

Nr ref.: PRE-I/ZO/5/2010

Warszawa, 05.03.2010

P2ware Sp. z o.o.

Al. Jerozolimskie 200 lok. 404

02-486 Warszawa

Tel. 22 5781117

Faks: 022 5781117

Wiesław Kosieradzki

w.kosieradzki@p2ware.com

Tel. kom. 512279309

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: Paszport do eksportu – I etap – Plan Rozwoju Eksportu

Numer referencyjny projektu: WND-POIG.06.01.00-14-164/09

Planowany termin realizacji projektu: od 01.04.2010 – 15.05.2010

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,
- termin płatności,
- warunki płatności,
- maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką imienną i firmową,
- kserokopie referencji w przypadku ich posiadania.

Oferta powinna być ważna do: 02.04.2010

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

Oferta powinna być przesłana pocztą lub kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres:

P2ware Sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 200 lok. 404
02-486 Warszawa

Zapytanie ofertowe zamieszczono również w siedzibie zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym oraz na stronie internetowej **www.p2ware.com**

Termin składania ofert upływa w dniu: 26.03.2010 o godz. 16:00. Oferty dostarczone po tym terminie nie będą rozpatrywane.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Maksymalna ilość punktów
1	Cena	10
2	Doświadczenie w zakresie opracowywania planów rozwoju eksportu	40
3	Doświadczenie w zakresie eksportu licencji na programy komputerowe	25
4	Termin realizacji	5
5	Termin płatności	5
6	Warunki płatności	15
7	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 zadecyduje termin złożenia oferty (oferta złożona wcześniej będzie wyżej na liście).

Wiesław Kosieradzki
Prezes zarządu