



Kraków, 3.01.2013 r.

Polski HR Support Centre Sp. z o.o.
ul. Słowicza 16
02-170 Warszawa

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.

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 terminu i warunków płatności,
8. informację na temat ilości wykonanych PRE wraz z informacją o Zlecających,
9. informację na temat ilości pozyskanych dotacji w ramach I i/ lub II etapu działania 6.1 POIG wraz z listą firm, dla których pozyskano dotację,
10. informację na temat posiadanych referencji w zakresie opracowania PRE wraz z ich kopiami,
11. informację na temat ewentualnego wsparcia po zrealizowaniu projektu, w tym szczególnie w zakresie sporządzenia wniosku o dofinansowanie w ramach Działania 6.1 PO IG.

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

Oferta powinna być ważna minimum do: 5.05.2013 r.

Oferta powinna być przesłana pocztą lub kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres biura w Krakowie: 31-156 Kraków, ul. Kurniki 4, lub drogą elektroniczną na adres: grzegorz.sosin@polskihr.pl

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

Termin składania ofert upływa w dniu: 14.01.2013 r. o godz. 13.00. Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane.

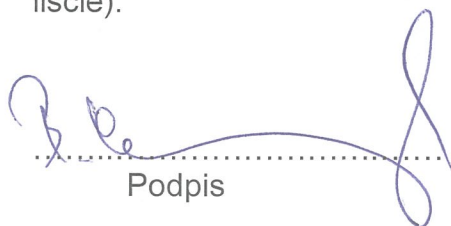
W trakcie trwania konkursu ofert nie będą udzielane żadne informacje, które mogłyby mieć wpływ na treść składanych ofert. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa kryterium	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Maksymalny czas realizacji zlecenia od	<ul style="list-style-type: none"> ▪ realizacja do 60 dni – 5 pkt. ▪ realizacja powyżej 60 dni – 0 pkt. 	5



	dnia podpisania umowy		
2	Cena całkowita za usługę netto i brutto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ do 12.500 zł netto (15.375 zł brutto) – 10 pkt. ▪ pow. 12.500 zł netto (15.375 zł brutto) – 0 pkt. 	10
3	Maksymalny termin płatności za usługę	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pow. 30 dni od dnia zdania PRE – 5 pkt. ▪ do 30 dni od dnia zdania PRE – 0 pkt. 	5
4	Doświadczenie w sporządzaniu Planów Rozwoju Eksportu	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oferent, który zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 25 pkt. ▪ Oferent, który jako drugi zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 15 pkt. ▪ Oferent, który jako trzeci zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 5 pkt. ▪ Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	25
5	Doświadczenie w pozyskiwaniu dotacji w ramach Działania 6.1 POIG	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oferent, który pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach Działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 25 pkt. ▪ Oferent, który jako drugi pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 15 pkt. ▪ Oferent, który jako trzeci pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach Działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 5 pkt. ▪ Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	25
6	Referencje	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oferent, który przedkłada największą ilość pisemnych referencji dotyczących opracowania PRE – 30 pkt. ▪ Oferent, który jako drugi przedkłada największą ilość pisemnych referencji dotyczących opracowania PRE – 20 pkt. ▪ Oferent, który jako trzeci przedkłada największą ilość pisemnych referencji dotyczących opracowania PRE – 10 pkt. ▪ Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	30
		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).



Podpis