



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*  
Turek, dnia 23-07-2013

**Zamawiający:**

**SINTUR Sp. z o.o.**  
**Szadów Pański 34**  
**62-700 Turek**

KRS: 0000047078  
NIP: 6681693006  
REGON: 311067325

## **Zapytanie ofertowe nr 1/POIG 8.2/2013**

W związku z realizacją projektu pn. „Automatyzacja wymiany informacji handlowych poprzez wdrożenie innowacyjnego systemu B2B w firmie SINTUR” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 8.2, niniejszym ogłaszamy postępowanie w trybie zapytania o cenę na zakup niezbędnych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, jak i zlecenia usług doradczych, eksperckich oraz szkoleń.

### **Opis projektu**

Realizacja projektu zakłada wdrożenie systemu informatycznego, który poprzez połączenie poszczególnych rozwiązań informatycznych umożliwi stworzenie rozwiązania B2B, które zautomatyzuje proces przepływu informacji i realizację procesów biznesowych, pomiędzy Zamawiającym a przedsiębiorstwami współpracującymi (partnerami).

Planowane do stworzenia w ramach projektu rozwiązanie informatyczne ma na celu optymalizację oraz usprawnienie przebiegu prowadzonych procesów biznesowych. Poszczególne funkcjonalności systemu B2B będą zintegrowane z odpowiednimi modułami systemów informatycznych poszczególnych partnerów handlowych, co umożliwi automatyczny przepływ informacji i dokumentów elektronicznych oraz optymalizację procesów biznesowych. Sam przepływ informacji będzie przebiegał poprzez system generowania zamówień (moduł B2B - Zamówienia Internetowe) oraz moduł wymiany danych EDI.

Dzięki zaimplementowanym w systemie B2B modułom ma być zagwarantowana m. in.:

- synchronizacja danych między różnymi systemami komputerowymi,
- obsługa EDI (Elektronicznej Wymiany Danych), która wyeliminuje potrzebę wielokrotnego wprowadzania danych do różnych systemów oraz przyspieszy i zwiększy dokładności przepływu informacji dzięki połączeniu odpowiednich aplikacji komputerowych firm biorących udział w projekcie,
- szybsza, sprawniejsza obsługa partnerów biznesowych
- optymalizacja zarządzania gospodarką magazynową,
- sprawniejsze zarządzanie finansami przedsiębiorstwa,

Automatyzacja przepływu informacji handlowej między Zamawiającym a Partnerami, ma prowadzić do usprawnienia następujących obszarów działalności biznesowej:

- Proces ofertowania - wdrażany system B2B ma pozwolić na przekazywanie Partnerowi aktualnych spersonifikowanych ofert mających na celu wskazanie mu szeregu informacji oraz warunków pozwalających na podejmowanie właściwych decyzji biznesowych w zakresie składania zamówień. Planuje się wprowadzenie narzędzi umożliwiających generowanie różnorodnych ofert / dokumentów ofertowych np.: definiowane cenniki, grupy towarowe, cechy produktu. Duży nacisk kładziony będzie na indywidualne oferty dla wybranego partnera.
- Proces realizacji zamówień - planowane rozwiązanie informatyczne ma pozwolić na pełną kontrolę elektroniczną i wymianę danych w zakresie kontroli zamówienia na każdym etapie funkcjonowania i realizacji zamówienia. Planuje się udostępnianie informacji o stanie realizacji zamówienia (poprzez informacje uzyskiwane z różnych modułów systemu) w



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

zakresie m. in.: statusów zamówienia, terminów realizacji zamówienia, ponadto system powinien rejestrować wszystkie zdarzenia produkcyjne.

- Proces monitorowania stanu należności/rozliczeń - planowany do wdrożenia system B2B pozwoli w automatyczny sposób wymieniać informacje związane z finansową realizacją danego zlecenia tzn. zapłaty za zamówione towary. System powinien umożliwiać przesył danych/informacji w standardzie EDI, pomiędzy działami finansowo - księgowymi poszczególnych partnerów biznesowych, aby „na bieżąco” monitorować stan rozliczeń, faktur. Automatyzacja procesu ma ponadto wyeliminować możliwość wystąpienia „błędu ludzkiego”.
- Proces zarządzania produkcją i gospodarką magazynową - planowany do wdrożenia system B2B ma być odpowiedzialny za wspomaganie sterowaniem produkcją w przedsiębiorstwie, dzięki systemowi B2B partnerzy biznesowi powinni mieć dostęp do bieżących informacji o stanie realizacji zamówienia, możliwość dokonywania analiz, porównań, generowania raportów.
- Proces logistyczny - planowany do wdrożenia system ma pozwolić na skompletowanie wysyłki, wygenerowanie wszystkich niezbędnych dokumentów i zestawień w formie elektronicznej i papierowej, a także umożliwić szybki przesył informacji związanych z wysyłką np.: termin odbioru z magazynu/ termin dostawy do kontrahenta.
- Proces komunikacji między partnerami - wdrażany system B2B ma pozwolić na wypracowanie efektywnych mechanizmów komunikowania/ przekazywania informacji i w konsekwencji umożliwić optymalizację zachodzących procesów biznesowych poprzez wyeliminowanie w procesie do minimum czynnika ludzkiego i ręcznej rejestracji danych.

## **Przedmiot zapytania ofertowego**

W ramach projektu planowane jest przeprowadzenie 2 etapów w okresie od 01.08.2013 r. do 31.07.2014 r.

### **Etap I (01.08.2013 r. - 31.01.2014 r.)**

#### **1. Zakup usługi eksperckiej:**

- analiza informatyczna dziedzinowa oraz procesowa, reinżynieria procesów biznesowych, 1 szt.
  - specyfikacje poszczególnych procesów, które będą docelowo objęte działaniem systemu B2B, oraz ich przeniesienie na płaszczyznę systemów informatycznych Zamawiającego i partnerów
  - analiza procesu, wymagań systemowych - precyzyjne określenie zakresu konfiguracji i modyfikacji wdrażanego systemu, w celu dopasowania go do przebiegu procesów biznesowych przedsiębiorstwa oraz uwzględnienia wymagań związanych z wymianą informacji między partnerami
  - przeprowadzenie analizy wymagań systemowych w celu określenia zakresu modyfikacji systemu w celu dopasowania go do procesów biznesowych firmy i wymagań transmisyjnych partnerów
  - przeprowadzenie ewentualnej re-inżynierii obecnych procesów biznesowych firmy, w celu ich optymalizacji i/lub dostosowania do know-how zaszytego w standardowych przebiegach procesów wdrażanego systemu informatycznego
  - analiza procesów biznesowych u klienta:
    - ✓ analiza istniejącej dokumentacji opisu procesów i organizacji przedsiębiorstwa,
    - ✓ zebranie informacji na temat przebiegu i struktury procesów (wywiady),
    - ✓ modelowanie procesów z identyfikacją potrzeb i przepływów informacyjnych - opracowanie map procesów,
    - ✓ identyfikacja procesów o największym udziale w tworzeniu wartości dodanej i o największym znaczeniu dla budowania przewagi konkurencyjnej,
    - ✓ modelowanie procesów zarządczych połączone z analizą struktury organizacyjnej,
    - ✓ propozycja usprawnień w sferze procesów zarządczych,
    - ✓ identyfikacja potrzeb informacyjnych i przepływów informacji w procesach.

W wyniku przeprowadzonej analizy wymagań systemowych ma powstać projekt funkcjonalny stanowiący szczegółowy opis całego wdrożenia. Między innymi: szczegółowe opisy przebiegów procesów biznesowych objętych wdrożeniem, opisy rozwiązań implementacji procesów biznesowych w strukturze oprogramowania, specyfikację wymagań funkcjonalnych całego systemu, listy osób odpowiedzialnych za przebieg danego procesu oraz role użytkowników realizujących poszczególne



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

zadania w danym procesie, lista i zakres modyfikacji niezbędnych do wdrożenia w celu dostosowania kupowanego oprogramowania do realizacji wymaganych funkcjonalności.

Zamawiający oszacował czasochłonność przygotowania analizy na 344 roboczogodzin.

2. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych:

- Moduł Finanse i Księgowość 5 licencji na jednoczesnego użytkownika  
Główne funkcje modułu:
  - ✓ Kontrola stanu rozrachunków kontrahenta oraz minimalnej ceny sprzedaży podczas wystawiania dokumentów,
  - ✓ Kontrola zobowiązań i należności przedsiębiorstwa (dla kontrahentów, właścicieli, pracowników). Kompensaty, wezwania do zapłaty, noty odsetkowe, różnice kursowe,
  - ✓ Spójność struktury danych, przez zastosowanie procedur kontrolujących kompletność transakcji,
  - ✓ Pełna integracja ze wszystkimi modułami systemu,
  - ✓ Kontrola poprawności wprowadzanych danych pod względem rachunkowym, w tym również kontrola kręgu kosztów,
  - ✓ Wysoki stopień zintegrowania modułów systemu. Wszystkie dokumenty wprowadzane do systemu są automatycznie dekretowane na właściwe konta, według definiowanych wzorców dekretów
- Moduł Gospodarka Materiałowa - 5 licencji na jednoczesnego użytkownika  
Główne funkcje modułu:
  - ✓ Magazyny - podstawowe możliwości
  - ✓ Indeksy - podstawowe możliwości
  - ✓ Cechy indeksów - parametry grup indeksów, pozwalające na określenie jej własności (kolor, długość) oraz budowę nazwy indeksu przypisanego do grupy na podstawie jej cech,
  - ✓ Dokumenty magazynowe - podstawowe możliwości
  - ✓ Kontrola jakości - podstawowe możliwości
  - ✓ Inwentaryzacja - podstawowe możliwości
  - ✓ Mobilna Obsługa Magazynu
  - ✓ Opakowania towarów - podstawowe możliwości
  - ✓ Zamówienia zakupu - podstawowe możliwości
- Moduł CRM - 5 licencji na jednoczesnego użytkownika  
wspieranie procesu pozyskiwania i współpracy z Partnerami, zarządzanie bazą danych kontrahentów oraz gromadzenie i przetwarzanie informacji o kontaktach handlowych i prowadzonej działalności
- Moduł Dystrybucja - 7 licencji na jednoczesnego użytkownika  
Główne funkcje modułu:
  - ✓ Cenniki towarów i wyrobów gotowych - podstawowe możliwości
  - ✓ Zamówienia zakupu - podstawowe możliwości
  - ✓ Generacja zamówień zakupu - podstawowe możliwości
  - ✓ Oferty - podstawowe możliwości
  - ✓ Informacje o kontrahencie
  - ✓ Zamówienia klientów - podstawowe możliwości
  - ✓ Obsługa sprzedaży - podstawowe możliwości
  - ✓ Kartoteki pomocnicze
- Moduł Zarządzanie Produkcją - 8 licencji na jednoczesnego użytkownika  
Główne funkcje modułu:
  - ✓ Techniczne przygotowanie produkcji - podstawowe możliwości
  - ✓ Planowanie produkcji - podstawowe możliwości
  - ✓ Planowanie zapotrzebowań materiałowych - podstawowe możliwości
  - ✓ Planowanie i realizacja zleceń - podstawowe możliwości
  - ✓ Harmonogram - podstawowe możliwości
  - ✓ Analizy - podstawowe możliwości
  - ✓ Śledzenie i kontrola serii
- Moduł EDI - 3 szt. (komunikaty)  
narzędzie klasy B2B oparte o Electronic Data Interchange, realizujące automatyczną wymianę elektronicznych dokumentów handlowych
- Moduł B2B - Zamówienia Internetowe - 1 szt., (licencja dla 100 użytkowników nazwanych)  
umożliwienie zdalnej obsługi sieci sprzedaży; możliwość przeglądania asortymentu, sprawdzania aktualnego stanu płatności
- Licencja bazy danych (typu Oracle 11g Standard Edition One) 1 szt.
- Licencja na system operacyjny serwera aplikacji oraz serwera bazy danych (typu Windows 2012 serwer standard R2 64 bit OEM) - 2 szt.



