



ZAPYTANIE OFERTOWE
na

Zakup, analizę i wdrożenie platformy B2B
i rozwiązań mobilnych do platformy B2B
w ramach projektu
WND-POIG.08.02.00-14-284/14
Mińsk Mazowiecki 18.09.2014

- I. **Zamawiający:** PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-USŁUGOWO-HANDLOWE "STYROPMIN" SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ ul. Gen. K. Sosnkowskiego 71, NIP 822-001-08-55, REGON 710270862, **realizującą projekt** „Wdrożenie platformy B2B integrującej procesy handlowe zachodzące pomiędzy P.P.U.H. "Styropmin" Sp. z o.o. a Partnerami” dofinansowanego w ramach Działania 8.2 POIG - Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.
- II. **Opis przedmiotu zamówienia:**
II.1 Przedmiotem zamówienia jest zakup:

1.1 WNP Zakup Rozwiązań mobilnych do platformy B2B - 1 licencja wyłączna

Rozwiązania mobilne pozwalające za pomocą urządzeń przenośnych (tj. smartphone, tablet) korzystać z funkcjonalności systemu.
Platforma mobilna oparta zostanie o system Android .

Platforma mobilna ma za zadanie zwiększyć efektywność przedsiębiorstwa poprzez umożliwienie zarówno klientom, dostawcom oraz pracownikom działu handlowego realizowanie wszystkich założeń procesowych systemu b2b z dowolnego miejsca.

Platforma zostanie podzielona na trzy rodzaje funkcjonalne: Dostawcy, Klienci i Handlowcy.

Dostawcy

Funkcjonalność modułu dostawcy będzie dawała możliwość przeglądu zamówień kierowanych ze strony przedsiębiorstwa do kontrahenta. Dostawca będzie mógł z poziomu swojego urządzenia mobilnego uzyskać dostęp do danych dotyczących rozliczeń, sposobu realizacji zamówień i ich terminowości. Ponadto platforma mobilna pozwoli na udział w trwających aukcjach zakupowych tak jak to ma miejsce w platformie webowej.

Klienci

Moduł klientów pozwoli na składanie zamówień, śledzenia ich realizacji oraz kontaktu z przedstawicielami przedsiębiorstwa tak jak to ma miejsce w przypadku platformy webowej. Wykorzystanie technologii mobilnych pozwoli na dokonywanie zamówień nawet bezpośrednio z



terenu prowadzonych przez klientów inwestycji – skróci to przepływ informacji pomiędzy przedsiębiorstwami i pozwoli na zintensyfikowanie obrotu gospodarczego pomiędzy podmiotami. Dodatkowo klienci wykorzystując swoje urządzenia przenośne i wmontowane w nich aparaty będą mogli uzyskać wszelkie informacje na temat produktów (zamówienie, transport, faktura) poprzez zeskanowanie kodu kreskowego towaru. System mobilny pozwoli także na dokonywanie zgłoszeń reklamacyjnych – zeskanowanie kodu kreskowego pozwoli na przekazanie wszystkich informacji do przedsiębiorstwa w trybie online. Wszelkiego rodzaju kontakty ze strony klienta będą mogły być wzbogacone przez zdjęcia, filmy co spowoduje automatyczne umieszczenie ich w bazie przedsiębiorstwa a co za tym idzie będą one dostępne do dalszej analizy w obsługiwanych procesach. Klienci użytkujący urządzenia przenośne będą mogli realizować wszystkie funkcjonalności zawarte w platformie webowej łącznie ze śledzeniem realizacji zamówień oraz płatności.

Handlowcy

Moduł przedstawicieli handlowych pozwalał będzie na przeprowadzanie wszelkich transakcji na miejscu u klienta. Przedstawiciel handlowy, z poziomu platformy mobilnej, będzie posiadał dostęp do wszystkich rozliczeń z klientem oraz będzie mógł prowadzić negocjacje cenowe a wszelkie ustalenia umieścić bezpośrednio w systemie – przyjęcie zamówienia po odpowiedniej cenie itp. Ponadto moduł będzie dawał wszystkie niezbędne narzędzia do prowadzenia działalności mobilnej tj. terminarze spotkań (z możliwością planowania ich przez przełożonych w przedsiębiorstwie), zadania, reklamacje, cenniki.

