

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 1

na dostawę oraz wdrożenie systemu wsparcia merytorycznej realizacji projektu

dla projektu

Przeprowadzenie badań nad opracowaniem nowatorskich rozwiązań i narzędzi dla tworzenia zaawansowanych technologicznie gier komputerowych typu AAA.

I. Nazwa oraz adres Zamawiającego

Techland Sp. z o.o.
ul. Żółkiewskiego 3
63 - 400 Ostrów Wielkopolski
tel. +48 62 737 27 47
faks +48 062 737 27 49
NIP: 622 24 68 959

II. Zamówienie planowane jest do realizacji w ramach projektu pn.

Przeprowadzenie badań nad opracowaniem nowatorskich rozwiązań i narzędzi dla tworzenia zaawansowanych technologicznie gier komputerowych typu AAA. Projekt jest planowany do współfinansowania w ramach konkursu nr 2/1.1.1/2016.

Oś priorytetowa: Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa

Działanie: Projekty B+R przedsiębiorstw Poddziałanie Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa.

III. Opis przedmiotu zamówienia.

1. Przedmiotem zamówienia jest dostarczenie, wdrożenie oraz świadczenie wsparcia po okresie wdrożenia **systemu wsparcia merytorycznej realizacji projektu** w formie **zintegrowanego systemu zarządzania**. W skład systemu wchodzi oprogramowanie posiadające funkcjonalności wymienione w pkt. III ppkt. 2 oraz licencje dostępowe dla użytkowników.

System wsparcia merytorycznej realizacji projektu stanowiący kompleksowe rozwiązanie niezbędne dla merytorycznej realizacji projektów musi zawierać zintegrowane funkcje zarządzania, obejmujące wszystkie aktywności funkcjonowania przedsiębiorstwa opisane w pkt. III ppkt. 2,. Informacje zarejestrowane w jednym systemie będą dostępne natychmiast w całej organizacji. Umożliwi to wyeliminowanie wielokrotnego wprowadzania tych samych danych oraz związanych z tym błędów i kosztów.

Liczba i typ licencji: 40 licencji, w tym: 10 licencji profesjonalnych oraz 30 ograniczonych

Okres umowy serwisowej: nie krótszy niż 12 miesięcy.

Warunki umowy serwisowej nie gorsze niż:

- Telefoniczne centrum wsparcia klienta (dedykowany numer telefonu oraz adres e-mail);
- System online obsługi zgłoszeń Klientów;
- Narzędzie wczesnego ostrzegania monitorujące 24 godziny na dobę pracę systemu;
- Tworzenie nowych raportów na życzenie Zamawiającego;
- Szkolenia użytkowników systemu.

2. System musi posiadać co najmniej poniższe funkcjonalności:

ADMINISTRACJA:

1.1 Interfejs użytkownika całego systemu w języku polskim, angielskim, niemieckim;

- 1.2 Możliwość korzystania z innych języków w interfejsie użytkownika;
- 1.3 Zmiana ustawienia okien dla użytkowników;
- 1.4 Zarządzanie seriami numeracyjnymi dokumentów;
- 1.5 Uprawnienia na poziomie użytkownika - dostęp do formatów;
- 1.6 Uprawnienia na poziomie użytkownika - dostęp tylko do własnych dokumentów;
- 1.7 Powiadomienia - możliwość wysyłania dowolnych powiadomień e-mail;
- 1.8 Powiadomienia - możliwość wysyłania dowolnych powiadomień SMS;
- 1.9 Powiadomienia - możliwość wysyłania dowolnych powiadomień na ekran komputera;
- 1.10 Możliwość dodawania pól dodatkowych do obiektów systemowych;
- 1.11 Obsługa wielu firm (spółek) w ramach jednej instalacji;
- 1.12 Możliwość obsługi wielu oddziałów w ramach jednej instalacji;
- 1.13 Wymiana dokumentów handlowych: faktury, dane towarów, plan kont pomiędzy firmami;
- 1.14 Podłączanie plików do każdego obiektu biznesowego;
- 1.15 Historia zmian obiektów systemowych (log);
- 1.16 Historia logowań do systemu (log).

