

DORADZTWO PODATKOWE
BIURO RACHUNKOWE
Adam Szumielewicz



Starachowice, 04.02.2013 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE

Szanowni Państwo,

w związku z realizacją przez Firmę DORADZTWO PODATKOWE SZUMIELEWICZ ADAM z siedzibą w Starachowicach, inwestycji dotyczącej automatyzacji współpracy z partnerami biznesowymi, zwracamy się z prośbą o złożenie oferty na przedstawiony poniżej zakres.

Zaznaczamy, że nie można złożyć oferty na pojedynczy element – oferta musi dotyczyć całego zakresu, wszystkie elementy traktowane są łącznie.

Wykonanie poszczególnych prac i dostarczenie sprzętu/oprogramowania musi być zrealizowane w terminach wyszczególnionych poniżej. Podane uszczegółowienia do wykazanych elementów, to wartości minimum, których niespełnienie spowoduje automatyczne odrzucenie oferty.

Dostawa sprzętu i oprogramowania oraz wdrożenie poniższych usług oraz będzie się odbywać w siedzibie Firmy DORADZTWO PODATKOWE SZUMIELEWICZ ADAM (27-200 Starachowice, ul. Rzemieślnicza 1)

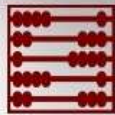
ETAP I (od daty podpisania umowy – 31.03.2013)

1. Dokonanie organizacji i optymalizacji procesów biznesowych (reinyżniera procesowa). Reinyżniera procesów biznesowych - usługa doradcza, której celem będzie analiza oraz opis procesów biznesowych,



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO





które dzięki wdrożonemu systemowi B2B będą miały formę elektroniczną. W wyniku tej usługi powstaną opisy funkcjonalne procesów biznesowych, które później zostaną zawarte w systemie. Ponadto wprowadzenie zasadniczej zmiany świadczenia usługi poprzez implementację systemu B2B wymaga przemodelowania systemu pracy w firmie i zmiany formy obsługi kontrahenta z tradycyjnej na elektroniczną. Celem reinyżynierii procesowej w firmie będzie finalnie maksymalizacja zysków przy zastosowaniu innowacyjnej technologii w postaci systemu B2B.

EATP II (01.04.2013-31.07.2013)

1. Licencje podstawowego oprogramowania sprzedażowo -finansowo - księgowego stanowiącego fundament dla modułów rozszerzonych całości systemu B2B. Cel: podstawa integracji systemów kontrahentów. Zakup licencji podstawowej umożliwi budowę pozostałych elementów – modułów systemu oraz ich późniejszą integrację z oprogramowaniem partnerów biznesowych. Dobór takiego typu licencji podyktowane jest charakterem usługi świadczonej przez wnioskodawcę swoim partnerom biznesowym, czyli obsługi finansowo – księgowej. Zakup licencji otwiera kolejny etap prac związanych z rozbudową systemu o kolejne moduły.
2. Skrypt wymiany danych stanowiący moduł rozszerzony stworzony na podbudowie licencji podstawowej zakupionej w etapie. Koszt zakupu skryptu obejmuje wykonanie parametryzacji systemu, tj, stworzenia architektury bazodanowej; cel: opcja zasysania danych o kontrahencie i bezpośrednio z jego systemu. Implementacja tego modułu związana jest z opcją zasysania danych po obu stronach prowadzonej współpracy oraz zasilenia bazy danych wnioskodawcy informacjami finansowo-księgowymi kontrahenta. Utworzenie bazy danych umożliwi śledzenie historii zleceń, etapu ich realizacji, generowania zestawień i prognoz finansowych.
3. Moduł www do budowy platformy wymiany danych pomiędzy wnioskodawcą a jego partnerami biznesowymi. Cel: zdalna i ciągła



wymiana danych drogą elektroniczną poprzez panel kontrahenta online. Moduł pozwoli na łączenie się przez Internet baz zintegrowanych systemów.

ETAP III (01.08.2013 -30.11.2013)

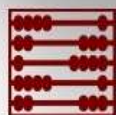
1. Moduł raportowania dokonywanych zmian w dokumentach, aktywności, migracji danych i historii wykonywanych zleceń. Opcja śledzenia postępów realizacji współpracy dla obu stron - kontrahenta i wnioskodawcy. Moduł jest powiązany z modułem komunikacji i bazy danych.
2. Skrypt grafika - graficzne opracowanie wizualizacji dla nowego systemu - projekt strony głównej i panelu logowania się oraz prezentacji graficznej zawartości poszczególnych modułów systemu. cel: prosta i przejrzysta nawigacja w nowym systemie B2B.
3. Moduł komunikacji wymiany danych jako uzupełnienie do modułu architektury bazodanowej. Cel: opcja migracji danych od/do kontrahenta/wnioskodawcy. Rozszerzenie systemu B2B o ten moduł powiązane jest z pracami wdrożeniowymi i testowymi.

ETAP IV (01.12.2013 -30.04.2014)

1. Moduł równoważny do EDI - licencja stanowi końcową nadbudowę systemu. cel: integracja poszczególnych modułów systemu B2B z oprogramowaniem kontrahentów; standaryzacja formatu przesyłanych danych. Zakup ten połączony jest z testowaniem sprawności systemu jako całości.
2. Szkolenie specjalistyczne dla pracowników wnioskodawcy przygotowujące do pracy na nowym systemie B2B. I etap – min. 30 h szkolenia wstępnego oraz II etap – szkolenia min. 70 h -praca w środowisku testowym nowego systemu. Liczba pracowników objętych programem szkolenia: 5 osób

Oferty należy składać do dnia: 18.02.2013r.

Forma składania ofert: listownie, osobiście, przesyłką kurierską, faksem



**DORADZTWO PODATKOWE
BIURO RACHUNKOWE
Adam Szumielewicz**



(wersja elektroniczna formularza ofertowego do pobrania na stronie internetowej www.szumielewiczdoradcy.com.pl)

Miejsce składania ofert: 27-200 Starachowice, ul. Rzemieślnicza 1, tel/fax: 041 274-72-46,

Kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty: najniższa cena netto w PLN za cały zakres

Oferta powinna zawierać co najmniej następujące elementy:

- 1) Wymaganie merytoryczne:
 - cena netto wyłącznie w PLN za każdy element osobno
 - cena netto wyłącznie w PLN łącznie za cały zakres
- 2) Wymagania formalne:
 - oferta złożona na Formularzu ofertowym (Zał. nr 1 do niniejszego Zapytania)
 - nazwa i adres oferenta (może być w formie pieczętki)
 - data sporządzenia oferty
 - termin ważności oferty

DODATKOWE INFORMACJE MOŻNA UZYSKAĆ POD NUMEREM TELEFONU

tel/fax: 041 274-72-46,

**od poniedziałku do piątku, w godzinach od 7.00 do 16.30
lub mailowo, pod adresem doradcy@gazeta.pl**



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO

