

Poznań, 12.10.2011 r.

MM Brown Polska Sp. z o.o. Sp. k.
Ul. Ostrowska 582
61-324 Poznań

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 dla MM Brown Polska Sp. z o.o. Sp. k.**
Nr wniosku o dofinansowanie: **WND-POIG.06.01.00-30-248/11**

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:

1. nazwę i adres oferenta,
2. datę sporządzenia,
3. termin ważności oferty,
4. informację na temat zakresu przedmiotowego opracowania,
5. maksymalny czas realizacji opracowania Planu Rozwoju Eksportu,
6. cenę całkowitą netto i brutto wykonania usługi,
7. informację na temat maksymalnego terminu płatności,
8. informację na temat warunków płatności, w tym w przypadku negatywnej weryfikacji PRE oraz informację na temat ewentualnie posiadanego ubezpieczenia prawidłowej realizacji umowy (polisa),
9. informację na temat ilości osób zaangażowanych w realizację projektu i ich doświadczeń,
10. informację na temat ilości wykonanych PRE wraz z informacją o Zlecających z danymi kontaktowymi,
11. informację na temat ilości pozyskanych dotacji w ramach I i/ lub II etapu działania 6.1 POIG wraz z listą firm, dla których pozyskano dotację,
12. informację na temat ilości obsłużonych klientów w zakresie usług doradczych w okresie ostatnich 24 miesięcy,
13. informację na temat posiadanych referencji w zakresie opracowania PRE wraz z ich kopiami,
14. informację na temat ewentualnego wsparcia po zrealizowaniu projektu.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta i/lub być opatrzona pieczętą firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta, według zasad reprezentacji.

Oferta powinna być ważna minimum do: 31.12.2011 r.

Oferta powinna być przesłana pocztą lub kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres siedziby firmy, wskazany na pierwszej stronie, lub też drogą elektroniczną na adres: marcin.gadulski@chocolissimo.pl

Zapytanie ofertowe zamieszczono również na stronie internetowej i w siedzibie firmy w miejscu publicznie dostępnym.

Termin składania ofert upływa w dniu: 4.11.2011 r. o godz. 15.00.

Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane.

W trakcie trwania konkursu ofert nie będą udzielane żadne informacje, które mogłyby mieć wpływ na treść składanych ofert.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Maksymalny termin realizacji zlecenia od dnia podpisania umowy	<ul style="list-style-type: none"> do 60 dni – 5 pkt. pow. 60 dni – 0 pkt. 	5
2	Cena całkowita za usługę netto i brutto	<ul style="list-style-type: none"> do 12.500 zł netto (15.375 zł brutto) – 5 pkt. pow. 12.500 zł netto (15.375 zł brutto) – 0 pkt. 	5
3	Maksymalny termin płatności za usługę	<ul style="list-style-type: none"> pow. 90 dni od dnia zdania PRE, nie później niż w ciągu 7 dni od zatwierdzenia PRE przez RIF (zgodnie z umową o dofinansowanie) – 5 pkt. do 90 dni od dnia zdania PRE, nie później niż w ciągu 7 dni od zatwierdzenia PRE przez RIF (zgodnie z umową o dofinansowanie) – 0 pkt. 	5
4	Warunki płatności	<ul style="list-style-type: none"> Oferta zawiera klauzulę o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 5 pkt. Oferta nie zawiera klauzuli o braku obowiązku dokonania zapłaty w przypadku negatywnej weryfikacji PRE – 0 pkt. 	5
5	Ubezpieczenie prawidłowej realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> Oferent posiada ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę 50 tys. zł lub wyższą – 5 pkt. Oferent nie posiada ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej od niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu umowy na kwotę 50 tys. zł lub wyższą – 0 pkt. 	5
6	Zabezpieczenie kadrowe realizacji projektu	<ul style="list-style-type: none"> Oferent zaangażuje w realizację projektu 3 lub więcej konsultantów – 5 pkt. Oferent zaangażuje w realizację projektu mniej niż 3 konsultantów – 0 pkt. 	5
7	Doświadczenie w zakresie sporządzania PRE	<ul style="list-style-type: none"> Oferent, który zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 15 pkt. Oferent, który jako drugi zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 10 pkt. Oferent, który jako trzeci zrealizował dotychczas najwięcej projektów, polegających na opracowaniu PRE – 5 pkt. Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	15
8	Doświadczenie w zakresie pozyskiwania dotacji w ramach działania 6.1 POIG	<ul style="list-style-type: none"> Oferent, który pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 15 pkt. Oferent, który jako drugi pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 10 pkt. Oferent, który jako trzeci pozyskał dotychczas najwięcej dotacji w ramach działania 6.1 POIG – I i/lub II etap – 5 pkt. 	15

		<ul style="list-style-type: none"> • Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	
9	Doświadczenie w świadczeniu usług doradczych	<ul style="list-style-type: none"> • Oferent, który wykonał dla największej ilości klientów usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 24 miesięcy – 15 pkt. • Oferent, który jako drugi wykonał dla największej ilości klientów usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 24 miesięcy – 10 pkt. • Oferent, który jako trzeci wykonał dla największej ilości klientów usługę doradczą na przestrzeni ostatnich 24 miesięcy – 5 pkt. • Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	15
10	Posiadane referencje	<ul style="list-style-type: none"> • Oferent, który przedkłada największą ilość pisemnych referencji w zakresie projektów, polegających na opracowaniu PRE – 25 pkt. • Oferent, który jako drugi przedkłada największą ilość pisemnych referencji w zakresie projektów, polegających na opracowaniu PRE – 15 pkt. • Oferent, który jako trzeci przedkłada największą ilość pisemnych referencji w zakresie projektów, polegających na opracowaniu PRE – 5 pkt. • Pozostali Oferenci – 0 pkt. 	25
		Razem	100

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).



.....
 Podpis