DANE PODSTAWOWE MATERIAŁÓW:

- 2.1 Kontrola poprawności budowy indeksu;
- 2.2 Dodatkowe pola i obiekty z cechami produktu oraz słowniki dla tych cech;
- 2.3 Walidacja uzupełnienia danych wymaganych dla deklaracji Intrastat;
- 2.4 Blokada wystawienia dokumentu sprzedaży czy zakupu na dany indeks na kontrahenta wskazanego w dodatkowym obiekcie jak ten, z którym nie można handlować danym indeksem;
- 2.5 Alert dla użytkownika jeśli cena w cenniku zostanie zmieniona (z uwzględnieniem wszystkich zasad cennikowych), a cena danego towaru na magazynie jest wyższa niż ta wynikająca ze zmiany ceny;
- 2.6 Blokada sprzedaży indeksu, który nie ma wprowadzonego przynajmniej jednego kodu EAN;
- 2.7 Blokada sprzedaży indeksu oznaczonego jako zablokowany do sprzedaży;
- 2.8 Blokada produkcji indeksu oznaczonego jako zablokowany do produkcji;
- 2.9 Narzędzie do automatycznej zmiany cen indeksów na wskazanych towarach u wskazanego klienta o wskazany procent lub wartość;
- 2.10 Automatyczna aktualizacja cenników na podstawie pliku Excel.

DANE PODSTAWOWE KLIENTÓW/DOSTAWCÓW:

- 3.1 Dane teledadresowe i handlowe;
- 3.2 Osoby kontaktowe i historia kontaktów;
- 3.3 Informacje o terytorium klienta;
- 3.4 Słowniki do uzupełnienia danych w obiekcie określającym terytorium kontrahenta;
- 3.5 Blokada na utworzenie tego samego typu kontrahenta, np. odbiorcy, z takim samym NIP jak już istniejący z możliwością ominięcia blokady i utworzenia kartoteki pomimo takiego samego NIP;
- 3.6 Tabela użytkownika zawierająca rachunki bankowe i ich waluty, na które klient dokonuje płatności;
- 3.7 Kontrola ważności certyfikatu prezydenckiego - alert przypominający o zbliżającym się terminie wygaśnięcia certyfikatu;
- 3.8 Alert dla wybranych użytkowników informujący o przekroczeniu terminu płatności na fakturach klientów;
- 3.9 Kontrola wprowadzenia tej samej nazwy skróconej dla tego samego typu kontrahenta (odbiorcy lub dostawcy);

ELEMENTY CRM:

- 4.1 działania (zadania) dla pracowników - planowane;
- 4.2 działania (zadania) dla pracowników - wykonane;
- 4.3 kalendarz działań;
- 4.4 dokument przed ofertowy - prospekt/szansa sprzedaży;
- 4.5 zarządzanie i analiza leja sprzedaży;

- 4.6 komunikator wewnętrzny pozwalający na przesyłanie linków do dokumentów w systemie.

ZARZĄDZANIE PROJEKTEM:

- 5.1 etapy projektu;
- 5.2 podgląd listy dokumentów związanych z projektem;
- 5.3 działania dotyczące projektu;
- 5.4 projekt nośnikiem kosztów i przychodów;
- 5.5 rachunek wyników dla projektu.

PROCES ZAKUPU:

- 6.1 Automatyczne wysyłanie ofert zakupu (zapytań ofertowych) do dostawców i automatyczna aktualizacja ofert zakupu po otrzymaniu informacji zwrotnej od dostawcy;
- 6.2 Blokada utworzenie PZ lub faktury niebazującego na zamówieniu dla wybranych indeksów;
- 6.3 Procedura zatwierdzania zamówień po przekroczeniu limitu ilości i/lub wartości;
- 6.4 Podpowiadanie na zamówieniu domyślnych MPK wskazanych dla indeksu;
- 6.5 Kontrola ilości zamówienia względem minimalnej ilości z umowy z dostawcą;
- 6.6 Alert dla użytkownika , gdy ilość zamówień klientów osiągnie minimum z umowy;
- 6.7 Zarządzanie numerami seryjnymi (klucze);
- 6.8 Kontrola daty zakończenia produkcji względem sprzedaży oraz daty wysyłki względem daty wydania;
- 6.9 Alert dla wskazanych użytkowników o przyjęciu uszkodzonego sprzętu (pojawia się do momentu utworzenia korekty);
- 6.10 Pole na wskazanie uszkodzonej ilości na PZ;
- 6.11 Obsługa umów ramowych z dostawcami;
- 6.12 Alert do osoby zamawiającej informujący o zrealizowaniu dostawy - informacja wysyłana, jeśli na zamówieniu oznaczono, że alert ma być wysłany;
- 6.13 Kontrola podania ceny na dokumencie PZ;
- 6.14 Automatyczny mailing informacji o stock i sprzedaży towarów danego dostawcy;
- 6.15 planowanie zaopatrzenia w oparciu o algorytm MRP ;
- 6.17 Rejestracja i automatyczne wyliczanie prognoz sprzedaży.