Zadaniem platformy mobilnej jest wspomaganie działań systemu b2b w zakresie przewidzianym ale platformy webowej oraz zwiększenie poziomu przepływu informacji pomiędzy kontrahentami poprzez umożliwienie dostępu do wszelkich informacji z poziomu urządzeń mobilnych. Wszystkie działania mające miejsce na platformach systemu b2b (web, mobilna, api) będą odbywały się w czasie rzeczywistym co z wielokrotni zakres obsługiwanych danych i zamówień kierowanych do przedsiębiorstwa

1.2 WNP Zakup Platformy B2B - 1 licencja wyłączna

Platforma webowa B2B pozwalająca osobom (kontrahentom) posiadającym odpowiednie uprawnienia inicjować pełne spektrum procesów gospodarczych zachodzących pomiędzy współpracującymi ze sobą przedsiębiorstwami.

Panel kontrahenci (dostawców) będzie podzielony na następujące części:

- Planowane zakupy

Moduł ten odpowiedzialny będzie za prezentowanie zbioru planowanych przez przedsiębiorstwo zakupów zarówno dotyczących surowców jak i środków trwałych czy materiałów eksploatacyjnych. Kontrahent za jego pomocą będzie mógł poznać potrzeby przedsiębiorstwa oraz dokonać zgłoszenia chęci uczestnictwa w procesie ofertowania poprzez podanie cen odpowiednich pozycji oraz terminów dostaw czy też warunków gwarancji.

- Zamówienia

Sekcja zamówień będzie przedstawiała zakres zamówień skierowanych do zalogowanego kontrahenta. Tabela przedstawiająca zbiór zamówień będzie przedstawiała rodzaj zamówionego towaru, cenę, ilość, warunki



dostawy w tym także terminy oraz sposób dostawy podzielony na rodzaje logistyczne tj. spedycja, transport własny.

- Aukcje

Dzięki funkcjonalności aukcji uprawnieni operatorzy przedsiębiorstwa będą mogli wystawiać, w ramach mechanizmów aukcji odwrotnej, planowany do zakupu asortyment. Oprócz podstawowych cech kupowanych towarów system będzie udostępniał także kontrahentom najniższą z zaproponowanych przez innych uczestniczących w aukcji kontrahentów. Tym sposobem możliwe będzie automatyczne negocjowanie ceny przy zadanych ilościach towaru oraz terminach dostawy czy też innych zadanych warunkach.

- Rozrachunki

Sekcja rozrachunków systemu webowego pozwoli kontrahentom monitorować stany swoich należności, status ich realizacji (zatwierdzenie na odpowiednim poziomie kompetencyjnym, realizacja przelewu). Dodatkowo kontrahent otrzyma możliwość graficznej prezentacji obrotów w ramach realizowanych zamówień przedsiębiorstwa.

- Wiadomości

Dzięki tej funkcjonalności kontrahent będzie mógł otrzymywać informacje od przedsiębiorstwa oraz kontaktować się z odpowiednimi działami lub osobami w przedsiębiorstwie

- Ankiety

System oprócz wspomaganie podstawowych procesów gospodarczych ma mieć także możliwość prowadzenia dodatkowych działań marketingowych poprzez zbieranie informacji z rynku za pomocą ankiet i innych mechanizmów współpracy z kontrahentami.

- Reklamacje

Platforma b2b pozwoli dodatkowo na przekazywanie informacji o zaistnieniu potrzeby reklamacji towaru. Kontrahent będzie mógł zapoznać się z zakresem reklamacji łącznie z dokumentacją w postaci analiz, zdjęć, filmów. Dodatkowo za pomocą mechanizmów zaimplementowanych w systemie w bardzo łatwy sposób uzyska wszelkie informacje na temat powiązań z dokumentami tj. faktura, WZ, dokument transportu itp.

Platforma klienta (odbiorcy)

Panel operatora z grupy Klientów będzie umożliwiał w prosty i intuicyjny sposób przeprowadzanie transakcji handlowych. Dodatkowo platforma zostanie wyposażona w funkcjonalności pozwalające klientom zapoznać się z wszelkimi cechami towarów oferowanych do sprzedaży.

Budowa interfejsu klienta będzie intuicyjna i pozwalająca w łatwy i szybki sposób zawieranie transakcji.

Podział interfejsu klienta:



- Cennik / Katalog

Klienci użytkujący platformę webową systemu b2b będą mogli w łatwy i ergonomiczny sposób zapoznać się z ofertą handlową przedsiębiorstwa, pobrać w postaci elektronicznej cenniki, katalogi czy też certyfikaty i deklaracje dotyczące wybranych produktów.