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

- Licencje dostępne do serwera aplikacji (typu Windows 2012 CAL) 20 szt.
- Licencja zdalnego dostępu do serwera aplikacji (typu MS External Conector) - 1 szt.
  
- 3. Zakup nowych środków trwałych:
  - Zasilacze awaryjne UPS - 2 szt.  
UPS-y 1500VA APC
  - Serwer aplikacji - 1 szt.  
O parametrach nie gorszych niż: obudowa Tower, IBM xSeries 3500M3, 2 x Procesor Intel Xeon Six Core 2,93 GHz, 16GB RAM, redundantny zasilacz, HDD 8x 300GB SAS RAID10, RDX wew. 160GB
  - Serwer bazy danych - 1 szt.  
O parametrach nie gorszych niż: obudowa Tower, IBM xSeries 3500M3, 2 x Procesor Intel Xeon Six Core 2,93 GHz, 16GB RAM, redundantny zasilacz, HDD 8x 300GB SAS RAID10, RDX wew. 160GB

Etap II (01.02.2014 r. - 31.07.2014 r.)

1. Szkolenia użytkowników w zakresie obsługi systemu B2B - 1 szt., czas wykonania: 26 rbdni, Szkolenia mają przygotować pracowników firmy do prawidłowego posługiwania się wprowadzonymi rozwiązaniami informatycznymi. Szkolenia poza przekazaniem wiedzy praktycznej mają pokazać pracownikom firmy korzyści, jakie wynikają z użycia wprowadzonych rozwiązań. Zakłada się przeszkolenie osób, które będą wykorzystywać system B2B oraz jego poszczególne funkcjonalności w codziennej pracy:
  - Moduł Gospodarka Materiałowa wraz z modułem CRM - 5 rbdni, łącznie 25 osób
    - ✓ 1 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, dodawanie towarów oraz kartotek kontrahentów (Moduł Gospodarka Materiałowa),
    - ✓ 2 rbdzień: wystawianie dokumentów zakupowych i magazynowych, budowanie oferty/ zamówienia pod indywidualne potrzeby firmy Wnioskodawcy czy też Kontrahenta (Moduł Gospodarka Materiałowa),
    - ✓ 3 rbdzień: tworzenie operacji okresowych, sporządzanie raportów i analiz, wystawianie dokumentów UE oraz listów przewozowych, kontrola rozrachunków (Moduł Gospodarka Materiałowa),
    - ✓ 4 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, dodawania kontaktów z klientem, monitorowania historii kontaktów z klientem, sporządzania planu wydarzeń (obsługa kalendarza) (Moduł CRM),
    - ✓ 5 rbdzień: dodawania dokumentów do historii kontaktów z klientem, obsługa programu lojalnościowego, tworzenie akcji marketingowych, tworzenie projektów, zarządzanie zasobami firmy tzn. samochód, tworzenie plany zadań dla osób użytkujących samochody służbowe (Moduł CRM).
  - Moduł Finanse i Księgowość - 5 rbdni, łącznie 6 osób
    - ✓ 1 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, zakładanie kartotek kontrahentów i towarów, tworzenie planu kont,
    - ✓ 2 rbdzień: tworzenie alternatywnego planu kont, wystawianie dokumentów sprzedażowych oraz kosztowych, rejestracja zakupu,
    - ✓ 3 rbdzień: sporządzanie korekt dokumentów, dekretowanie dokumentów, księgowanie dokumentów, sporządzanie korekt dokumentów, edycja zaksięgowanych i zadekretowanych dokumentów,
    - ✓ 4 rbdzień: obsługa należności i zobowiązań, rozliczanie różnic kursowych, obsługa kas oraz banku, przelewy,
    - ✓ 5 rbdzień: sporządzanie: bilansu, rachunku zysków i strat, zestawień okresowych, deklaracji VAT, intrastat, tworzenie budżetu (budżetowanie), zestawienia UE, tworzenie własnych raportów oraz formularzy.
  - Moduł Zarządzanie Produkcją - 5 rbdni, łącznie ok. 5-20 osób:
    - ✓ 1 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, dodawania kartotek surowców, półproduktów, produktów, wystawiania dokumentów magazynowych,
    - ✓ 2 rbdzień: tworzenie i budowa technologii produkcji, operacji produkcyjnych, dodawanie dokumentacji konstrukcyjnej,
    - ✓ 3 rbdzień: planowanie produkcji, wystawiania zlecenia produkcyjnego, sterowanie (zarządzanie) gniazdami i jednostkami produkcyjnymi,
    - ✓ 4 rbdzień: obsługa paneli dotykowych/meldunkowych (meldunki zwrotne), składanie meldunków zwrotnych i zarządzanie meldunkami zwrotnymi,
    - ✓ 5 rbdzień: kalkulacja kosztów wyrobu gotowego, kontrola stanu procesu produkcyjnego (etapy), tworzenie zestawień i raportów, przeprowadzanie kontroli jakości, kooperacja.



