



Legionowo, 14.02.2013 r.

„AIR-POL” Sp. z o.o.  
Ul. Olszankowa 52  
05-120 Legionowo

## ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup zewnętrznej usługi doradczej w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych dla rynku niemieckiego.

Usługa ta dofinansowana jest 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 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438).

Tytuł projektu: Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie "Air-Pol" Sp. z o.o.

Nr wniosku o dofinansowanie: WND-POIG.06.01.00-14-045/12

Zakres usługi wyszukania potencjalnych partnerów handlowych na rynku niemieckim będzie obejmował określenie, wyselekcjonowanie, sprawdzenie wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowanie ofert współpracy oraz negocjacji handlowych.

Usługa wyszukania potencjalnych partnerów handlowych na wskazanym rynku powinna objąć liczbę 300 godzin doradczych, realizowanych etapami, przy czym po każdym etapie świadczenia usługi zostanie sporządzony raport z wykonanej usługi oraz zostanie podpisany protokół zdawczo-odbiorczy.

Finalnym produktem usługi powinien być 1 raport zbiorczy podsumowujący zrealizowaną usługę w liczbie 300 godzin doradczych.

Na wszystkich raportach powstałych w ramach świadczenia usługi 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. ustanawiającym 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 usługi,
5. informację na temat maksymalnego terminu realizacji zlecenia,
6. cenę 1 godziny doradczej oraz cenę całkowitą netto i brutto,
7. informację na temat maksymalnego terminu płatności,
8. informację na temat praktycznej znajomości funkcjonowania branży lotniczej / spadochronowej na rynku Unii Europejskiej, dotyczącej zakresu przedmiotowego usługi objętej niniejszym zapytaniem, wraz z opisem posiadanego doświadczenia,
9. informację na temat posiadania wymaganej koncesji w rozumieniu Art.2 Ust.1 Pkt.2 oraz Art.6 Ust.1 Pkt.1 Ustawy o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym.

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

Oferta powinna być ważna minimum do: 30.04.2013 r.

Oferta powinna być przesłana pocztą lub kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres siedziby firmy, wskazany na pierwszej stronie, lub drogą elektroniczną na adres: [jola@air-pol.com.pl](mailto:jola@air-pol.com.pl).

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

Termin składania ofert upływa w dniu: 28.02.2013 r. o godz. 15.00.

Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi z ofert spełniających wskazane wyżej wymogi formalne w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Cena za usługi netto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oferent, który zaoferuje najniższą cenę za godzinę doradczą – 15 pkt.</li><li>• Oferent, który jako drugi zaoferuje najniższą cenę za godzinę doradczą – 10 pkt.</li><li>• Oferent, który jako trzeci zaoferuje najniższą cenę za godzinę doradczą – 5 pkt.</li><li>• Pozostali Oferenci – 0 pkt.</li></ul>	15



2	Maksymalny termin płatności	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 14 i więcej dni od wykonania danego etapu usługi – 25 pkt.</li> <li>• poniżej 14 dni od wykonania danego etapu usługi – 0 pkt.</li> </ul>	25
3	Maksymalny termin realizacji zlecenia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• do 6 miesięcy od podpisania umowy – 25 pkt.</li> <li>• pow. 6 miesięcy od podpisania umowy – 0 pkt.</li> </ul>	25
4	Praktyczna znajomość funkcjonowania branży lotniczej / spadochronowej na rynku Unii Europejskiej	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferent, który posiada największe doświadczenie w przedmiotowym zakresie w branży lotniczej / spadochronowej na rynku Unii Europejskiej – 35 pkt.</li> <li>• Oferent, który jako drugi posiada największe doświadczenie w przedmiotowym zakresie w branży lotniczej / spadochronowej na rynku Unii Europejskiej – 25 pkt.</li> <li>• Oferent, który jako trzeci posiada największe doświadczenie w przedmiotowym zakresie w branży lotniczej / spadochronowej na rynku Unii Europejskiej – 15 pkt.</li> <li>• Pozostali Oferenci – 0 pkt.</li> </ul>	35
		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).

Zamawiający dopuszcza możliwość podjęcia negocjacji cenowych przed podpisaniem umowy z wybranym wykonawcą.

.....  
Podpis