



Rzeszów, 02.05.2012

Ogłoszenie o zamówieniu handlowego systemu B2B z modułem zarządzania składem konsygnacyjnym

Zamawiający:

Przedsiębiorstwo Produkcyjno Usługowo Handlowe „M.A.M.” Marek Wróblewski
ul. Gen. Leopolda Okulickiego 18
35-206 Rzeszów

I. Przedmiot zamówienia:

Przedmiotem zamówienia jest handlowy system B2B, mający na celu automatyzację procesów biznesowych pomiędzy firmą M.A.M a partnerami biznesowymi. Zautomatyzowane zostaną następujące procesy:

- proces kontrolowania stanu magazynowego
- proces zarządzania składem konsygnacyjnym
- proces wysyłania zapytań ofertowych
- proces obsługi zamówień
- proces rozliczenia i podglądu płatności
- proces przesyłania dokumentów w formie elektronicznej

Zamawiający posiada kompleksowy system zarządzania przedsiębiorstwem – ISOF. Umożliwia on integrację wewnętrznych procesów w przedsiębiorstwie MAM. Oprogramowanie zainstalowane jest na serwerze dedykowanym w centrum hostingowym dostawcy oprogramowania - firmy Heuthes. Na serwerze bazy danych znajduje się baza danych SQL, która służy do przechowywania wszelkich informacji dotyczących procesów handlowych. Stanowiska w systemie łączą się z serwerem za pomocą Internetu, korzystając z przeglądarki internetowej. Partnerzy posiadają system klasy ERP - SOLVEO.ERP

Od strony technicznej, system będzie wyglądał następująco:

Po stronie Zamawiającego zostanie stworzona infrastruktura serwerowa, składająca się z serwera oraz urządzeń i oprogramowania niezbędnego do jego działania. W celu komunikacji z



partnerami, zostanie stworzony specjalny interfejs, do którego dostęp będzie istniał dzięki modułom zapotrzebowań, stanowiący integralną część oprogramowania partnerów.

System oparty jest o następujące rozwiązania sprzętowe:

- **serwer bazy danych systemu B2B** – serwer ten będzie przechowywał tylko te informacje, które będą służyły wymianie informacji handlowej z partnerami, informacje będą przesyłane z serwera ISOF oraz z systemów partnerów. Będą one przechowywane w postaci bazy danych, będącej integralną częścią platformy handlowej B2B
- **router** - będzie spełniał funkcje podobne do funkcji serwera klienckiego - komunikacja między bazą danych B2B a systemami Partnerów (Zamawiający uznał, że ze względu na niewielką ilość Partnerów, funkcję serwera klienckiego może spełniać router). Komunikacja router - Partnerzy odbędzie się za pomocą nowego łącza DSL.

KOMPONENTY OPROGRAMOWANIA:

- **silnik systemu B2B** - silnik systemu wraz z bazą danych, zainstalowany na serwerze B2B - silnik będzie integrował wszystkie procesy, przysyłał i pobierał dane od wszystkich stron systemu, przechowywał je w bazie danych
- **interfejsu komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemami partnerów** - moduł komunikacyjny będzie przysyłał pytania/odpowiedzi pomiędzy serwerem systemu B2B a systemami partnerów
- **moduły funkcjonalne** (sprzedażowy, zamówień, zapytań ofertowych, zarządzania składem konsygnacyjnym, rozrachunków) - zainstalowane na serwerze B2B moduły będą odpowiedzialne za obsługę poszczególnych procesów biznesowych

