



## **Protokół wyboru oferty na zakup Planu rozwoju eksportu**

W dniu 06.11.2009 r. w siedzibie firmy Przedsiębiorstwo Wdrożeniowo- Produkcyjno-Handlowe Lech Lachowski odbyło się porównanie ofert, które wpłynęły w odpowiedzi na zapytanie ofertowe z dnia 28.10.2009 r.

Z ofertą na wykonanie Planu rozwoju eksportu wystąpiły firmy:

1. Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j., Al. 1000-lecia Państwa Polskiego 39A, 15-111 Białystok,
2. Oppen Expo Global Sp. z o.o., ul. Wroniecka 24/4, 61-763 Poznań,
3. Nytko sp. z o.o., ul. Lubicza 26/10, 31-504 Kraków.

Wszystkie firmy otrzymały identyczne zapytania ofertowe a mianowicie:

*Zwracam 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 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 Polska Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. nr 68, poz. 414 z późn. zm.).*

*Tytuł projektu: „Plan rozwoju eksportu PWWP Lech Lachowski”*

*Numer referencyjny projektu: WND-POIG.06.01.00-20-009/09*

*Planowany termin zakończenia realizacji projektu: 31.12.2009*

*Plan Rozwoju Eksportu powinien zawierać następujące elementy:*

1. *Informację o dacie rozpoczęcia przygotowywania dokumentu;*
2. *Opracowanie 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 produktów 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 sekcji 40 ust. 2 w/w Rozporządzenia;
10. Szacunkową 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 projektów 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. U. UE L 371 z 27.12.2006)

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto,
- termin ważności oferty,
- maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką firmową,
- kserokopię referencji w przypadku ich posiadania.

Oferta powinna być ważna do: 06.11.2009

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

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [info@toroidy.pl](mailto:info@toroidy.pl)
- faksem na numer: 085 868 1409

Termin składania ofert upływa w dniu: 06.11.2009



Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Maksymalna ilość punktów	Ilość przyznanych punktów
1	Cena	60	
2	Doświadczenie	20	
3	Termin realizacji	20	
4	Razem	100	

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

W odpowiedzi na takie zapytanie otrzymano oferty w następującym układzie kryteriów:

cena:

1. Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j, Al. 1000-lecia Państwa Polskiego 39A, 15-111 Białystok – **12 500,00 zł netto**
2. Oppen Expo Global Sp. z o.o., ul. Wroniecka 24/4, 61-763 Poznań - **12 500,00 zł netto**
3. Nytko sp. z o.o., ul. Lubicza 26/10, 31-504 Kraków – **12 500,00 zł netto**

doświadczenie:

1. Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j, Al. 1000-lecia Państwa Polskiego 39A, 15-111 Białystok - 2 Plany rozwoju eksportu
2. Oppen Expo Global Sp. z o.o., ul. Wroniecka 24/4, 61-763 Poznań – 15 Planów rozwoju eksportu
3. Nytko sp. z o.o., ul. Lubicza 26/10, 31-504 Kraków – brak danych

czas realizacji zlecenia:

1. Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j., Al. 1000-lecia Państwa Polskiego 39A, 15-111 Białystok – 29.12.2009 r.
2. Oppen Expo Global Sp. z o.o., ul. Wroniecka 24/4, 61-763 Poznań - 8 tygodni od podpisania umowy z zamawiającym
3. Nytko sp. z o.o., ul. Lubicza 26/10, 31-504 Kraków – 31.12.2009 r.

W związku z faktem, iż podpisanie umowy z wykonawcą uzależnione jest od zawarcia umowy o dofinansowanie z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, które to nastąpi zgodnie



z posiadanymi informacjami w pierwszych dniach grudnia oraz faktem, iż Plan rozwoju eksportu musi zostać wykonane do dnia 31.12.2009 r. ( rzeczowe i finansowe zakończenie realizacji projektu) oferta firmy Oppen Expo Global Sp. z o.o. nie była brana pod uwagę. Liczony od dnia 04.12.2009 r. (przewidywany dzień podpisania umowy o dofinansowanie) 8-tygodniowy termin realizacji usługi przez w/w firmę, kończył się po terminie kwalifikowalności wydatku. W związku z tym do oceny przyjęto oferty firm Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j. oraz Nytko sp. z o.o.

Lp.	Nazwa	Max ilość punktów	Ilość przyznanych punktów		
			Tomas Consulting	Oppen Expo Global	Nytko sp. z o.o.
1	Cena	60	60		60
2	Termin realizacji	20	20		19
3	Doświadczenie	20	20		0
4	Razem	100	100		79

1. Kryterium cena:

- obie oferty po 60 pkt (max)

2. Kryterium termin realizacji – różnica 2 dni, w związku z tym przyznano punkty według algorytmu:

Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j. –  $25/25 \times 20 = 20$

Nytko sp. z o.o. –  $25/27 \times 20 = 19$ ,

gdzie: 25 – oferta najniższa, 27 – oferta badana.

(Termin realizacji liczony był od dnia 04.12.2009 r. – przewidywanego terminu podpisania umowy o dofinansowanie).

3. Kryterium doświadczenie: w związku z faktem, iż firma Nytko sp. z o.o. nie podała konkretnych dowodów na doświadczenie w opracowaniu Planu rozwoju eksportu (liczba, referencje) nie ma możliwości realnego pomiaru doświadczenia w tym zakresie. Do obliczenia punktów posłużono się algorytmem:

Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j. –  $1/1 \times 20 = 20$

Nytko sp. z o.o. –  $0/1 \times 20 = 0$

W oparciu o kryterium wyboru oferty jako najkorzystniejszą wybrano ofertę firmy Tomas Consulting T. Perkowski Sp. j., która uzyskała łącznie 100 punktów.



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



.....

(data i podpis)