- Promocje

W zależności od wewnętrznej polityki handlowej przedsiębiorstwa system będzie umożliwiał prowadzenie szeregu zależnych lub niezależnych kampanii promocyjnych. Każda z promocji będzie posiadała swój indywidualny panel konfiguracyjny pozwalający określić warunki przy których będzie miała ona miejsce – np. poziomy ilościowe zamawianych towarów, lokalizacja i obszar działania klienta, asortyment.

- Ulubione

Sekcja ulubionych prezentowała będzie towary najczęściej kupowane przez klienta. Pozwoli to skrócić do minimum proces zamawiania najczęściej kupowanych towarów. Dodatkowo funkcjonalność ulubionych wzbogacona zostanie o możliwość kopiowania zawartości wcześniej realizowanych zamówień.

- Dedykowane

Charakter działalności przedsiębiorstwa powoduje obsługę indywidualnych zamówień klientów jak na przykład dachy czy też innego rodzaju wykroje. Dzięki pełnej integracji systemu b2b z systemem Impuls możliwe będzie obsługiwanie takich zamówień.

- Okazje

Platforma będzie pozwalała działom marketingu i sprzedaży prezentować różnego rodzaju okazje wyprzedażowe. Okazje będą ograniczone pod kątem terminu, asortymentu, ilości lub innych zdefiniowanych warunków. Dzięki tej funkcjonalności możliwe będzie dokonanie wyprzedaży zalegających stanów magazynowych lub resztek asortymentu nie produkowanego od dłuższego czasu czy też towarów których terminy ważności są bliskie wyczerpania.

- Koszyk

Moduł przedstawiający zbiór wstępnie zamawianych towarów. System w zależności od potrzeb klienta pozwala definiować wiele koszyków ofertowych oraz przeznaczonych do realizacji w zależności od potrzeb klienta czy też miejsc realizacji dostaw czy też realizacji przez wskazane oddziały przedsiębiorstwa.

- Zamówienia

Sekcja ta będzie umożliwiała śledzenie postępu realizacji zamówień składanych przez klienta. Dzięki niej możliwa będzie kontrola statusu zamówienia, wysyłki oraz zlecenia produkcyjnego obsługującego wybraną pozycję zamówienia.

- Rozliczenia



System w sekcji rozliczeń będzie prezentował całą historię współpracy z klientem w podziale na składane przez niego zamówienia i wystawiane dokumenty płatnicze. Dodatkowo system będzie informował klienta o zaległościach oraz terminach płatności i otrzymanych przelewach.

- Reklamacje

Platforma pozwoli także na wyeliminowanie wszelkiej dokumentacji papierowej dotyczącej zgłaszanych reklamacji oraz ich obsługi.

Dzięki systemowi b2b klient będzie mógł zgłosić wszelkiego rodzaju reklamacje dotyczące realizacji zamówień i otrzymanego towaru. Platforma udostępni narzędzia które pozwolą w łatwy sposób dokonać zgłoszenia reklamacji wraz z pełnym udokumentowaniem jej w postaci wszelkich przekazów elektronicznych (od dokumentacji przez zdjęcia na filmach kończąc).

- Ankiety

System oprócz wspomagania podstawowych procesów gospodarczych ma mieć także możliwość prowadzenia dodatkowych działań marketingowych poprzez zbieranie informacji z rynku za pomocą ankiet i innych mechanizmów współpracy z klientami.

- Aukcje

System będzie pozwalał na prowadzenie aukcji mających na celu uzyskanie najlepszej ceny sprzedaży.

- Wiadomości

Dzięki tej funkcjonalności klient będzie mógł otrzymywać informacje od przedsiębiorstwa oraz kontaktować się z odpowiednimi działami lub osobami w przedsiębiorstwie.

- Wnioski

Sekcja ta pozwoli na elektroniczne składanie wniosków o zwiększenie limitu kupieckiego lub innych zdefiniowanych w systemie wniosków.

- „Moduł usługowy” – zaawansowana usługa SaaS
narzędzie do automatycznego projektowania przez Odbiorców produktów lub ich komponentów

Moduł ten umożliwiać będzie świadczenie usługi samodzielnego projektowania zamawianych przez Odbiorców wyrobów. Moduł umożliwiać udostępniać będzie następujące funkcjonalności.