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

- Moduł EDI - 3 rbdni, łącznie ok. 10-20 osób:
  - ✓ 1 rbdzień: obsługa funkcjonalna EDI, czyli: koncepcja i metodologia standardów EDI, komunikacja z kontrahentem za pomocą elektronicznej wymiany danych, metodologia bezpieczeństwa wymiany danych elektronicznych w tym dokumentów
  - ✓ 2 rbdzień: obsługa funkcjonalności EDI czyli: przyjmowanie, edycja i rejestracja dokumentów EDI (zamówienie, faktura) od kontrahentów, wysyłanie ofert, zamówień, faktur zgodnie ze standardami EDI,
  - ✓ 3 rbdzień: księgowanie dokumentów handlowych przekazywanych drogą EDI, obsługa korekt dokumentów handlowych przekazywanych drogą EDI
- Moduł B2B - Zamówienia Internetowe - 3 rbdni, łącznie 15 osób
  - ✓ 1 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, dodawanie zakładki, rejestrowanie kontrahentów w zakresie podstawowych informacji,
  - ✓ 1 rbdzień: obsługa funkcjonalności B2B czyli: podgląd rozrachunków, przeglądanie oferty produktów w podziale na grupy towarowe,
  - ✓ 1 rbdzień: tworzenie koszyka produktów, generacja zamówień przeglądanie /edycja zamówień, wydruk zamówienia
- Moduł Dystrybucja - 5 rbdni, łącznie 25 osób:
  - ✓ 1 rbdzień: obsługa interfejsu i skrótów klawiszowych, dodawanie kartotek kontrahentów, wystawianie dokumentów sprzedażowych, tworzenie ofert / zamówień oraz cenników dla kontrahentów,
  - ✓ 2, 3 rbdzień: wystawianie dokumentów zakupowych, budowanie oferty/ zamówienia pod indywidualne potrzeby firmy Zamawiającego czy też Kontrahenta,
  - ✓ 4, 5 rbdzień: tworzenie operacji okresowych, sporządzanie raportów i analiz, wystawianie dokumentów UE, kontrola rozrachunków

**2. Zakup usług informatycznych związanych z instalacją oprogramowania:**

- instalacja bazy danych oraz poszczególnych modułów systemu B2B - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność konfiguracji i parametryzacji systemu B2B na 180 roboczogodzin
- przeprowadzenie migracji danych - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność przeprowadzenia migracji danych na 210 roboczogodzin.
- konfiguracja i parametryzacja systemu B2B - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność konfiguracji i parametryzacji systemu B2B na 450 roboczogodzin
- testy integracyjne i akceptacyjne systemu B2B - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność konfiguracji i parametryzacji systemu B2B na 450 roboczogodzin
- uruchomienie systemu produkcyjnego B2B - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność konfiguracji i parametryzacji systemu B2B na 450 roboczogodzin
- testy systemu w warunkach pracy na rzeczywistych danych - 1 szt.  
Zamawiający oszacował czasochłonność konfiguracji i parametryzacji systemu B2B na 490 roboczogodzin

**Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych - rozpatrywane będą tylko oferty kompletne. Zamawiający zastrzega sobie prawo realizacji poszczególnych zadań w ramach oddzielnych umów.**

**Kryteria wyboru obligatoryjne:**

- Wypełnienie załącznika nr 1 do zapytania ofertowego, który jednocześnie stanowi formularz ofertowy
- Gotowość wykonania zadań we wskazanych terminach

**Kryteria wyboru punktowe:**

<b>Kryteria wyboru</b>	<b>Znaczenie</b>
<i>Cena netto</i>	<i>60%</i>
<i>Gwarancja</i>	<i>20%</i>
<i>Doświadczenie Oferenta</i>	<i>20%</i>



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

### **Sposób oceny oferty w poszczególnych kryteriach:**

a) Punkty w ramach kryterium „Ceny netto” będą przyznawane wg następującej formuły:

$$C n = \frac{C \text{ min}}{C r} \times 60$$

C min - najniższa zaoferowana cena netto

C r - cena oferty rozpatrywanej

C n - ilość punktów przyznana ofercie

b) Punkty w ramach kryterium „Gwarancja” będą przyznawane wg następującej formuły:

$$G n = \frac{G r}{G \text{ max}} \times 20$$

G max - najdłuższy zaoferowany okres gwarancji (liczba miesięcy)

G r - okres gwarancji oferty rozpatrywanej (liczba miesięcy)

G n - ilość punktów przyznana ofercie

c) Punkty w ramach kryterium „Doświadczenie Oferenta” otrzymają Oferenci, którzy przedstawią w ofercie wykaz wdrożonych systemów B2B o wartości min. 400 000,00 zł każdy, w ciągu ostatnich 3 lat (wraz z referencjami) wg następującej formuły:

$$DO n = \frac{DO r}{DO \text{ max}} \times 20$$

DO max - liczba najwięcej wdrożonych systemów B2B o wartości min. 400 000,00 zł każdy

DO r - liczba wdrożonych systemów B2B o wartości min. 400 000,00 zł każdy oferty rozpatrywanej

DO n - ilość punktów przyznana ofercie

### **Miejsce składania ofert:**

SINTUR Sp. z o.o.

Szadów Pański 34

62-700 Turek

Lub na adres mailowy [info@sintur.com.pl](mailto:info@sintur.com.pl)

**Termin dostarczania ofert upływa w dniu: 31-07-2013**

### **Osoba do kontaktu:**

Cieślak Michał

Email: [info@sintur.com.pl](mailto:info@sintur.com.pl)

Tel. 63-280-43-70

### **Złożona oferta powinna zawierać co najmniej:**

- nazwę i adres oferenta,
- data wystawienia oferty,
- kosztorys ofertowy w PLN,
- termin ważności oferty (minimum 30 dni),
- imię i nazwisko/ nazwę wystawcy oferty
- informacje pozwalające ocenić ofertę wg wskazanych kryteriów



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

### **Zastrzeżenia**

Niniejsze zapytanie ofertowe nie zobowiązuje firmy Sintur sp. z o.o. do żadnego określonego działania.

1. Wydanie niniejszego zapytania ofertowego nie zobowiązuje firmy Sintur sp. z o.o. do akceptacji oferty, w całości lub części i nie zobowiązuje firmy Sintur sp. do składania wyjaśnień czy powodów akceptacji lub odrzucenia oferty.
2. Sintur sp. z o.o. nie może być pociągana do odpowiedzialności za jakiegokolwiek koszty czy wydatki poniesione przez oferentów w związku z przygotowaniem i dostarczeniem oferty.



