

Sosnowiec, 01.12.2010 r.

METALWELD FIPROM Polska sp. z o.o.
ul. Mikołajczyka 57
41-200 Sosnowiec

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: **Rozwój działalności eksportowej firmy METALWELD FIPROM POLSKA SP. Z O.O.**

Nr wniosku o dofinansowanie: **WND-POIG.06.01.00-24-183/10**

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:

1. nazwę i adres oferenta,
2. datę sporządzenia,
3. termin ważności oferty,
4. informację na temat zakresu przedmiotowego opracowania,
5. maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
6. cenę całkowitą netto i brutto wykonania usługi,
7. informację na temat maksymalnego terminu płatności,
8. informację na temat warunków płatności, w tym w przypadku negatywnej weryfikacji PRE,
9. informację na temat ewentualnie posiadanego ubezpieczenia prawidłowej realizacji umowy (polisa),
10. skład zespołu projektowego i informacje na temat doświadczeń osób biorących udział w realizacji zlecenia,
11. informację na temat doświadczeń wydawniczych,
12. informację na temat ilości wykonanych PRE wraz z informacją o Zlecających z danymi kontaktowymi,
13. informację na temat ilości wykonanych wniosków do działania POIG w ramach I i/ lub II etapu,
14. informację na temat doświadczenia w świadczeniu usług doradczych,
15. informację na temat wsparcia po zrealizowaniu projektu.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta i/lub być opatrzona pieczętą firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta, według zasad reprezentacji.

Oferta powinna być ważna minimum do: 28.02.2011 r.

Oferta powinna być przesłana pocztą lub kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres siedziby firmy wskazanej na pierwszej stronie.

Zapytanie ofertowe zamieszczono również na stronie internetowej i w siedzibie zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym.

Termin składania ofert upływa w dniu: 20.12.2010 r. o godz. 15.00

Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane.

W trakcie trwania konkursu ofert nie będą udzielane żadne informacje, które mogłyby mieć wpływ na treść składanych ofert.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Maksymalny termin realizacji zlecenia	<ul style="list-style-type: none"> do 60 dni – 10 pkt. 61-90 dni – 5 pkt. pow. 90 dni – 0 pkt. 	10
2	Cena całkowita za usługę	<ul style="list-style-type: none"> do 12.500 zł netto – 10 pkt. pow. 12.500 zł netto – 0 pkt. 	10
3	Maksymalny termin płatności za usługę	<ul style="list-style-type: none"> pow. 90 dni od dnia zdania PRE – 10 pkt. 61-90 dni od dnia zdania PRE – 5 pkt. do 60 dni od dnia zdania PRE – 0 pkt. 	10
4	Warunki płatności	<ul style="list-style-type: none"> Oferta zawiera klauzulę o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 10 pkt. Oferta nie zawiera klauzuli o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 0 pkt. 	10
5	Ubezpieczenie realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> Oferent posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę 50 tys. zł lub wyższą – 10 pkt. Oferent nie posiada ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę 50 tys. zł lub wyższą – 0 pkt. 	10
6	Zabezpieczenie kadrowe realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> Oferent zaangażuje w realizację projektu 5 lub więcej konsultantów/specjalistów, którzy są zatrudnieni u niego w oparciu o umowę o pracę lub są wspólnikami/właścicielami firmy, w tym co najmniej jednego ze stopniem naukowym doktora – 10 pkt. Oferent zaangażuje w realizację projektu 2-4 konsultantów/specjalistów, którzy są zatrudnieni u niego w oparciu o umowę o pracę lub są wspólnikami/właścicielami firmy, w tym co najmniej jednego ze stopniem naukowym doktora – 5 pkt. Oferent zaangażuje w realizację projektu mniej niż 2 konsultantów/specjalistów, którzy są zatrudnieni u niego w oparciu o umowę o pracę lub są wspólnikami/właścicielami firmy – 0 pkt. 	10
7	Profesjonalny charakter opracowania	<ul style="list-style-type: none"> Oferent jest zarejestrowanym wydawcą w Bibliotece Narodowej i wydał dotychczas co najmniej 10 publikacji, oznaczonych ISBN – 10 pkt. Oferent nie jest zarejestrowanym wydawcą w Bibliotece Narodowej i/lub nie wydał dotychczas co najmniej 10 publikacji, oznaczonych ISBN – 0 pkt. 	10
8	Doświadczenie w zakresie sporządzania PRE	<ul style="list-style-type: none"> Oferent zrealizował dotychczas 60 lub więcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 10 pkt. Oferent zrealizował dotychczas 30-59 projektów, polegających na opracowaniu PRE – 5 pkt. Oferent zrealizował dotychczas mniej niż 30 projektów, polegających na opracowaniu PRE – 0 pkt. 	10
9	Doświadczenie w zakresie sporządzania wniosków do działania 6.1 POIG	<ul style="list-style-type: none"> Oferent zrealizował dotychczas 170 lub więcej projektów, polegających na opracowaniu wniosku o dofinansowanie w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 10 pkt. Oferent zrealizował dotychczas 100-169 projektów, polegających na opracowaniu wniosku o dofinansowanie w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 5 pkt. 	10

		<ul style="list-style-type: none"> Oferent zrealizował dotychczas 99 lub mniej projektów, polegających na opracowaniu wniosku o dofinansowanie w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 0 pkt. 	
10	Doświadczenie w świadczeniu usług doradczych	<ul style="list-style-type: none"> Ilość klientów, dla których wykonano usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wynosi pow. 170 klientów – 10 pkt. Ilość klientów, dla których wykonano usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wynosi 100-169 klientów – 5 pkt. Ilość klientów, dla których wykonano usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wynosi 99 i mniej klientów – 0 pkt. 	10
		Razem	100

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą. W przypadku uzyskania takiej samej ilości punktów przez dwóch oferentów, o miejscu na liście rankingowej zadecyduje termin złożenia oferty (oferta złożona wcześniej będzie wyżej na liście).

