

19.07.2010 r.

Spółdzielnia Inwalidów „SPAMEL”
ul. Wojska Polskiego 3
56- 416 Twardogóra

ZAPYTANIE OFERTOWE

ZAKUP USŁUGI

„PRZYGOTOWANIE PLANU ROZWOJU EKSPORTU

W RAMACH PO IG 6.1. ETAP I” dla Spółdzielni Inwalidów „SPAMEL”

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 Planu Rozwoju Eksportu dla Spółdzielni Inwalidów "Spamel" z Twardogóry”

Nr wniosku o dofinansowanie: WND-POIG.06.01.00-02-002/10

Planowany termin realizacji projektu: od 30.07.2010 – 14.11.2010 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 oraz promocyjnych (Regionalne Programy Operacyjne) wraz ze wskazaniem Zleceniodawców.

Oferta może być przesłana:

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: spamel@spamel.com.pl

- za pośrednictwem poczty na adres: Spółdzielnia Inwalidów "Spamel", ul. Wojska Polskiego 3, 56- 416 Twardogóra

Zapytanie ofertowe zamieszczono na stronie: www.spamel.com.pl

Termin składania ofert upływa w dniu: 26.07.2010 r. godz. 15.



Planowany termin rozstrzygnięcia postępowania ofertowego i wyłonienie oferenta nie później niż dnia 27.07.2010 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"> Do 12 500 zł netto – 20 pkt. Pow. 12 500 zł netto – 0 pkt. 	20
2	Warunki płatności	<ul style="list-style-type: none"> Oferta zawiera klauzulę o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 5 pkt. Oferta nie zawiera klauzuli o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 0 pkt. 	5
3	Ubezpieczenie realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> Oferent posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę minimum 400 000 zł – 10 pkt. Oferent nie posiada ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę minimum 400 000 zł – 0 pkt. 	10
4	Doświadczenie w zakresie sporządzenia pozytywnie zweryfikowanych PRE	<ul style="list-style-type: none"> Zleceniobiorca wykonał 25 lub więcej PRE – 20 pkt. Zleceniobiorca wykonał 18-24 PRE – 15 pkt. Zleceniobiorca wykonał 11-17 PRE – 10 pkt. Zleceniobiorca wykonał 4-10 PRE – 5 pkt. Zleceniobiorca wykonał poniżej 4 PRE – 0 pkt. 	20
5	Doświadczenie w zakresie sporządzenia wniosków do I i II etapu	<ul style="list-style-type: none"> Zleceniobiorca opracował 50 lub więcej wniosków do I i II etapu – 20 pkt. Zleceniobiorca wykonał 35-49 wniosków do I i II etapu – 15 pkt. Zleceniobiorca wykonał 20-34 wniosków do I i II etapu – 10 pkt. Zleceniobiorca wykonał 5-19 wniosków do I i II etapu – 5 pkt. Zleceniobiorca wykonał poniżej 5 wniosków do I i II etapu – 0 pkt. 	20
6	Doświadczenie w	<ul style="list-style-type: none"> Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania 	10



	pozyskiwaniu dofinansowania w projektach targowo-wystawienniczych oraz promocyjnych w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych 2007-2013	<p>w działaniach z RPO powyżej 30 – 10 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w działaniach z RPO – 15-29 projektów – 5 pkt. • Liczba wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w działaniach z RPO – poniżej 15 projektów – 0 pkt. 	
7	Doświadczenie w zakresie kompleksowego organizowania wyjazdów na zagraniczne imprezy targowo-wystawiennicze ¹	<ul style="list-style-type: none"> • Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – w liczbie 100 i więcej – 15 pkt. • Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – w liczbie 70-99 – 10 pkt. • Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – dla 40-69 firm – 5 pkt. • Zleceniobiorca zorganizował wyjazdy na targi zagraniczne – dla mniej niż 40 firm – 0 pkt. 	15
	RAZEM		100

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę – z największą ilością punktów – według ustalonych kryteriów. Jednocześnie Zamawiający zastrzega sobie prawo zamknięcia postępowania ofertowego lub niedokonania wyboru Oferenta bez podania przyczyny.

Z poważaniem

CZŁONEK ZARZĄDU
Główny Księgowy
mgr Bożena Żurawka

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