



**DOTACJE NA INNOWACJE
INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ**

Warszawa, 24 października 2011 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE

w związku z realizacją projektu pn.

Kawa czy herbata? Eksport usług doradczych do Rwandy i Tanzanii

przez **Marcin Makowski Kancelaria Radcy Prawnego**

ogłasza się nabór ofert na **zakup usług doradczych związanych z przygotowaniem Planu Rozwoju Eksportu**

ZAMAWIAJĄCY:

Marcin Makowski Kancelaria Radcy Prawnego

SPOSÓB UZYSKANIA INFORMACJI DOT. ZAMÓWIENIA:

osoba do kontaktu: Marcin Makowski

e-mail: marcin@makowskikancelaria.pl

tel.: 668 123 031

adres: ul. Brazylijska 6/36, 03-946 Warszawa

wszelkie zapytania w przedmiotowej sprawie prosimy kierować na podane powyżej dane kontaktowe.

OPIS PRZEDMIOTU DOSTAWY:

przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu, który powinien zawierać co najmniej następujące elementy:

- informacje o dacie sporządzenia dokumentu;
- opracowanie dotyczące analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy;
- opracowania dotyczące wyboru rynków docelowych działalności eksportowej;
- opracowania dotyczące badania wybranych rynków docelowych;
- opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport;
- analizę SWOT dla eksportu każdego rodzaju produktu lub usługi na każdym z planowanych rynków docelowych;
- opis celów i strategii eksportowych;
- rekomendację rozwoju działalności eksportowej;
- wskazanie i uzasadnienie wyboru działań do realizacji przez przedsiębiorce spośród wymienionych w właściwym Rozporządzeniu;
- szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii;
- wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej;
- określenie potencjalnych krajów, do których przedsiębiorstwo Marcin Makowski Kancelaria Radcy Prawnego będzie eksportować usługi doradcze;
- określenie potencjalnego rynku zbytu dla usług doradczych;



**DOTACJE NA INNOWACJE
INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ**

- zidentyfikowanie i określenie konkurencji na rynku każdego z wybranych krajów i całego regionu;
- określenie specyficznych norm i wymogów prawnych jakim może podlegać świadczenie usług;
- zidentyfikowanie, wyselekcjonowanie i określenie kluczowych podmiotów (producentów towarów w ramach ruchu FairTrade), z którymi przedsiębiorstwo Marcin Makowski Kancelaria Radcy Prawnego może nawiązać współpracę;
- określenie możliwych dróg i sposobów dystrybucji usługi (z wykorzystaniem technologii ICT);
- nakreślenie metod promocji i dotarcia do klientów;
- propozycja działań public relations, w celu zbudowania wybranej pozycji przedsiębiorstwa - eksperta w dziedzinie doradztwa dla afrykańskich przedsiębiorstw, które chcą rozpocząć eksport do Polski (szerzej do UE);

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);

złożenie oferty jest równoznaczne z potwierdzeniem, że przedmiot dostaw jest zgodny z wymaganym zakresem wykonania poszczególnych usług.

TERMIN WYKONANIA/DOSTAWY:

- Plan Rozwoju Eksportu powinien zostać przygotowany do 30 listopada 2011 r.

złożenie oferty jest równoznaczne z zaakceptowaniem wskazanych terminów wykonania.

termin składania ofert upływa w dniu **31 października 2011 r.;**

nie dopuszcza się składania ofert częściowych!

Zamawiający zastrzega sobie możliwość żądania od oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

KRYTERIA OCENY:

nazwa kryterium	waga
CENA NETTO	70%
DOŚWIADCZENIE	30%

punkcja za kryterium **CENA NETTO** – obliczona wg następującego wzoru:

$$(\text{cena netto w ofercie najtańszej} / \text{cena netto w ofercie badanej}) \times 80 = \text{liczba punktów}$$



**DOTACJE NA INNOWACJE
INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ**

punktacja za kryterium **DOŚWIADCZENIE** obliczona następująco

- 0 przygotowanych PRE – 0 punktów;
- 1 przygotowany PRE – 6 punktów;
- 2 przygotowane PRE – 12 punktów;
- 3 przygotowane PRE – 18 punktów;
- 4 przygotowane PRE – 24 punkty;
- 5 i więcej przygotowanych PRE – 30 punktów.

łącznie oferent może uzyskać maksymalnie 100 punktów.

w oparciu o ustalone kryteria z zachowaniem zasad jawności, przejrzystości i uczciwej konkurencji, bezstronności i obiektywności oraz efektywności Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym oferentem.

oferty można składać drogą elektroniczną na adres dotacjecomdruk@interia.eu, osobiście w siedzibie przedsiębiorstwa przy ul. Brazylijska 6/36, 03-946 Warszawa lub drogą pocztową, **do 31 października 2011 r. włącznie.**

nie dopuszcza się składania ofert częściowych!

zamawiający zastrzega sobie możliwość żądania od oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

zapytanie ofertowe zostało zamieszczone również w siedzibie Zamawiającego.