



Wrocław, dn. 31 marca 2010 roku

Ropla Elektronik Sp. z o.o.
ul. Wyścigowa 3
53-011 Wrocław
fax: (71)369-87-39

ZAPYTANIE OFERTOWE

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:

Przygotowanie firmy do rozszerzenia eksportu innowacyjnych systemów oświetleniowych.

Planowany termin realizacji projektu:

Od 14 kwietnia do 10 maja 2010

Nr wniosku lub umowy:

WND-POIG.06.01.00-02-072/09

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.

Na 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,
- termin ważności oferty,
- opis doświadczeń, w tym skład zespołu projektowego i informacje na temat doświadczeń osób biorących udział w realizacji zlecenia; jak również informację na temat ilości wykonanych PRE wraz z informacją o Zlecających wraz z danymi kontaktowymi,
- maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
- cenę całkowitą netto i brutto,
- termin płatności,
- warunki płatności.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczętką firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.

Oferta powinna być ważna do 31 kwietnia 2010

Oferta powinna być przesłana pocztą elektroniczną lub kurierem za potwierdzeniem odbioru **do dnia 14 kwietnia** na adres:

j.rawa@ropla.eu

bądź

Ropla Elektronik Sp. z o.o.
ul. Wyścigowa 3, 53-011 Wrocław

Oferty dostarczone po wyżej określonym terminie nie będą rozpatrywane.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Ilość wykonanych PRE przez oferenta	<ul style="list-style-type: none"> • powyżej 10 wykonanych PRE – 40 pkt. • od 6 - 10 wykonanych PRE – 20 pkt. • poniżej 6 wykonanych PRE – brak pkt. 	40
2	Cena całkowita za usługę	<ul style="list-style-type: none"> • do 2.500 zł netto – 15 pkt. • 2.501 - 5.000 zł netto – 14 pkt. • 5001 - 7.500 zł netto – 13 pkt. • 7501 - 10.000 zł netto – 12 pkt. • 10.001 - 12.500 zł netto – 11 pkt. • pow. 12.500 zł netto – brak pkt. 	15
3	Maksymalny czas realizacji zlecenia	<ul style="list-style-type: none"> • do 45 dni – 10 pkt. • 45-60 dni – 5 pkt. • pow. 60 dni – brak punktów 	10
4	Termin płatności za usługę	<ul style="list-style-type: none"> • pow. 90 dni – 10 pkt. • 61-90 dni – 5 pkt. • do 60 dni – brak punktów 	10
5	Warunki płatności	<ul style="list-style-type: none"> • Klauzula o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 10 pkt. 	10
6	Ilość konsultantów zaangażowanych w realizację zlecenia, będących właścicielami lub wspólnikami Oferenta lub też zatrudnionych w oparciu o umowę o pracę u Oferenta	<ul style="list-style-type: none"> • pow. 5 osób – 15 pkt. • 4-5 osób – 10 pkt. • 2-3 osób – 5 pkt. 	15
		Razem	100

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria.