



**Biuro:**  
15 – 102 Białystok  
ul. Wojska Polskiego 9/11

**Magazyn:**  
18 – 300 Zambrów  
ul. Fabryczna 14

tel. /085/ 6623788  
tel. /085/ 6623785  
fax./085/ 6623789

www.sklejkatrade.pl  
e-mail: biuro@sklejkatrade.pl

18.08.2011 r.

## 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: Opracowanie Planu Rozwoju Eksportu dla firmy Sklejka Trade Sp.j.  
Planowany termin realizacji projektu do: 30.11.2011

### **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.

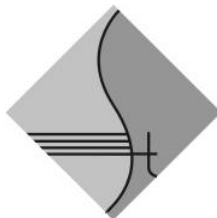
Plan Rozwoju Eksportu powinien w sposób kompleksowy określać strategię eksportową do realizacji w kolejnych dwóch latach.

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)

Oferta powinna być ważna do: 30.11.2011

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

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: j.dondzilo@sklejkatrade.pl



**Biuro:**  
15 – 102 Białystok  
ul. Wojska Polskiego 9/11

tel. /085/ 6623788  
tel. /085/ 6623785  
fax./085/ 6623789

**Magazyn:**  
18 – 300 Zambrów  
ul. Fabryczna 14

www.sklejkatrade.pl  
e-mail: biuro@sklejkatrade.pl

- faksem na numer: (85) 66 23 789
- za pośrednictwem poczty na adres: ul. I Armii Wojska Polskiego 9/011, 15-102 Białystok

Zapytanie ofertowe zamieszczono również w siedzibie zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym oraz na stronie internetowej [www.sklejkatrade.pl](http://www.sklejkatrade.pl)

Termin składania ofert upływa w dniu: 23.08.2011

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

L.p.	Nazwa kryterium	Maksymalna liczba punktów
1.	Cena całkowita za usługę	40
2.	Termin wykonania usługi	20
3.	Doświadczenie w przygotowywaniu PRE	20
4.	Warunki płatności	10
5.	Posiadanie certyfikatu systemu zarządzania jakością ISO	10

Maksymalna liczba punktów: 100

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria. Zamawiający podpisze umowę z wybranym wykonawcą po otrzymaniu decyzji o przyznaniu dofinansowania realizacji projektu w ramach POIG Działania 6.1 „Paszport do eksportu”. W razie uzyskania przez dwie lub więcej firmy takiej samej ilości punktów, zamawiający przeprowadzi dodatkową rozmowę kwalifikacyjną w celu wyłonienia zwycięzcy. Firma zastrzega prawo do anulowania lub zmiany zapytania ofertowego bez podania przyczyny zgodnie z art. 70 § 3. Kodeksu Cywilnego.