

ZAPYTANIE OFERTOWE
na przygotowanie
„Planu rozwoju eksportu” w ramach PO IG 6.1.
dla Property Group Sp. z o.o.

Warszawa, 2 stycznia 2012 roku

Prosimy o przedstawienie oferty handlowej na dostarczenie usługi doradczej polegającej na opracowaniu 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.).

1. Zamawiający

Zamawiającym jest:

Firma	Property Group Sp. z o.o.
Adres:	ul. Domaniewska 35 lok 141, 02-672 Warszawa
Telefon:	+48 (22) 253 66 68
Fax:	+48 (22) 349 28 88
Strona www:	www.rynekpierwotny.com

Osobą upoważnioną do kontaktów z wykonawcą i udzielania wyjaśnień jest:

Grzegorz Kurowski – Prezes Zarządu
Telefon: +48 509 439 588
E-mail: g.kurowski@rynekpierwotny.com

2. Opis przedmiotu zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest wykonanie analizy polegającej na przygotowaniu planu rozwoju eksportu, który pomoże Zamawiającemu w określeniu strategii wejścia na rynki zagraniczne.

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.

W 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. 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).

3. Wymagania wobec wykonawcy

Wykonawca usługi powinien dysponować co najmniej jednym ekspertem lub kilkoma ekspertami, którzy mogą wykazać się doświadczeniem w:

- zakresie sporządzania analiz ekonomiczno-finansowych w tym analiz dotyczących rynków zagranicznych, wycen spółek, biznes planów, memorandumów informacyjnych
- realizacji projektów biznesowych,
- doradztwie strategicznym.

Wykonawca, w celu realizacji niniejszego zamówienia, może zaproponować zespół ekspertów spełniających powyższe wymagania łącznie. W takim wypadku jedna osoba powinna zostać wyznaczona jako lider odpowiadający za koordynację wszystkich prac zespołu.

4. Sposób przygotowania oferty i wymagana zawartość

Zamawiający dopuszcza składanie ofert przez:

- podmiot, który będzie dysponować odpowiednim zespołem,
- pojedynczego eksperta (osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą), który samodzielnie spełnia wszystkie warunki i zrealizuje całość zamówienia.

Oferty można składać elektronicznie w postaci skanu oferty oryginalnej pocztą elektroniczną na poniższy adres: g.kurowski@rynekpierwotny.com lub w wersji papierowej na adres Zamawiającego wskazany w pkt.1 niniejszego zapytania w terminie do dnia **16 stycznia 2012 roku do godz. 15:00**. Oferta powinna być przygotowana w języku polskim i powinna zawierać:

- nazwę i adres Wykonawcy
- datę i miejsce sporządzenia
- cenę całkowitą netto i brutto
- termin ważności oferty
- warunki i sposób płatności
- termin realizacji zadania
- informacji dot. referencji i doświadczenia zawodowego Wykonawcy
- inne dokumenty, wedle uznania Wykonawcy

W ofercie należy wskazać osobę do kontaktu w sprawie złożonej oferty oraz numer telefonu, faksu i adres e-mailowy, na które będzie można przekazywać informacje dotyczące współpracy.

Oferta powinna być podpisana czytelnie przez Wykonawcę lub przez upoważnionego przedstawiciela Wykonawcy.

5. Ocena ofert

Przy wyborze oferty zostaną wzięte pod uwagę następujące kryteria:

L.p.	Kryterium	Maksymalna ilość punktów w danym kryterium
1	Cena	50
2	Termin realizacji	10
	SUMA	60

W kryterium 1 najwyższą liczbę punktów (50) otrzyma oferta zawierająca najniższą cenę brutto, a każda następna odpowiednio zgodnie ze wzorem:

Liczba punktów oferty = (cena oferty najniżej skalkulowanej x 50): cena oferty ocenianej.

W kryterium 2 oferta uzyska następujące liczby punktów, w zależności od zaproponowanego terminu realizacji zamówienia:

- Termin realizacji do 3 miesięcy – 10 punktów.
- Termin realizacji powyżej 3 miesięcy – 0 punktów.

W każdym z kryteriów ocena będzie dokonana z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku. Punkty przyznane w poszczególnych kryteriach danej oferty zostaną do siebie dodane. Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta uzyskała największą liczbę punktów.

6. Dodatkowe informacje

W celu realizacji zamówienia z wybranym Wykonawcą zostanie podpisana umowa. Zamawiający zastrzega sobie możliwość negocjacji szczegółowych warunków realizacji umowy z najlepszymi oferentami.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do nie wybrania żadnego Wykonawcy.