PROCES SPRZEDAŻY:

- 7.1 Automatyczny import oferty na podstawie pliku Excel (2 formaty);
- 7.2 Alert dla handlowca o utworzonym żądaniu MM na jego magazyn;
- 7.3 Alert dla handlowca o akceptacji żądania MM lub odrzuceniu żądania MM;
- 7.4 Alert dla magazynu o utworzonym zleceniu sprzedaży w celu potwierdzenia daty realizacji;
- 7.5 Alert dla handlowca o potwierdzeniu daty realizacji przez magazyn;
- 7.6 Alert dla osoby wystawiającej faktury o zleceniach, do których zostały zrobione dokumenty WZ i może być utworzona faktura;
- 7.7 Kontrola faktury, która musi bazować na dokumencie WZ;
- 7.8 Ilość i cena na fakturze nie może być inna niż na dokumencie WZ;
- 7.9 Blokada sprzedaży poniżej ceny zakupu;
- 7.10 Rezerwacja towarów przy zamówieniu;
- 7.11 Podpowieź na zleceniu sprzedaży ilości możliwej do wyprodukowania z uwzględnieniem wystawionych zleceń;
- 7.12 Alert dla produkcji o konieczności wyprodukowania dodatkowych ilości;
- 7.13 Alert dla handlowca o potwierdzeniu ilości produkowanej i daty wykonania - data wykonania aktualizowana automatycznie w zleceniu sprzedaży;
- 7.14 Alert dla handlowca na 2 dni przez datą realizacji zlecenia;
- 7.15 Procedura zatwierdzania ofert;
- 7.16 Automatyczny e-mail dla wskazanych osób, że proforma została zapłacona przez klienta;
- 7.17 Raport pokazujący porównanie wpłaconej zaliczki klienta z wartością z raportów sprzedaży;
- 7.18 Import danych historycznych sprzedaży;
- 7.19 Uwagi z danych klienta podpowiadane automatycznie na zleceniu sprzedaży bez możliwości

edycji użytkownika;

- 7.20 Pole użytkownika na dokumencie WZ określające potwierdzenie odbioru dostawy;
- 7.21 Narzędzie do generowania korekt cenowych;
- 7.22 Wyliczenie wartości do korekt dotyczących bonusów;
- 7.23 Ewidencja planu sprzedaży;
- 7.24 Porównanie planów sprzedaży z wykonaniem;
- 7.25 Import raportów sprzedaży od klientów z plików Excel do systemu;
- 7.26 Przygotowanie interfejsu użytkownika do importu;
- 7.27 Przygotowanie raportów sprzedażowych wg schematu zamawiającego;
- 7.28 Definiowanie planów sprzedażowych;
- 7.29 Raportowanie stopnia realizacji planu sprzedażowego
- 7.30 Drukowanie paragonów fiskalnych na drukarce fiskalnej
- 7.31 Kalkulacja budżetu marketingowego
- 7.32 Plan wydawniczy
- 7.33 import cenników z plików

PRODUKCJA I MAGAZYN:

- 8.1 Wyliczenie wartości i ilości z wydania materiałów na dokumencie przyjęcia materiałów;
- 8.2 Alert dla użytkowników odpowiedzialnych za dany magazyn o utworzeniu żądania MM;
- 8.3 Alert dla użytkownika zgłaszającego żądanie MM o realizacji lub odrzuceniu żądania;
- 8.4 Blokada zużycia materiałów na produkcji do danego klienta przypisanych do lokalizacji danego klienta;
- 8.5 możliwość zarządzania indeksami wg partii;
- 8.6 możliwość zarządzania indeksami wg numeru seryjnego;
- 8.7 wycena wg FIFO;
- 8.8 wycena wg faktycznego wskazania (partii).

KSIĘGOWOŚĆ I BANKI:

- 9.1 plan kont;
- 9.2 zapisy księgowe;
- 9.3 zasady dekretacji;
- 9.4 księgowania okresowe;
- 9.5 wielowalutowość;
- 9.6 księgowanie do wielu okresów;
- 9.7 rachunek przepływów metodą bezpośrednią;
- 9.8 Generowanie plików przelewu;
- 9.9 Import wyciągów bankowych;
- 9.10 Definiowanie własnych sprawozdań finansowych;
- 9.11 Automatyczne pobieranie kursów walut z serwisu NBP;
- 9.12 Import szablonów raportów finansowych;
- 9.13 Deklaracja Intrastat;
- 9.14 Bilans;
- 9.15 RZiS;
- 9.16 Rejestry VAT;
- 9.17 Raport kasowy/bankowy;
- 9.18 JPK ;
- 9.19 Deklaracje VAT 7, VAT UE, CIT;
- 9.20 Deklaracje VAT 7, VAT UE elektroniczne;
- 9.21 Potwierdzenie sald;
- 9.22 Wezwanie do zapłaty.

ŚRODKI TRWAŁE:

- 10.1 ewidencja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- 10.2 przyjęcie środka;

- 10.3 amortyzacja;
- 10.4 przeszacowania środków;
- 10.5 plan amortyzacji;

OBIEG DOKUMENTÓW:

- 11.1 rejestracja, opisywanie i autoryzacja dokumentów kosztowych;
- 11.2 możliwość akceptacji dokumentów w zewnętrznej aplikacji WWW;
- 11.3 rejestr korespondencji przychodzącej i wychodzącej;
- 11.4 książka pocztowa;
- 11.5 wydruki adresów na kopertach.

REKLAMACJE:

- 12.1 zgłoszenia reklamacyjne;
- 12.2 działania dotyczące reklamacji;
- 12.3 rozliczenie reklamacji;
- 12.4 Integracja między kolektorem danych - przeniesienie zeskanowanych pozycji i ich ilości do obiektu użytkownika wraz ze wskazanym klientem;
- 12.5 Porównanie zeskanowanych danych ze zwrotu z wystawionymi fakturami;

WYDRUKI I RAPORTY:

- 13.1 Zamówienie zakupu;
- 13.2 Faktura sprzedaży w dwóch językach (polski, angielski);
- 13.3 Faktura korygująca w dwóch językach (polski, angielski);
- 13.4 Specyficzne szablony zamówień dla wybranych dostawców - 3 szt.;
- 13.5 Oferta;
- 13.6 Potwierdzenie zamówienia klienta;
- 13.7 Faktura proforma;
- 13.8 Marża na produkcie i wielkość sprzedaży;
- 13.9 raport skonsolidowany - zestawienie obrotów i sald;
- 13.10 raport skonsolidowany - rachunek zysków i strat;
- 13.11 raport skonsolidowany - bilans;
- 13.12 Porównanie stanów magazynowych w danej sieci z ilością przesłaną przez sieć w raporcie sprzedaży;
- 13.13 Wyliczenie wielkości zapasów na wskazany okres czasu w danej sieci - określenie ilości czasu na jaki sklep ma posiadać stan, system wylicza i wskazuje, gdzie należałoby dostać towar biorąc pod uwagę ilość sprzedaży przesyłaną w raporcie sprzedaży;

BUSINESS INTELLIGENCE:

- 14.1 wykonywanie analiz bezpośrednio z arkusza MS Excel;
- 14.2 wykorzystania modeli statystycznych w analizie danych - gotowe modele np. regresja liniowa, analiza klastrowa;
- 14.3 budżetowanie finansowe z uwzględnieniem wymiarów analitycznych;
- 14.4 raport budżetu;
- 14.5 prognozy sprzedaży;
- 14.6 definiowanie wskaźników i raportów w formie kokpitów spersonalizowanych dla użytkownika;
- 14.7 wielowymiarowe analizy dziedzinowe dla sprzedaży;
- 14.8 wielowymiarowe analizy dziedzinowe dla zakupu;
- 14.9 wielowymiarowe analizy dziedzinowe dla magazynu;
- 14.10 wielowymiarowe analizy dziedzinowe dla finansów;
- 14.11 tworzenie zapytań SQL z możliwością zapisu i uruchamiania przez użytkowników;
- 14.12 narzędzia analityczne w pozwalające na pobieranie danych bezpośrednio z arkuszy Excel ;
- 14.13 narzędzia analityczne pozwalające na swobodne (na poziomie użytkownika) drążenie i wizualizację graficzną prezentowanych danych (inne niż Excel);

- 14.14 praca na danych analitycznych w czasie rzeczywistym;
- 14.15 kokpit Klienta z zagregowanymi analizami jego dotyczącymi (widok 360 stopni);
- 14.16 analiza dostępności towaru z możliwością przeplanowywania kolejności realizacji dostaw (ATP);

ARCHITEKTURA ROZWIĄZANIA:

- 15.1 dostępność udokumentowanego interfejsu programistycznego w postaci bibliotek .COM;
- 15.2 dostępność udokumentowanego interfejsu programistycznego w postaci Webservice;
- 15.3 dostępność udokumentowanego interfejsu programistycznego w postaci protokołu ODATA/REST
- 15.4 możliwość wdrożenia systemu w wariantach zakupu licencji lub opcji Cloud (w zależności od wyboru Zamawiającego);
- 15.5 narzędzie klasy BPM, szyna danych, pozwalające na definiowanie scenariuszy integracyjnych (np. systemem workflow) bez tworzenia kodu programistycznego;
- 15.6 możliwość pracy z wykorzystaniem przeglądarki internetowej i klienta Windows (FAT);
- 15.7 narzędzie do diagnostyki bazy danych;
- 15.8 narzędzie do monitorowania bazy danych;
- 15.9 narzędzie do automatycznego tworzenia kopii zapasowych danych.

INTERFEJS UŻYTKOWNIKA:

- 16.1 Możliwość szybkiego wyszukania wszystkich potrzebnych informacji zawartych w bazie danych przy pomocy prostego mechanizmu wyszukiwania;
- 16.2 Możliwość zdefiniowania oraz umieszczenia na pulpicie głównym użytkownika dedykowanych raportów, wskaźników, liczników itp.;
- 16.3 Możliwość powiadomień i alarmów pojawiających się w oknie głównym w momencie uruchamiania systemu;
- 16.4 Dostęp do wybranych przez użytkownika funkcji bezpośrednio z ekranu głównego lub za pomocą skrótu klawiaturowego;
- 16.5 eksport danych z ekranu do Microsoft Excel;
- 16.6 sortowanie i zmiana układu kolumn na ekranach;
- 16.7 podłączanie analiz graficznych (kokpitów) bezpośrednio do okien systemowych np. Klienta, Oferty;
- 16.8 możliwość kopiowania danych tabelarycznych ze schowka systemowego (kopiuj-wklej) bezpośrednio do dokumentów np. zamówień;
- 16.9 Możliwość definiowania dowolnych powiadomień i alarmów pojawiających się w oknie głównym w momencie uruchamiania systemu.

APLIKACJA MOBILNA:

- 17.1 praca na platformie Android;
- 17.2 praca na platformie iOS;
- 17.3 dostępu do danych Klientów i Dostawców;
- 17.4 podglądu wybranych dla użytkownika raportów;
- 17.5 podglądu i rejestracji kontaktów z Klientami i Dostawcami;
- 17.6 powiadomienia o dowolnych zadaniach;
- 17.7 zatwierdzania (autoryzacja) dokumentów;

MIGRACJE DANYCH:

- 18.1 kartoteki dostawców i odbiorców ;
- 18.2 kartoteki towarów i usług;
- 18.3 kartoteki środków trwałych;
- 18.4 bilans otwarcia stanów magazynowych;
- 18.5 bilans otwarcia kont księgowych;
- 18.6 bilans otwarcia rozrachunków (otwarte należności i zobowiązania);

18.7 historyczne dane sprzedaży.

EDI - Integracje

Integracja elektronicznego obiegu dokumentów z kontrahentami na podstawie wytycznych Zamawiającego, w tym co najmniej :

- wysyłanie stanów magazynowych;
- odbieranie zamówień;
- potwierdzenie przetworzenia awizo;
- faktura;
- potwierdzenie przyjęcia;
- obieg dokumentów z firmami kurierskimi i spedytorami;
- faktura korygująca;
- katalog produktów.

3. Na wdrożenie **systemu wsparcia merytorycznej realizacji projektu** składają się:

- Przygotowanie projektu (spotkania organizacyjne z konsultantami, karta projektu, harmonogram projektu);
- Przygotowanie środowiska zintegrowanego systemu zarządzania;
- Zapoznanie się z posiadaną przez Zamawiającego analizą przedwdrożeniową, a następnie przygotowanie w oparciu o tę analizę koncepcji systemu, w tym analizę procesów biznesowych, zakres i opis wymaganych modyfikacji, zakres migracji danych, opis interfejsów stałych z systemami zewnętrznymi proponowaną konfigurację systemu, listę użytkowników systemu. Określenie finalnego harmonogramu i budżetu prac nastąpi w oparciu o najlepsze praktyki biznesowe znane Oferentowi;
- Prace wykonywane przez kierownika projektu;
- Realizacja (przygotowanie rozwiązanie biznesowego), w tym: przygotowanie środowiska technicznego oraz konfiguracja i parametryzacja rozwiązania, elementy spersonalizowane;
- Przygotowanie do startu produktywnego w tym: migracja danych początkowych; szkolenie kluczowych użytkowników;
- Start produktywny i wsparcie;
- Dostarczenie kompletnej dokumentacji projektowej, instrukcji użytkowników z podziałem na role oraz instrukcji administratora.

Przez dostarczenie **systemu wsparcia merytorycznej realizacji projektu** rozumie się wdrożenie i instalację oraz konfigurację zintegrowanego systemu informatycznego, jego produkcyjne uruchomienie oraz monitorowanie, usuwanie błędów oraz optymalizacja jego działania przez okres nie krótszy niż 3 miesiące od wdrożenia.

IV. Terminy i miejsce wykonania zamówienia.

1. Wykonawca będzie zobowiązany do realizacji zamówienia do dnia 31. Marca 2018 r. do miejsca realizacji Projektu (miejsce przeprowadzenia wdrożenia) – województwo dolnośląskie, ul. Jana Szczyrki 12, 54-426 Wrocław.

Dopuszcza się przesunięcie terminu realizacji zamówienia w przypadku zadziałania czynników, na które zarówno Zamawiający jak i Oferent nie mają wpływu, w tym wystąpienie tzw. Siły Wyższej.

2. Ofertę będącą odpowiedzią na niniejsze zapytanie należy dostarczyć na zaproponowanym formularzu (stanowiącym zał. nr 1) do dnia 21. Marca 2017r. do godziny 10:00 do biura Zamawiającego lub na adres e-mail (w formie skanu oraz dokumentu w formacie PDF) jakub.matuszczak@techland.pl. Oferta odbiegająca od załączonego wzoru formularza będzie dopuszczona jeżeli zostaną podane wszystkie wymagane informacje, a w szczególności łączna cena netto i brutto. W przypadku braku złożenia

oświadczeń jak w zaproponowanym formularzu ofertowym, przyjmuje się, że Oferent spełnia wszystkie warunki (w zakresie, którego oświadczenia dotyczą).

3. Do formularza ofertowego, o którym mowa w pkt. IV ppkt. 2 należy dołączyć specyfikację techniczną, z której wyraźnie będzie wynikać w jaki sposób spełnione są warunki techniczne określone w zapytaniu, opisane w pkt. III. - Opis przedmiotu zamówienia. Załącznik ten musi być dokumentem dołączonym do Formularza.

4. Do formularza ofertowego, o którym mowa w pkt. IV ppkt. 2 należy dołączyć podpisane przez osobę uprawnioną do reprezentowania podmiotu oświadczenie o zachowaniu poufności. Brak oświadczenia wyklucza Oferenta z udziału w postępowaniu.

5. Do formularza ofertowego, o którym mowa w pkt. IV ppkt. 2 należy dołączyć dokumenty potwierdzające kryteria oceny wymienione w pkt VI ppkt.2:

- a) Potwierdzenie doświadczenia na rynku (dopuszczalna forma - dokumenty rejestrowe podmiotu Wykonawcy);
- b) Potwierdzenie liczby i wartości wdrożeń (dopuszczalna forma - listy referencyjne lub osobne oświadczenie);
- c) Doświadczenie na rynku produkcji lub dystrybucji gier komputerowych (dopuszczalna forma - listy referencyjne lub osobne oświadczenie);
- d) Doświadczenie na rynku działalności badawczo-rozwojowej (dopuszczalna forma - listy referencyjne lub osobne oświadczenie).

6. Nie dopuszcza się składania ofert cząstkowych (na mniej niż wszystkie funkcjonalności objęte niniejszym Zapytaniem).

V. Opis sposobu obliczenia ceny.

Cena ofertowa powinna obejmować kompletne wykonanie przedmiotu zamówienia określonego w niniejszym zapytaniu i uwzględniać wszystkie koszty niezbędne do jego realizacji. Do Załącznika nr 1 należy dołączyć dokument wyszczególniający cenę poszczególnych elementów zamówienia i usług składających się na niniejsze zamówienie, wyszczególnionych w punkcie III.

Zamawiający nie dopuszcza przedstawienia cen w kilku wariantach, w zależności od zastosowanych rozwiązań. W przypadku przedstawienia ceny w taki sposób oferta zostanie odrzucona.

Cenę należy podać w złotych polskich: netto oraz brutto z wyodrębnieniem podatku VAT. Cenę oferty należy podać z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, tj. z dokładnością do 1 grosza.

VI. Kryteria oceny oferty

1. Kryteria formalne, których niespełnienie powoduje odrzucenie oferty:

- a) oferta musi być zgodna z opisem przedmiotu zamówienia (punkt III) oraz terminem i miejscem wykonania zamówienia (punkt IV);
- b) oferowana umowa serwisowa oferenta na oprogramowanie objęte przedmiotem zamówienia nie może być krótsza niż 12 miesięcy i musi obejmować co najmniej usługi wymienione w punkcie III ppkt. 1.

2. Kryteriami oceny, pod warunkiem spełnienia wszystkich wymagań określonych w zapytaniu, w tym szczególnie dotyczących parametrów przedmiotu zamówienia, terminu dostawy i gwarancji będą:

- a) **Cena** - stanowiąca 50% sumy ogólnej punktów
Obliczana według wzoru:

Wp = [(Cmin / Cb) x 100] x 50% , gdzie:

Wp – wartość punktowa w kryterium „Cena”

Cmin – najniższa cena za wykonanie całości zamówienia netto spośród ofert nieodrzuconych

Cb – cena za wykonanie całości zamówienia netto oferty badanej

- b) **Doświadczenie na rynku** - stanowiące 10% sumy ogólnej punktów:
 Oferent działa na rynku 10 lat i więcej (10 pkt)
 Oferent działa na rynku między 5 lat i 10 lat (5 pkt)
 Oferent działa na rynku 5 lat i mniej (0 pkt)

- c) **Referencje** - liczba wdrożeń Zintegrowanych Systemów Zarządzania w latach 2014 - 2016 (ostatnie 3 lata) - stanowiące 10% sumy ogólnej punktów:
 30 wdrożeń i więcej (10 pkt);
 Między 15 wdrożeń a 30 wdrożeń (5 pkt)
 Poniżej 15 wdrożeń (0 pkt)

- d) **Wartość pojedynczego wdrożenia** Zintegrowanego Systemu Zarządzania w latach 2014 - 2016 (ostatnie 3 lata) - stanowiące 10% sumy ogólnej punktów:
 Więcej niż 5 wdrożeń powyżej 300 000 PLN netto (5 pkt)
 Więcej niż 5 wdrożeń między 150 000 PLN netto a 300 000 PLN netto (3 pkt)
 Więcej niż 5 wdrożeń poniżej 150 000 PLN netto (2 pkt)

- e) **Doświadczenie we wdrażaniu Zintegrowanych Systemów Zarządzania w branży produkcji lub dystrybucji gier komputerowych** - stanowiące 10% sumy ogólnej punktów:
 Posiada (10 pkt);
 Nie posiada (0 pkt);

- f) **Doświadczenie we wdrażaniu Zintegrowanych Systemów Zarządzania w działalności badawczo-rozwojowej** - stanowiące 10% sumy ogólnej punktów:
 Posiada (10 pkt);
 Nie posiada (0 pkt);

Za ofertę najkorzystniejszą uznana zostanie oferta z najwyższą liczbą punktów, spełniająca kryteria formalne opisane w pkt VI, ppkt. 1.