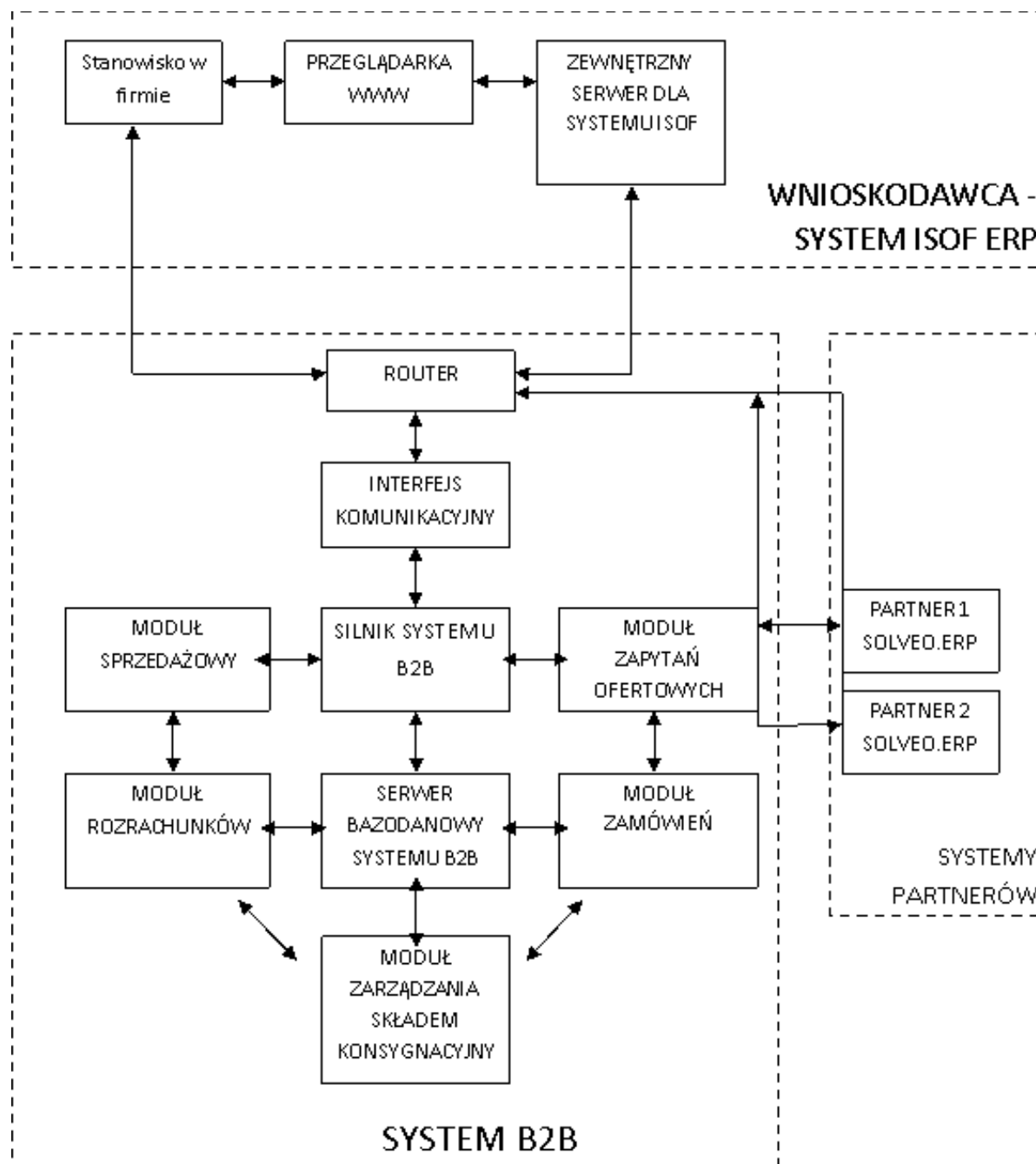
SPOSÓB KOMUNIKACJI:

Procesy handlowe - Partnerzy będą posiadali w swoich systemach informacje o własnych zasobach magazynowych i wynikających z tego zapotrzebowaniach. Z ich systemami zostanie zintegrowana funkcjonalność interfejsu komunikacyjnego, za pomocą której będą przysyłać do silnika B2B informacje dotyczące zamówień, zapytań ofertowych, rozrachunków itp. Serwer B2B będzie zwracał odpowiednie dane (stan magazynu, katalog produktów, oferty uwzględniające rabaty indywidualne itd.) Po dokonaniu odpowiedniego wyboru, informacje zostaną przesłane z powrotem do serwera B2B a stamtąd do serwera ISOF. Informacja zostanie odpowiednio skierowana do poszczególnych działów (magazyny, dział handlowy, księgowości). Zaimplementowane w platformie B2B moduły funkcjonalne będą spełniały rolę czynnika ludzkiego (aktualizacja stanu magazynowego, przysyłanie ofert, przysyłanie dokumentacji rozrachunkowej w wersji elektronicznej itd., co do tej pory wykonywali ręcznie pracownicy Zamawiającego i Partnerów.)



Całość funkcjonalności platformy ma w założeniu wyeliminować zbędny czynnik ludzki z procesów handlowych zachodzących pomiędzy Zamawiającym a Partnerami.

Do celów wizualizacji technicznych założeń działania systemu posłuży poniższy diagram:



*Wnioskodawca = Zamawiający

Realizacja zlecenia jest podzielona na 2 etapy:

I Etap (01.06.2012 - 31.10.2012)



Zamawiane działania to:

- Dedykowany silnik systemu (wartość niematerialna i prawna)

Budowa silnika bazy danych na podstawie projektu struktury bazy danych systemu B2B (budowa jądra silnika platformy oraz modelowanie procesów jądra silnika platformy).

- Dedykowany interfejs komunikacji pomiędzy systemami B2B a systemami partnerów, w tym wymiana danych w standardzie EDI, elektroniczny podpis (wartość niematerialna i prawna)

Moduł komunikacyjny - będzie odpowiadał za przesyłanie danych pomiędzy silnikiem systemu B2B a systemami Partnerów. Niezbędne będzie stworzenie oprogramowania, które będzie na zasadzie zapytań/odpowiedzi przysyłać pakiety danych do zainteresowanych stron. Budowa interfejsu jest najważniejszą, integralną częścią tworzonego systemu B2B. Interfejs odpowiedzialny będzie za:

- przyjmowanie / wysyłanie dokumentów elektronicznych,
- translację dokumentów do formatu interfejsu systemu wewnętrznego,
- weryfikację pod kątem syntaktycznym,
- ładowanie przetworzonych dokumentów do interfejsu systemu wewnętrznego,
- pobieranie dokumentów wychodzących z interfejsu systemu wewnętrznego,
- translację dokumentów do formatu EDI i przekazanie ich do systemów partnerów (w tym Zamawiającego)
- identyfikację i autoryzację elektronicznego podpisu do partnerów (w tym Zamawiającego)

Niezbędne działania:

- a) budowa interfejsu (pobieranie i wysyłanie danych do systemów zewnętrznych)
- b) budowa translatora do formatu EDI
- c) skrypt autoryzacji bezpiecznego podpisu elektronicznego weryfikowanego przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu

- Licencja na bazę danych SQL (wartość niematerialna i prawna):

II Etap (01.11.2012 - 30.04.2013)

Zamawiane działania to:

- Moduł sprzedażowy (wartość niematerialna i prawna)

Partner uruchamiając system solveo.erp będzie uruchamiał zakładkę z bezpośrednim dostępem do modułu sprzedażowego systemu b2b. Następnie będzie wysyłał zapytanie do systemu b2b o aktualny stan magazynowy w systemie ISOF. Partnerowi będzie podana informacja o dokładnej ilości sztuk.

Ponadto partner będzie miał wgląd w ceny, które będą uwzględniały przysługujące mu rabaty.



W zależności od poziomu dostępu po zalogowaniu (czy będzie to kierownik działu zamówień partnera czy zwykły pracownik) będą również przedstawiane informacje o dostępnych limitach zakupowych.

