

Racibórz, 23.03.2011 r.

**Energetyka Solarna Ensol Sp. z o.o.**  
ul. Piaskowa 11  
47-400 Racibórz  
[www.ensol.pl](http://www.ensol.pl)

tel. 32 415 96 65  
e-mail: [Piotr.woloszyn@ensol.pl](mailto:Piotr.woloszyn@ensol.pl)

## 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 Energetyka Solarna Ensol Sp. z o.o.**

Numer wniosku o dofinansowanie: **WND-POIG.06.01.00-24-212/10**

Planowany termin realizacji projektu: **01.01.2011 - 30.06.2011**

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)

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto,
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką firmową,
- czas realizacji Planu Rozwoju Eksportu,
- informacje umożliwiające ocenę oferty wg kryteriów podanych w tabeli.

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

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [piotr.woloszyn@ensol.pl](mailto:piotr.woloszyn@ensol.pl)
- faksem na numer: **32 415 96 65**
- za pośrednictwem poczty na adres: **47-400 Racibórz, ul. Piaskowa 11**

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

Termin składania ofert upływa w dniu: **31.03.2011r.**



Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Max Ilość punktów
1.	Doświadczenie w zakresie sporządzania PRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oferent zrealizował dotychczas 10 lub więcej projektów polegających na opracowaniu PRE – 10 pkt.</li> <li>▪ Oferent zrealizował dotychczas poniżej 10 projektów polegających na opracowaniu PRE – 0 pkt.</li> </ul>	10
2.	Cena za usługę	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Do 11 000 zł netto – 20 pkt.</li> <li>▪ Powyżej 11 000 zł netto, jednak nie więcej niż 12 500 zł netto – 10 pkt.</li> <li>▪ Powyżej 12 500 zł netto – 0 pkt.</li> </ul>	20
3.	Maksymalny czas wykonania PRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Do 40 dni – 20 pkt.</li> <li>▪ Powyżej 40 dni – 0 pkt.</li> </ul>	20
4.	Lata świadczenia usług doradczych	<p>Firma świadczy usługi w obszarze doradztwa biznesowego oraz pozyskiwania dotacji ze środków UE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ powyżej 5 lat – 20 pkt.</li> <li>▪ 2-5 lat – 10 pkt.</li> <li>▪ poniżej 2 lat – 0 pkt.</li> </ul>	20
5.	Potencjał ekspercki	<p>Firma dysponuje potencjałem eksperckim o charakterze międzynarodowym: Powyżej 200 ekspertów – 20 pkt. Poniżej 200 ekspertów – 0 pkt.</p>	20
6.	Ubezpieczenie realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oferent posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy – 15 pkt.</li> <li>▪ Oferent nie posiada ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy – 0 pkt.</li> </ul>	10
	<b>RAZEM</b>	-	<b>100</b>

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).

WICEPREZES ZARZĄDU

*mgr inż. Adrian Pason*