- tworzenie rysunków technicznych kształtów zamawianych produktów,
- tworzenie wizualizacji 3D i 2D zaprojektowanych elementów

Platforma administracyjna

Panel administracyjny dostępny z poziomu aplikacji webowej będzie pozwalał operatorom śledzić działania innych operatorów platformy w tym zakres i rodzaj zawieranych transakcji, zakres pobieranych danych (dokumenty, faktury). Dodatkowo moduł administracyjny zostanie wyposażony w mechanizmy kontrolujące



źródła połączeń, długość ich trwania oraz zakresy obsługiwanych danych. Mechanizmy te pozwolą na automatyczne wychwytywanie wrogich połączeń lub prób uzyskania nieautoryzowanego dostępu.

- Platforma pracowników przedsiębiorstwa

Platforma pracownicza będzie pozwalała na kontrolę i obsługę wszystkich zawieranych transakcji zarówno w ramach standardowych zamówień jak i nietypowych oraz aukcyjnych.

Platforma pracownicza będzie zawierała następujące sekcje:

- Sprzedaż

Operator dzięki wykorzystaniu tej funkcjonalności będzie mógł weryfikować poprawność składanych przez klientów zamówień pod kątem dostępności towaru. System na bieżąco będzie kontrolował dostępność zamówionego asortymentu.

- Zakupy

W ramach sekcji zakupów operator będzie miał możliwość koordynacji zamówień kierowanych do dostawców, generowania zapytań ofertowych oraz nadzorowania poziomu realizacji zamówień.

- Koszyk zamówień wewnętrznych

Uprawnieni pracownicy za pomocą platformy będą mieli możliwość zgłaszania zapotrzebowania na wszelkiego rodzaju surowce, materiały, narzędzia czy materiały eksploatacyjne. Pozwoli to na pełną komasację zamówień pod kątem asortymentu a tym samym obniżenie kosztów zakupu.

- Koordinator zleceń

Moduł ten pozwoli pracownikom na łączenie zleceń produkcyjnych pod kątem asortymentu lub półwyrobów w celu optymalizacji procesów produkcyjnych.

- Logistyka

Sekcja logistyki pozwalała będzie na kontrolę poziomu realizacji zamówień klientów. System za pomocą graficznych kontrolerek będzie przedstawiał status pozycji zamówienia – da to możliwość określenia w bardzo łatwy sposób czy rozpoczął się proces produkcji, załadunku lub wysyłki towaru.

- Rozliczenia

Pracownicy posiadający odpowiednie uprawnienia (tj. opiekunowie klienta) dzięki platformie webowej będą posiadali dostęp do pełnej historii rozliczeń z kontrahentem. Pozwoli to na dostęp do danych finansowych klientów nie tylko działom handlowym zlokalizowanym w siedzibie firmy ale także na kontrole przepływu środków



przez handlowców w terenie, co pozwoli na zwiększenie przepływów finansowych poprzez bezpośrednie negocjacje podczas wizyt handlowych.

1.3 DOR Analiza informatyczna platformy B2B (przedwdrożeniowa) - sztuk 1

Usługi te stanowią krytyczny element przedsięwzięcia pozwalający precyzyjnie zdefiniować wszystkie procesy biznesowe, które ma realizować platforma oraz opracować szczegółową specyfikację techniczną niezbędną do realizacji następných etapów wdrożenia platformy B2B.

Celem analiz jest prawidłowe przygotowanie organizacji wnioskodawcy do wdrożenia systemu, a w konsekwencji, zapewnienie sukcesu wdrożenia.

Elementami usług będą m.in.:

- Identyfikacja i opis procesów biznesowych. Szczegółowy opis procesów biznesowych - mapowanie procesów biznesowych - które będzie automatyzowała platforma. Weryfikacja poprawności przyjętych przez wnioskodawcę założeń.
- zakres organizacyjny wdrożenia. Opracowanie planu wdrożenia platformy w organizacji wnioskodawcy oraz wdrożenia platformy w obszarach współpracy z partnerami biznesowymi.
- ocena infrastruktury technicznej. Przygotowanie szczegółowych wytycznych dotyczących zapewnienia właściwej infrastruktury technicznej.
- Projekt techniczny

Na projekt techniczny składa się projekt architektury systemu, specyfikacja techniczna, dokumentacja wdrożeniowa, arkusze testowe. Specyfikacja powinna zostać wykonana w odpowiednim standardzie z użyciem języka UML 2.0. Powinna zostać również wykonana dokumentacja użytkownika, umożliwiającą wykorzystanie wszystkich funkcji systemu. Błędy w fazie projektowania mogą spowodować późniejsze problemy z wdrożeniem systemu, jego rozwojem oraz wydajnością.