- Moduł zapytań ofertowych (wartość niematerialna i prawna)

Partner bazując na kartotece towarowej firmy MAM wybierze towar, którym jest zainteresowany. Zapytanie ofertowe zostanie przesłane do systemu ISOF. W przypadku kiedy jest to zapytanie ofertowe, system nie dokona automatycznej rezerwacji towarów pod zamówienie. System przygotuje ofertę dla kontrahenta z uwzględnieniem wielkości obrotów, wielkości zamówienia, wielkości zapasów w magazynie itp. Partner może przekształcić wycenę na zamówienie. W takim przypadku w systemie pojawi się ZK ale jednocześnie dokona się rezerwacja towaru.

- Moduł zamówień (wartość niematerialna i prawna)

Obsługa zamówień - składanie, statut, historia - partner ma mieć możliwość składania zamówień oraz wgląd w stan ich realizacji. Rozróżniamy 3 stany ZK – zamówienia zrealizowane, zamówienia częściowo zrealizowane, zamówienia niezrealizowane.

- Moduł rozrachunków (wartość niematerialna i prawna)

Rozliczenia i podgląd płatności – Zamawiający oraz Partnerzy będą mieć możliwość sprawdzenia stanu płatności na dany dzień. Ponadto system ISOF po zrealizowaniu zamówienia będzie wystawiał FV (w określonych przypadkach, przed realizacją fakturę proforma). Poprzez interfejs komunikacyjny, FV będzie przesyłana w standardzie EDI, z podpisem cyfrowym do systemu B2B a system B2B automatycznie skieruje ją do partnera. W systemie zaś zostanie informacja o rozliczeniu, która będzie też służyła do określenia lepszych warunków przy zapytaniach ofertowych oraz podczas sprzedaży (rabaty).

- Moduł zarządzania składem konsygnacyjnym (wartość niematerialna i prawna)

Zastosowanie systemu B2B przypisze każdemu partnerowi indywidualny skład, którego zawartość zostanie określona na podstawie historii sprzedaży a następnie będzie pobierać informacje od partnera o zmianie stanu składu. Informacja będzie automatycznie przesyłana do systemu B2B (w celu określenia zapotrzebowania na uzupełnienie) oraz raz w miesiącu do systemu fakturowego ISOF, który będzie wystawiał FV i przysyłał z powrotem do systemu B2B a dalej do systemu ERP partnera. Okresowe wystawianie faktur w tym przypadku wynika z umów składu konsygnacyjnego podpisanych przez Partnera i Zamawiającego.

II. Rodzaj zamówienia:

Nabywanie wartości niematerialnych i prawnych



III. Termin realizacji:

Od 01.05.2012 do 30.04.2013

IV. Warunki udziału:

Oferty wykonania dzieła mogą składać podmioty, które łącznie spełnią następujące warunki:

1. Złożą ofertę przed upływem terminu składania ofert, w sposób podany w ogłoszeniu
2. Prowadzą działalność gospodarczą
3. Przedstawią szczegółową wycenę oferty

V. Procedura:

Termin składania ofert: do dnia 25.05.2012 r.

Kryteria oceny:

Kryteria dopuszczające:

- doświadczenie w realizacji projektów B2B
- możliwości techniczne i organizacyjne do terminowego wykonania zlecenia
- możliwość prowadzenia prac i spotkań organizacyjnych również w siedzibie Zamawiającego

Kryterium fakultatywne

- cena - 100%

Sposób oceny ofert:

1. Wygrywający ofertę musi spełniać wszystkie wymogi związane z warunkami udziału
2. Oferta musi spełniać wszystkie kryteria dopuszczające
3. Wygrywa oferowana najniższa cena spośród ofert spełniających warunki określone w punktach 1 i 2

VI. Informacje administracyjne:

Oferty należy składać:

1. Osobiście bądź listownie na adres:

Przedsiębiorstwo Produkcyjno Usługowo Handlowe „M.A.M.” Marek Wróblewski

ul. Gen. Leopolda Okulickiego 18

35-206 Rzeszów

2. Mailem na adres:

marek.wroblewski@mam.rzeszow.pl



VII. Załączniki:

1. Wzór oferty



Załącznik nr 1 - wzór oferty

.....
miejsowość, data

.....
/ pieczęć firmowa oferenta /

OFERTA

I. Oferta dotyczy:

Ogłoszenie o zamówieniu handlowego systemu B2B z modułem zarządzania składem konsygnacyjnym

II. Specyfikacja:

Przedmiotem zamówienia jest handlowy system B2B, mający na celu automatyzację procesów biznesowych pomiędzy firmą M.A.M a partnerami biznesowymi. Zautomatyzowane zostaną następujące procesy:

- proces kontrolowania stanu magazynowego
- proces zarządzania składem konsygnacyjnym
- proces wysyłania zapytań ofertowych
- proces obsługi zamówień
- proces rozliczenia i podglądu płatności
- proces przesyłania dokumentów w formie elektronicznej

Zamawiający posiada kompleksowy system zarządzania przedsiębiorstwem – ISOF. Umożliwia on integrację wewnętrznych procesów w przedsiębiorstwie MAM. Oprogramowanie zainstalowane jest na serwerze dedykowanym w centrum hostingowym dostawcy oprogramowania - firmy Heuthes. Na serwerze bazy danych znajduje się baza danych SQL, która służy do przechowywania wszelkich informacji dotyczących procesów handlowych. Stanowiska w systemie łączą się z serwerem za pomocą Internetu, korzystając z przeglądarki internetowej. Partnerzy posiadają system klasy ERP - SOLVEO.ERP

Od strony technicznej, system będzie wyglądał następująco:



Po stronie Zamawiającego zostanie stworzona infrastruktura serwerowa, składająca się z serwera oraz urządzeń i oprogramowania niezbędnego do jego działania. W celu komunikacji z partnerami, zostanie stworzony specjalny interfejs, do którego dostęp będzie istniał dzięki modułom zapotrzebowań, stanowiący integralną część oprogramowania partnerów.

System oparty jest o następujące rozwiązania sprzętowe:

- **serwer bazy danych systemu B2B** – serwer ten będzie przechowywał tylko te informacje, które będą służyły wymianie informacji handlowej z partnerami, informacje będą przesyłane z serwera ISOF oraz z systemów partnerów. Będą one przechowywane w postaci bazy danych, będącej integralną częścią platformy handlowej B2B
- **router** - będzie spełniał funkcje podobne do funkcji serwera klienckiego - komunikacja między bazą danych B2B a systemami Partnerów (Zamawiający uznał, że ze względu na niewielką ilość Partnerów, funkcję serwera klienckiego może spełniać router). Komunikacja router - Partnerzy odbędzie się za pomocą nowego łącza DSL.

KOMPONENTY OPROGRAMOWANIA:

- **silnik systemu B2B** - silnik systemu wraz z bazą danych, zainstalowany na serwerze B2B - silnik będzie integrował wszystkie procesy, przysyłał i pobierał dane od wszystkich stron systemu, przechowywał je w bazie danych
- **interfejsu komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemami partnerów** - moduł komunikacyjny będzie przysyłał pytania/odpowiedzi pomiędzy serwerem systemu B2B a systemami partnerów
- **moduły funkcjonalne** (sprzedażowy, zamówień, zapytań ofertowych, zarządzania składem konsygnacyjnym, rozrachunków) - zainstalowane na serwerze B2B moduły będą odpowiedzialne za obsługę poszczególnych procesów biznesowych

SPOSÓB KOMUNIKACJI:

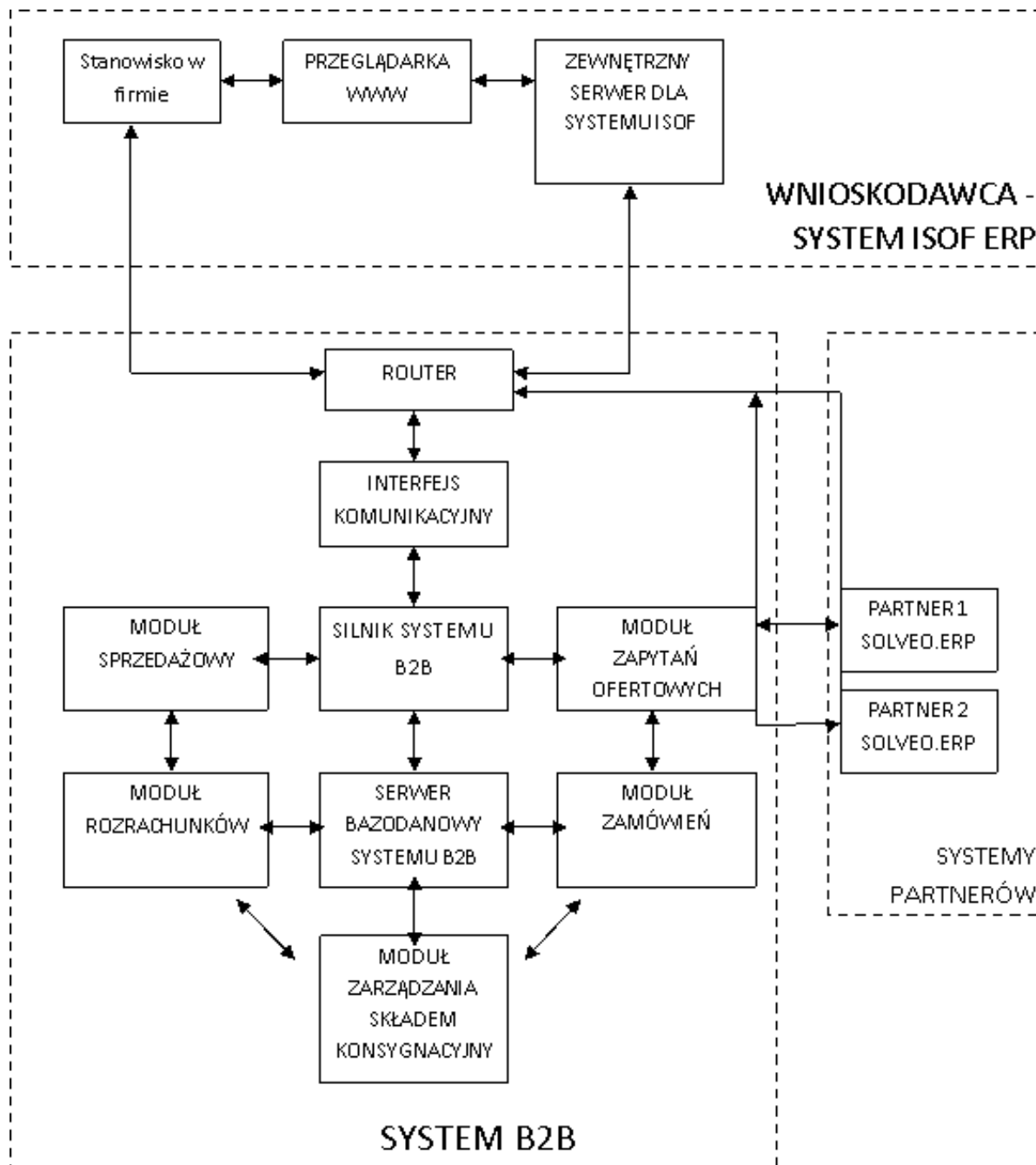
Procesy handlowe - Partnerzy będą posiadali w swoich systemach informacje o własnych zasobach magazynowych i wynikających z tego zapotrzebowaniach. Z ich systemami zostanie zintegrowana funkcjonalność interfejsu komunikacyjnego, za pomocą której będą przysyłać do silnika B2B informacje dotyczące zamówień, zapytań ofertowych, rozrachunków itp. Serwer B2B będzie zwracał odpowiednie dane (stan magazynu, katalog produktów, oferty uwzględniające rabaty indywidualne itd.) Po dokonaniu odpowiedniego wyboru, informacje zostaną przesłane z powrotem do serwera B2B a stamtąd do serwera ISOF. Informacja zostanie odpowiednio skierowana do poszczególnych działów (magazyny, dział handlowy, księgowości). Zaimplementowane w platformie B2B moduły funkcjonalne będą spełniały rolę czynnika ludzkiego (aktualizacja stanu magazynowego, przysyłanie ofert, przysyłanie