*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego/formularz ofertowy

....., dn. ....  
Miejscowość i data\*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
Nazwa firmy i dane teled adresowe\*

**Oferta dla SINTUR sp. z o.o.**  
**z siedzibą: 62-700 Turek, Szadów Pański 34**

W odpowiedzi na zapytanie ofertowe nr 1/POIG 8.2/2013 dotyczące zakupu niezbędnych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, jak i zlecenia usług doradczych, eksperckich oraz szkoleń w związku z realizacją projektu pn. „Automatyzacja wymiany informacji handlowych poprzez wdrożenie innowacyjnego systemu B2B w firmie SINTUR” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 8.2, przedkładam ofertę cenową zgodnie poniższą specyfikacją:

LP	Wyszczególnienie działań w ramach projektu	Okres realizacji	Wynagrodzenie netto w PLN*
1	Moduł Finanse i Księgowość 5 licencji na jednoczesnego użytkownika	01/08/2013 - 31/01/2014	
2	Moduł Gospodarka Materiałowa - 5 licencji na jednoczesnego użytkownika		
3	Moduł CRM - 5 licencji na jednoczesnego użytkownika		
4	Moduł Dystrybucja - 7 licencji na jednoczesnego użytkownika		
5	Moduł Zarządzanie Produkcją - 8 licencji na jednoczesnego użytkownika		
6	Moduł EDI - 3 szt. (komunikaty)		
7	Moduł B2B - Zamówienia Internetowe - 1 szt., (licencja dla 100 użytkowników nazwanych)		
8	Zasilacze awaryjne UPS - 2 szt.		
9	Licencja bazy danych (typu Oracle 11g Standard Edition One) 1 licencja		
10	Serwer aplikacji - 1 szt.		
11	Serwer bazy danych - 1 szt.		
12	Licencja na system operacyjny serwera aplikacji oraz serwera bazy danych (typu Windows 2012 serwer standard R2 64 bit OEM) - 2 szt.		
13	Licencje dostępowe do serwera aplikacji (typu Windows 2012 CAL) - 20 szt.		
14	Licencja zdalnego dostępu do serwera aplikacji (typu MS External Conector) – 1 szt.		
15	Zakup usługi eksperckiej - analiza informatyczna dziedzinowa oraz procesowa, reinżynieria procesów biznesowych, 1 szt.		





*Dotacje na Innowacje  
Inwestujemy w Waszą Przyszłość*

1	Szkolenia użytkowników w zakresie obsługi systemu B2B - 1 szt., czas wykonania: 26 rbdni	01/02/2014 - 31/07/2014	
2	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - instalacja bazy danych oraz poszczególnych modułów systemu B2B - 1 szt.		
3	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - przeprowadzenie migracji danych - 1 szt.		
4	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - konfiguracja i parametryzacja systemu B2B - 1 szt.		
5	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - testy integracyjne i akceptacyjne systemu B2B - 1 szt.		
6	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - uruchomienie systemu produkcyjnego B2B - 1 szt.		
7	Zakup usługi informatycznej związanej z instalacją oprogramowania - testy systemu w warunkach pracy na rzeczywistych danych - 1 szt.		
<b>RAZEM netto w PLN *</b>			

- 1) Potwierdzam gotowość wykonania poszczególnych zadań we wskazanych terminach.\*
- 2) Oferta jest ważna do .....\*
- 3) Gwarancja - ..... miesięcy\*
- 4) Doświadczenie Oferenta\*:

Wykaz wdrożonych systemów B2B o wartości min. 400 000,00 zł każdy, w ciągu ostatnich 3 lat:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Załączam referencje w liczbie ..... sztuk.

Inne informacje (opcjonalnie):

.....  
 .....

.....  
 Imię i nazwisko/nazwa wystawcy oferty\*

\*informacje obligatoryjne