Dzięki analizie przedwdrożeniowej możliwe stanie się zdefiniowanie specyfikacji technicznej zawierającej wymagania funkcjonalne wobec systemu, sposobu realizacji prac i szczegółowym harmonogramem wykonania każdego z modułów.

1.4 DOR Analiza informatyczna - rozwiązania mobilne platformy B2B (przedwdrożeniowa) - sztuk 1

Usługi te stanowią krytyczny element przedsięwzięcia pozwalający precyzyjnie zdefiniować wszystkie procesy biznesowe, które ma realizować platforma oraz opracować szczegółową specyfikację techniczną niezbędną do realizacji następných etapów wdrożenia mobilnej platformy B2B.

Celem analiz jest prawidłowe przygotowanie organizacji wnioskodawcy do wdrożenia systemu, a w konsekwencji, zapewnienie sukcesu wdrożenia.

Elementami usług będą m.in.:



- Identyfikacja i opis procesów biznesowych. Szczegółowy opis procesów biznesowych - mapowanie procesów biznesowych - które będzie automatyzowała platforma. Weryfikacja poprawności przyjętych przez wnioskodawcę założeń.
- zakres organizacyjny wdrożenia. Opracowanie planu wdrożenia platformy w organizacji wnioskodawcy oraz wdrożenia platformy w obszarach współpracy z partnerami biznesowymi.
- ocena infrastruktury technicznej. Przygotowanie szczegółowych wytycznych dotyczących zapewnienia właściwej infrastruktury technicznej.
- Projekt techniczny
Na projekt techniczny składa się projekt architektury systemu, specyfikacja techniczna, dokumentacja wdrożeniowa, arkusze testowe. Specyfikacja powinna zostać wykonana w odpowiednim standardzie z użyciem języka UML 2.0. Powinna zostać również wykonana dokumentacja użytkownika, umożliwiająca wykorzystanie wszystkich funkcji systemu. Błędy w fazie projektowania mogą spowodować późniejsze problemy z wdrożeniem systemu, jego rozwojem oraz wydajnością.

Dzięki analizie przedwdrożeniowej możliwe stanie się zdefiniowanie specyfikacji technicznej zawierającej wymagania funkcjonalne wobec systemu, sposobu realizacji prac i szczegółowym harmonogramem wykonania każdego z modułów.

1.5 INS Wdrożenie platformy B2B - 42 roboczodni

Wdrożenie platformy B2B – koordynacja prac – kierowanie przedsięwzięciem (projektem).

Plan działania

- powołanie zespołu wdrożeniowego,
- określenie zakresu odpowiedzialności poszczególnych członków zespołu,
- etapowanie przedsięwzięcia,
- rozliczanie poszczególnych etapów,
- identyfikacja przeszkód i ich usuwanie,
- wprowadzanie korekt na podstawie kontroli postępu prac.

Przeprowadzenie prac:

- instalacja i konfiguracja serwera produktywnego oraz przeniesienie prototypu systemu
- przygotowanie i prowadzenie migracji danych
- uzupełnienie instrukcji użytkownika o funkcje specyficzne dla Klienta
- administrator training
- Testy rozwiązań informatycznych
 - Integracyjne - weryfikowana jest zgodność współpracy zbioru komponentów pomiędzy sobą.
Testy te mogą być wykonywane zgodnie z podejściem:
 - Od góry do dołu (Top – Down)
 - Od dołu do góry (Bottom – Up)
 - Zgodnie z działaniem systemu (Big Bang)



- Systemowe/funkcjonalne - celem tych testów jest sprawdzenie, czy system spełnia wymagania funkcjonalne oraz systemowe, zawarte w specyfikacji.
- Testy wydajnościowe (Performance testing) – badanie czasu odpowiedzi systemu przy zwiększającej się liczbie użytkowników,
- Testy przeciążeniowe (Stress testing) – badanie sposobu, w jaki system zawiedzie przy zbyt dużej liczbie użytkowników, przetwarzanych danych oraz malejących zasobach systemowych
- Testy obciążeniowe (Load testing) – badanie przez jaki czas system jest w stanie zachować stan dużej liczby użytkowników i przeprowadzanych transakcji oraz jak wiele zapytań jest w stanie obsłużyć w jednostce czasu

1.6 INS Wdrożenie rozwiązania mobilnego do platformy B2B - 8 roboczodni

Wdrożenie rozwiązania mobilnego do platformy B2B - koordynacja prac – kierowanie przedsięwzięciem (projektem).