dokumentacji rozrachunkowej w wersji elektronicznej itd., co do tej pory wykonywali ręcznie pracownicy Zamawiającego i Partnerów.)

Całość funkcjonalności platformy ma w założeniu wyeliminować zbędny czynnik ludzki z procesów handlowych zachodzących pomiędzy Zamawiającym a Partnerami.

Do celów wizualizacji technicznych założeń działania systemu posłuży poniższy diagram:



*Wnioskodawca = Zamawiający



Realizacja zlecenia jest podzielona na 2 etapy:

I Etap (01.06.2012 - 31.10.2012)

Zamawiane działania to:

- Dedykowany silnik systemu (wartość niematerialna i prawna)

Budowa silnika bazy danych na podstawie projektu struktury bazy danych systemu B2B (budowa jądra silnika platformy oraz modelowanie procesów jądra silnika platformy).

- Dedykowany interfejs komunikacji pomiędzy systemami B2B a systemami partnerów, w tym wymiana danych w standardzie EDI, elektroniczny podpis (wartość niematerialna i prawna)

Moduł komunikacyjny - będzie odpowiadał za przesyłanie danych pomiędzy silnikiem systemu B2B a systemami Partnerów. Niezbędne będzie stworzenie oprogramowania, które będzie na zasadzie zapytań/odpowiedzi przysyłać pakiety danych do zainteresowanych stron. Budowa interfejsu jest najważniejszą, integralną częścią tworzonego systemu B2B. Interfejs odpowiedzialny będzie za:

- przyjmowanie / wysyłanie dokumentów elektronicznych,
- translację dokumentów do formatu interfejsu systemu wewnętrznego,
- weryfikację pod kątem syntaktycznym,
- ładowanie przetworzonych dokumentów do interfejsu systemu wewnętrznego,
- pobieranie dokumentów wychodzących z interfejsu systemu wewnętrznego,
- translację dokumentów do formatu EDI i przekazanie ich do systemów partnerów (w tym Zamawiającego)
- identyfikację i autoryzację elektronicznego podpisu do partnerów (w tym Zamawiającego)

Niezbędne działania:

- a) budowa interfejsu (pobieranie i wysyłanie danych do systemów zewnętrznych)
- b) budowa translatora do formatu EDI
- c) skrypt autoryzacji bezpiecznego podpisu elektronicznego weryfikowanego przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu

- Licencja na bazę danych SQL (wartość niematerialna i prawna):

II Etap (01.11.2012 - 30.04.2013)

Zamawiane działania to:

- Moduł sprzedażowy (wartość niematerialna i prawna)

Partner uruchamiając system solveo.erp będzie uruchamiał zakładkę z bezpośrednim dostępem do modułu sprzedażowego systemu b2b. Następnie będzie wysyłał zapytanie do



systemu b2b o aktualny stan magazynowy w systemie ISOF. Partnerowi będzie podana informacja o dokładnej ilości sztuk.

Ponadto partner będzie miał wgląd w ceny, które będą uwzględniały przysługujące mu rabaty. W zależności od poziomu dostępu po zalogowaniu (czy będzie to kierownik działu zamówień partnera czy zwykły pracownik) będą również przedstawiane informacje o dostępnych limitach zakupowych.

