

Radwanice, 30.03.2011 r.

P.P.U.H. IZAR Krystian Cichocki

ul. Grafitowa 6

Radwanice

55-010 Święta Katarzyna

ZAPYTANIE OFERTOWE  
ZAKUP USŁUGI  
**„PRZYGOTOWANIE PLANU ROZWOJU EKSPORTU  
W RAMACH PO IG 6.1. ETAP I” dla firmy IZAR**

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup zewnętrznej usługi doradczej w zakresie opracowania Planu rozwoju eksportu w ramach Działania 6.1. „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. nr 68, poz. 414 z póź. zm.).

Tytuł projektu: „Opracowanie Planu rozwoju eksportu firmy IZAR z Radwanic.”

Nr wniosku o dofinansowanie: WND-POIG.06.01.00-02-158/10

Planowany termin realizacji projektu: od 18.04.2011 r. – 04.08.2011 r.

Plan rozwoju eksportu powinien zawierać następujące elementy:

- 1) informację o dacie rozpoczęcia przygotowywania dokumentu;
- 2) opracowania dotyczące analizy konkurencyjnej przedsiębiorstwa pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy;
- 3) opracowania dotyczące wyboru rynków docelowych działalności eksportowej;
- 4) opracowania dotyczące badania wybranych rynków docelowych;
- 5) opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport;
- 6) analizę SWOT dla eksportu każdego rodzaju produktu/usługi na każdym z planowanych rynków docelowych;
- 7) opis celów i strategii eksportowej;
- 8) rekomendację rozwoju działalności eksportowej;

- 9) wskazanie i uzasadnienie wyboru działań do realizacji przez przedsiębiorcę spośród wymienionych w § 40 ust.2 w/w Rozporządzenia;
- 10) szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii;
- 11) wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej.

Plan rozwoju eksportu powinien w sposób kompleksowy określać strategię eksportową do realizacji w kolejnych dwóch latach.

W opracowanym Planie rozwoju eksportu powinna być zamieszczona informacja o fakcie realizacji projektu ze środków POIG zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (Dz. Urz. UE L 371 z 27.12.2006).

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto,
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- maksymalny czas opracowania Planu rozwoju eksportu,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką imienną i firmową,
- informacje na temat ilości wykonanych PRE, wniosków w ramach Działania 6.1 PO IG oraz projektów targowo-wystawienniczych i promocyjnych (Regionalne Programy Operacyjne) wraz ze wskazaniem Zleceniodawców.

Oferta może być przesłana:

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [biuro@izar.pl](mailto:biuro@izar.pl)
- za pośrednictwem poczty na adres: P.P.U.H. IZAR Krystian Cichocki, ul. Grafitowa 6, Radwanice, 55-010 Święta Katarzyna

Zapytanie ofertowe zamieszczono na stronie: [www.izar.pl](http://www.izar.pl)

Termin składania ofert upływa w dniu: 15.04.2011 r.

Planowany termin rozstrzygnięcia postępowania ofertowego i wyłonienie oferenta nie później niż dnia 18.04.2011 r.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Cena całkowita za usługę	<ul style="list-style-type: none"> <li>Do 12 500 zł netto – 20 pkt.</li> <li>Pow. 12 500 zł netto – 0 pkt.</li> </ul>	20
2	Warunki płatności	<ul style="list-style-type: none"> <li>Oferta zawiera klauzulę o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 5 pkt.</li> <li>Oferta nie zawiera klauzuli o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 0 pkt.</li> </ul>	5
3	Ubezpieczenie realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> <li>Oferent posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę minimum 400 000 zł – 10 pkt.</li> <li>Oferent nie posiada ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę minimum 400 000 zł – 0 pkt.</li> </ul>	10
4	Doświadczenie w zakresie sporządzenia pozytywnie zweryfikowanych PRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zleceniobiorca wykonał 30 lub więcej PRE – 20 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 22-29 PRE – 15 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 14-21 PRE – 10 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 6-13 PRE – 5 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał poniżej 6 PRE – 0 pkt.</li> </ul>	20
5	Doświadczenie w zakresie sporządzenia wniosków do I i II etapu – projekty pozytywnie ocenione	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zleceniobiorca opracował 60 lub więcej wniosków do I i II etapu – 20 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 45-59 wniosków do I i II etapu – 15 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 30-44 wniosków do I i II etapu – 10 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał 15-29 wniosków do I i II etapu – 5 pkt.</li> <li>Zleceniobiorca wykonał poniżej 15 wniosków do I i II etapu – 0 pkt.</li> </ul>	20
6	Doświadczenie w pozyskiwaniu dofinansowania w projektach targowo-wystawienniczych oraz promocyjnych w ramach Regionalnych Programów	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w działaniach z RPO powyżej 50 – 10 pkt.</li> <li>Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w działaniach z RPO – 25-49 projektów – 5 pkt.</li> <li>Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w działaniach z RPO – poniżej 25 projektów – 0 pkt.</li> </ul>	10

	Operacyjnych 2007-2013		
7	Doświadczenie w zakresie kompleksowego organizowania wyjazdów na zagraniczne imprezy targowo-wystawiennicze <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – w liczbie 100 i więcej – 15 pkt.</li> <li>• Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – w liczbie 70-99 – 10 pkt.</li> <li>• Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – dla 40-69 firm – 5 pkt.</li> <li>• Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – dla mniej niż 40 firm – 0 pkt.</li> </ul>	15
	<b>RAZEM</b>		<b>100</b>

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę – z największą ilością punktów – według ustalonych kryteriów. W przypadku uzyskania takiej samej ilości punktów przez dwóch oferentów, o miejscu na liście rankingowej zadecyduje termin złożenia oferty.

Z poważaniem,

P.P.U.H. IZAR

Krzysztof Cichocki

<sup>1</sup> Kompleksowy wyjazd na targi międzynarodowe – obejmujące organizację podróży służbowej, wynajęcie i zabudowę powierzchni wystawienniczej, obsługę techniczną stoiska, zakup usług w zakresie transportu eksponatów