VII. Osoba uprawniona do kontaktów z Oferentami.

Osobami uprawnionymi do udzielania informacji są:

- 1) Marek Stolarski, tel. +48 601 585 050, E-mail: marek.stolarski@techland.pl - zapytania techniczne;
- 2) Jakub Matuszczak, tel. +48 512 026 689, E-mail: jakub.matuszczak@techland.pl. - zapytania dotyczące pozostałych warunków przetargu.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do nie udzielenia dodatkowych informacji do czasu przesłania przez Oferenta oświadczenia o zachowaniu poufności podpisanego przez osobę uprawnioną do reprezentowania podmiotu, w szczególności gdy mogłaby zostać ujawniona tajemnica handlowa lub wewnętrzne procedury Zamawiającego (dopuszczalna forma: skan).

VIII. Klauzule dodatkowe

1. W przypadku, gdy w określonym terminie nie wpłynie żadna oferta lub wpłynie/wpłyną mniej niż 2 ważne oferty, zamawiający dokona wyboru dowolnego wykonawcy, który spełnia wszystkie kryteria i warunki określone w zapytaniu ofertowym.
3. Zamawiający zastrzega sobie możliwość nie udzielenia zamówienia ze względu na niewystarczające środki finansowe.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia postępowania również z innych ważnych przyczyn, o których będzie zobowiązany powiadomić oferentów.
5. Zamawiający zastrzega sobie prawo do skontaktowania się tylko z wybranymi Oferentami i nie publikowania protokołu i wyników z wyboru Wykonawcy/Dostawcy. Zamawiający może poinformować o

rozstrzygnięciu zapytania ofertowego poprzez wysłanie e-maili do poszczególnych Oferentów lub/i poprzez podanie informacji na tablicy ogłoszeń.

Załącznik 1. Formularz oferty

OFERTA

Projekt "Przeprowadzenie badań nad opracowaniem nowatorskich rozwiązań i narzędzi dla tworzenia zaawansowanych technologicznie gier komputerowych typu AAA." Projekt jest planowany do współfinansowania w ramach konkursu nr 2/1.1.1/2016. Oś priorytetowa: Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa

Działanie: Projekty B+R przedsiębiorstw Poddziałanie: Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa.

Oferta złożona w odpowiedzi na ogłoszenie w trybie zapytania ofertowego na dostawę, której **przedmiotem zamówienia jest dostarczenie oraz wdrożenie systemu wsparcia merytorycznej realizacji projektu w formie zintegrowanego systemu zarządzania**, w skład którego wchodzi oprogramowanie posiadające funkcjonalności wymienione w zapytaniu ofertowym oraz licencje dostępne dla użytkowników.

1. Nazwa i adres Wykonawcy

Nazwa:

Adres:

Telefon/faks

NIP:

2. Wykonawca zrealizuje przedmiot zamówienia za cenę:

cena za całość realizacji zamówienia netto: zł

cena za całość realizacji zamówienia brutto: zł

w tym podatek VAT: stawka%, tj. zł

słownie brutto:

Do Załącznika nr 1 należy dołączyć dokument wyszczególniający cenę poszczególnych elementów zamówienia i usług składających się na niniejsze zamówienie.

3. Termin ważności oferty

Przedstawiona oferta jest ważna (nie mniej niż 14 dni)

4. Oświadczenia

Oświadczam w imieniu podmiotu, który reprezentuję / reprezentujemy, że:

1. Określone w pkt. 2 wynagrodzenie zawiera wszystkie koszty związane z wykonaniem przedmiotu zamówienia.

2. Zapoznałem się / zapoznaliśmy się i akceptuję / akceptujemy warunki realizacji zamówienia, w tym zakres oraz termin wykonania.

3. Podmiot posiada uprawnienia do wykonywania działalności lub czynności określonej zapytaniem ofertowym.

4. Podmiot posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz potencjał techniczny, a także dysponuje osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.

5. Podmiot nie jest przedmiotem wszczętego postępowania upadłościowego ani jego upadłość nie jest ogłoszona, nie jest poddany procesowi likwidacyjnemu, a jego sprawy nie są objęte zarządzeniem komisarycznym lub sądowym;

Prawdziwość powyższych danych oraz wszystkich wymaganych załączników przedłożonych do Oferty potwierdzam własnoręcznym podpisem świadom odpowiedzialności karnej oraz kontraktowej.

.....
(miejsowość)

.....
(data)

.....
(podpis wykonawcy)