- Moduł zapytań ofertowych (wartość niematerialna i prawna)

Partner bazując na kartotece towarowej firmy MAM wybierze towar, którym jest zainteresowany. Zapytanie ofertowe zostanie przesłane do systemu ISOF. W przypadku kiedy jest to zapytanie ofertowe, system nie dokona automatycznej rezerwacji towarów pod zamówienie. System przygotowuje ofertę dla kontrahenta z uwzględnieniem wielkości obrotów, wielkości zamówienia, wielkości zapasów w magazynie itp. Partner może przekształcić wycenę na zamówienie. W takim przypadku w systemie pojawi się ZK ale jednocześnie dokona się rezerwacja towaru.

- Moduł zamówień (wartość niematerialna i prawna)

Obsługa zamówień - składanie, statut, historia - partner ma mieć możliwość składania zamówień oraz wgląd w stan ich realizacji. Rozróżniamy 3 stany ZK – zamówienia zrealizowane, zamówienia częściowo zrealizowane, zamówienia niezrealizowane.

- Moduł rozrachunków (wartość niematerialna i prawna)

Rozliczenia i podgląd płatności – Zamawiający oraz Partnerzy będą mieć możliwość sprawdzenia stanu płatności na dany dzień. Ponadto system ISOF po zrealizowaniu zamówienia będzie wystawiał FV (w określonych przypadkach, przed realizacją fakturę proforma). Poprzez interfejs komunikacyjny, FV będzie przesyłana w standardzie EDI, z podpisem cyfrowym do systemu B2B a system B2B automatycznie skieruje ją do partnera. W systemie zaś zostanie informacja o rozliczeniu, która będzie też służyła do określenia lepszych warunków przy zapytaniach ofertowych oraz podczas sprzedaży (rabaty).

- Moduł zarządzania składem konsygnacyjnym (wartość niematerialna i prawna)

Zastosowanie systemu B2B przypisze każdemu partnerowi indywidualny skład, którego zawartość zostanie określona na podstawie historii sprzedaży a następnie będzie pobierać informacje od partnera o zmianie stanu składu. Informacja będzie automatycznie przesyłana do systemu B2B (w celu określenia zapotrzebowania na uzupełnienie) oraz raz w miesiącu do systemu fakturowego ISOF, który będzie wystawiał FV i przysyłał z powrotem do systemu B2B a dalej do systemu ERP partnera. Okresowe wystawianie faktur w tym przypadku wynika z umów składu konsygnacyjnego podpisanych przez Partnera i Zamawiającego.



III. Dane oferenta:

Nazwa oferenta, adres, NIP, REGON:

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

IV. Oświadczenia

Oświadczam, że:

Posiadam doświadczenie w realizacji projektów B2B	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
Posiadam możliwości techniczne i organizacyjne do terminowego wykonania zlecenia	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
Deklaruję możliwość prowadzenia prac i spotkań organizacyjnych również w siedzibie Zamawiającego	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE



V. Wycena oferty:

USŁUGI EKSPERCKIE:	CENA NETTO:	CENA NETTO RAZEM:
	LUB:	
Szczegółowa analiza przedwdrożeniowa systemu B2B		
Usługa ekspercka- zaprojektowanie struktury bazy danych systemu B2B		
Usługa ekspercka- asysta wdrożeniowa przy budowie serwera bazy danych		

NABYCIE WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH:	CENA NETTO:	CENA NETTO RAZEM:
	LUB:	
I ETAP:		
Dedykowany silnik systemu		
Dedykowany interfejs komunikacji pomiędzy systemami B2B a systemami partnerów, w tym wymiana danych w standardzie EDI, elektroniczny podpis		
II ETAP:		
Moduł sprzedażowy		
Moduł zapytań ofertowych		
Moduł zamówień		
Moduł rozrachunków		
Moduł zarządzania składem konsygnacyjnym		

Razem wartość zamówienia netto:

.....

Słownie

.....

VI. Termin realizacji:

.....



VII. Termin ważności oferty

Oferta ważna do dnia

.....
Pieczęć i podpis oferenta