębiorcy oferującego produkty o ponad 70-letniej tradycji (rok rozpoczęcia działalności przez firmę, która wprowadziła na rynek produkty oferowane do dziś pod tą samą marką – 1945) dostosowanie się technologiczne i organizacyjne do współczesnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, przy zachowaniu ekologicznych właściwości produktu i procesu produkcji i poprawę sytuacji finansowej niezbędnej dla podjęcia dalszych kroków w celu zwiększenia zasięgu rynkowego, w tym „odzyskania” rynków utraconych głównie na rzecz zagranicznej konkurencji, a w perspektywie pozyskania także inwestorów i kapitalizacji przedsiębiorstwa umożliwiającej odnowienie parku maszynowego i ekspansję eksportową.

IV. Szacunkowa kalkulacja kosztów realizacji zadania publicznego (w przypadku większej liczby kosztów istnieje możliwość dodania kolejnych wierszy)

Lp.	Rodzaj kosztu	Koszt całkowity (zł)	do poniesienia z wnioskowanej dotacji ³⁾ (zł)	do poniesienia ze środków finansowych własnych, środków pochodzących z innych źródeł, wkładu osobowego lub rzeczowego ⁴⁾ (zł)
	Analiza rozwiązań technologicznych konkurencji oraz możliwości ulepszenia oferowanych produktów	4.000	4.000	0
	Analiza konkurencji i strategia biznesowa	3.000	3.000	0
	Wizerunek i narzędzia internetowe	3.000	3.000	0
Koszty ogółem:		10.000	10.000	0

Oświadczam(-y), że:

- 1) proponowane zadanie publiczne będzie realizowane wyłącznie w zakresie działalności pożytku publicznego oferenta;
- 2) w ramach składanej oferty przewidujemy ~~pobieranie~~*/niepobieranie* świadczeń pieniężnych od adresatów zadania;
- 3) wszystkie podane w ofercie oraz załącznikach informacje są zgodne z aktualnym stanem prawnym i faktycznym;
- 4) oferent*/oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega (-ją)*/zalega (-ją)* z opłacaniem należności z tytułu zobowiązań podatkowych;
- 5) oferent*/oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega (-ją)*/zalega (-ją)* z opłacaniem należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne.



 (Wojciech Doruchiewicz)

(podpis osoby upoważnionej
 lub podpisy osób upoważnionych
 do składania oświadczeń woli w imieniu
 oferenta)

Data 25/10/2016

Załącznik:

W przypadku gdy oferent nie jest zarejestrowany w Krajowym Rejestrze Sądowym – potwierdzona za zgodność z oryginałem kopia aktualnego wyciągu z innego rejestru lub ewidencji.

³⁾ Wartość kosztów ogółem do poniesienia z dotacji nie może przekroczyć 10 000 zł.

⁴⁾ W przypadku wsparcia realizacji zadania publicznego.