Plan działania

- powołanie zespołu wdrożeniowego,
- określenie zakresu odpowiedzialności poszczególnych członków zespołu,
- etapowanie przedsięwzięcia,
- rozliczanie poszczególnych etapów,
- identyfikacja przeszkód i ich usuwanie,
- wprowadzanie korekt na podstawie kontroli postępu prac.

Przeprowadzenie prac:

- instalacja i konfiguracja serwera produkcyjnego oraz przeniesienie prototypu systemu
- przygotowanie i prowadzenie migracji danych
- uzupełnienie instrukcji użytkownika o funkcje specyficzne dla Klienta
- administrator training
- Testy rozwiązań informatycznych
 - Integracyjne - weryfikowana jest zgodność współpracy zbioru komponentów pomiędzy sobą. Testy te mogą być wykonywane zgodnie z podejściem:
 - Od góry do dołu (Top – Down)
 - Od dołu do góry (Bottom – Up)
 - Zgodnie z działaniem systemu (Big Bang)
 - Systemowe/funkcjonalne - celem tych testów jest sprawdzenie, czy system spełnia wymagania funkcjonalne oraz systemowe, zawarte w specyfikacji.
 - Testy wydajnościowe (Performance testing) – badanie czasu odpowiedzi systemu przy zwiększającej się liczbie użytkowników,
 - Testy przeciążeniowe (Stress testing) – badanie sposobu, w jaki system zawiedzie przy zbyt dużej liczbie użytkowników, przetwarzanych danych oraz malejących zasobach systemowych



- o Testy obciążeniowe (Load testing) – badanie przez jaki czas system jest w stanie zachować stan dużej liczby użytkowników i przeprowadzanych transakcji oraz jak wiele zapytań jest w stanie obsłużyć w jednostce czasu

I. Wymagania związane z wykonaniem przedmiotu zamówienia:

1. Termin realizacji zamówienia:

- a) Rozpoczęcie realizacji usługi – od dnia podpisania umowy
- b) Zakończenie realizacji usługi: do dnia 31.01.2015

2. Sposób realizacji: w miejscu prowadzenia działalności

3. Miejsce realizacji: w miejscu prowadzenia działalności

4. Sposób obliczenia ceny:

- a) Wykonawca określi ceny na wszystkie elementy zamówienia, niezbędne do zrealizowania zamówienia
- 5. Wykonawca otrzyma wynagrodzenie tylko za zrealizowane usługi „z dołu”.

6. Inne elementy związane z realizacją zamówienia:

- a) Rozliczenia między zamawiającym a wykonawcą prowadzone będą wyłącznie w PLN.
- b) Wykonawca związany jest ofertą 30 dni od daty terminu składania ofert lub po podpisaniu umowy. Bieg terminu rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert

II. Termin złożenia oferty: Ofertę należy złożyć w formie pisemnej w terminie do dnia **24.09.2014** w siedzibie Zamawiającego, adres: P.P.U.H. „Styropmin” ul. Gen. K. Sosnkowskiego 71, 05-300 Mińsk Mazowiecki lub pocztą elektroniczną na adres email: **domeny@styropmin.pl**.

III. Tryb postępowania: zapytanie cenowe zgodnie z zasadą konkurencyjności bez zastosowania przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004r. Prawo zamówień publicznych.

VI. Kryteria oceny ofert i ich waga:

- 1. cena - 100%**

V. Pozostałe informacje:

- 1. Postępowanie jest prowadzone zgodnie z zasadą konkurencyjności bez zastosowania przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004r. Prawo zamówień publicznych
- 2. Wykonawcy **nie przysługują żadne** środki odwoławcze przewidziane w wyżej cytowanej ustawie.
- 3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia postępowania, na każdym jego etapie bez podania przyczyny.
- 4. Zamawiający powiadomi zwycięzcę drogą jaką nadeszła oferta.
- 5. Zamawiający nie wyraża zgody na składanie ofert częściowych, oferty będą oceniane łącznie.