

Kąty Wrocławskie, 6.10.2010

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: Przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu. Etap I Działania 6.1 Paszport do eksportu dla firmy Torf Corporation – Fabryka Leków sp. z o.o.

Numer referencyjny projektu: WND-POIG.06.01.00-02-019/09
Planowany termin realizacji projektu: 30.06.2009 – 30.11.2009

W związku z wymaganiami formalnymi projektu i warunkami dofinansowania 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:

Torf Corporation Pharmaceutical Factory Ltd

ul. Fabryczna 11, 55-080 Kąty Wrocławskie, Poland, tel. +48 71 334 19 20, fax +48 71 334 19 41, www.torf.pl

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką imienną i firmową,
- kserokopię wypisu z rejestru przedsiębiorstw lub zaświadczenie z ewidencji działalności gospodarczej, wystawionej w dacie nie wcześniejszej niż sześć miesięcy przed datą złożenia oferty,

Oferta powinna być ważna do: 31-12-2009

Oferta należy sporządzić na papierze firmowym oferenta lub opatrzyć pieczętką firmową, należy napisać datę sporządzenia oraz podpisać. Oferta może być przesłana w następującej formie:

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: p.pietruszka@torf.pl
lub
- faksem na numer: 071 334 19 63
lub
- za pośrednictwem poczty na adres: Torf Corporation – Fabryka Leków Sp. z o.o., ul. Fabryczna 11, 55-080 Kąty Wrocławskie, Attn: Paweł Pietruszka

Termin składania ofert upływa w dniu: 12.10.2009

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa kryterium	Maksymalna ilość punktów	Ilość przyznaných punktów
1	Cena	50	
2	Doświadczenie	10	
3	Gotowość do konsultacji bezpośredniej w siedzibie firmy	10	
4	Wartości dodane oferty, poprawność merytoryczna i formalna	10	
5	Termin realizacji	10	
6	Termin płatności	10	

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów (maksimum 100 pkt) w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą.

W przypadku pytań i wątpliwości prosimy o kontakt z naszym przedstawicielem:

Paweł Pietruszka

Kierownik Działu Sprzedaży / Sales Department Manager

Torf Corporation - Pharmaceutical Factory Ltd.
ul. Fabryczna 11, 55-080 Kąty Wrocławskie, POLAND
tel. +48 71 334 19 59, fax +48 71 316 60 01
mobile: + 48 607 99 77 80
p.pietruszka@torf.pl
www.torf.pl

Torf Corporation is ISO 9001:2000 certified
Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej VI Wydział Gospodarczy KRS 0000098834,
NIP 895-001-08-85, wielkość kapitału zakładowego 8 562 000 PLN