



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Wasilków, 26.03.2025r.

WIBIAL-Ś. OLEKSZA I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA

ul. Przemysłowa 7, 16-010 Wasilków

NIP: 5421016225

tel. 603158058

e-mail : monika.oleksza@interia.pl

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 1/2025/Bon na cyfryzację

I. ZAMAWIAJĄCY

WIBIAL-Ś. OLEKSZA I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA

ul. Przemysłowa 7, 16-010 Wasilków

NIP: 5421016225

tel. 603158058

e-mail : monika.oleksza@interia.pl

II. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Kod i nazwa CPV:

48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne

48451000-4 Pakiety oprogramowania do planowania zasobów przedsiębiorstwa

48780000-9 Pakiety oprogramowania do zarządzania systemem, przechowywaniem i zawartością

72263000-6 Usługi wdrażania oprogramowania

80500000-9 Usługi szkoleniowe

Dostawa zintegrowanego rozwiązania dedykowanego składającego się z oprogramowania automatyzującego procesy sztytu na miarę, wdrożenia, oraz szkolenie z cyberbezpieczeństwa w celu wdrożenia technologii cyfrowych w firmie **WIBIAL-Ś. OLEKSZA I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA**, Zadanie to jest realizowane ze wsparciem w postaci bonu, z projektu „Bon na cyfryzację”, prowadzonego w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Podlaskiego 2021-2027, Priorytet I Badania i innowacje, Działanie 1.2 Rozwój przez cyfryzację, Typ: Wdrażanie technologii cyfrowych w MŚP – bon na cyfryzację (projekt grantowy). Poniżej wymagania dotyczące poszczególnych części:

1. Oprogramowanie dedykowane do automatyzacji procesów:

Jedną z gałęzi działalności Spółki jest konfekcjonowanie i sprzedaż przypraw bakalii i orzechów. W chwili obecnej obieg dokumentacji, zamówień oraz konfekcjonowania i kontaktu z klientem odbywa się w sposób niezautomatyzowany za pomocą dokumentów w formie papierowej lub prostej komunikacji email. Wprowadza to wiele miejsc newralgicznych w których ze względu na charakter pracy ludzkiej czy także na możliwości zagubienia dokumentów lub bezwładność przepływu

informacji istnieje możliwość popełnienia błędów, niedotrzymania terminów czy braku możliwości wyciągnięcia odpowiedzialności w stosunku do pracownika, oraz poprawy procesu. Magazynowo spółka pracuje na oprogramowaniu ERP Symfonia oraz w chwili obecnej na systemie sprzedażowym „z półki” Shoper co nie pozwala na stworzenie odpowiednich informacji. Ze względu na charakter zamówień, wielu dostawców oraz mnóstwo reguł biznesowych szczególnie w kontekście dostaw nie ma możliwości obsługi ich poprzez oprogramowanie gotowe. Spółka podchodziła już dwukrotnie do testów oprogramowania gotowego (PrestaShop + Subiekt oraz Shoper + BaseLinker + Symfonia) i w żadnym z wymienionych przypadku nie było możliwości zaimplementowania prowadzonej przez firmę logiki biznesowej. Spółka powzięła zatem decyzję iż jedynym oprogramowaniem spełniającym potrzeby jest system „szyty na miarę”. W zamawianym systemie niezbędne są moduły o następujących funkcjonalnościach wymienionych poniżej.

1. Podstawowe informacje

- Technologia wytworzenia: ASP.NET Core lub równoważna, SQL Server lub równoważna.
- Model wdrożenia: On-premise, chmura lub hosting współdzielony (z wymaganiami serwerowymi).
- Możliwość instalacji na następujących serwerach: Windows Server 2019+ lub Linux (z Mono/.NET Core)

2. Funkcjonalności

A. Silnik reguł biznesowych bez konieczności używania kodu do ustalania reguł (Business Rules Engine - klikalny)

- Automatyzacja workflow (np. zmiana statusu zamówienia po spełnieniu warunków,).
 - Możliwość definiowania wielowarunkowych reguł (np. dynamiczne ceny, walidacja zamówień) bez konieczności pisania kodu.
 - Personalizacja cen w oparciu o dane klienta (np. rabaty dla grup B2B).
 - Automatyczne powiadomienia (e-mail, SMS).
 - Przykładowe reguły możliwe do implementacji
- Reguła 1:** Automatyczny rabat dla stałych klientów
- Warunki: Klient jest w grupie „B2B Partner”. Łączna wartość zamówień w ostatnich 12 miesiącach > 50 000 zł.
 - Akcje: Nadaj 10% rabatu na całe zamówienie. Wyślij e-mail do menedżera z informacją o dużym zamówieniu.
- Reguła 2:** Blokada zamówień towarów regulowanych
- Warunki: Zamówienie zawiera produkt z kategorii „Wymagające licencji”.
 - Akcje: Zmień status zamówienia na „Wymaga weryfikacji”. Wyślij powiadomienie do działu prawnego.
- Reguła 3:** Synchronizacja magazynu z ERP
- Warunki: Stan magazynowy produktu spadł poniżej 10 sztuk.
 - Akcje: Wyślij żądanie uzupełnienia zapasów do systemu ERP przez API. Tymczasowo ukryj produkt w katalogu.

B. Architektura i wydajność

- Wsparcie dla mikroserwisów (np. oddzielne API dla mobilnego frontendu).
- Cache wielopoziomowy (Redis, Azure Cache).
- Optymalizacja pod wysokie obciążenia (testowane dla 1M+ produktów).



C. Bezpieczeństwo

- Autoryzacja oparta na OAuth 2.0.
- Regularne aktualizacje bezpieczeństwa (Microsoft Security Updates).
- Szyfrowanie danych (PCI DSS, GDPR).
- Certyfikacja zgodności z RODO i Dyrektywą ePrivacy.
- Mechanizmy ochrony przed atakami (DDoS, SQL Injection).

D. Integracje

- Gotowe API REST dla ERP/CRM (np. SAP, Microsoft Dynamics, Symfonia).
- Webhooks do reakcji na zdarzenia w czasie rzeczywistym.
- Natywna integracja z Power BI (zaawansowana analityka).

E. Multistore i wielojęzyczność

- Zarządzanie wieloma sklepami z jednego panelu.
- Wsparcie RTL (dla języków arabskich, hebrajskich).
- Lokalne metody płatności (dostosowane do rynku polskiego).
- Gotowość do obsługi rynków UE (w tym Polski) z uwzględnieniem lokalnych wymogów podatkowych (VAT, JPK).

F. Zarządzanie produktami

- Katalog produktów (kategorie, tagi, filtry).
- Warianty produktów (np. rozmiary, kolory).
- Zarządzanie stanami magazynowymi (inwentaryzacja, alerty o niskim zapasie).
- Import/eksport danych (CSV, XML, Excel).
- Opinie i oceny produktów.

G. Zarządzanie zamówieniami

- Proces checkoutu (jednostronicowy, wieloetapowy).
- Obsługa zwrotów i reklamacji.
- Historia zamówień klienta.
- Faktury elektroniczne (e-invoice).

H. Obsługa klienta

- Rejestracja i logowanie (w tym SSO przez social media).
- Konta klientów B2B/B2C.
- System ticketów wsparcia.
- Chat online (integracja z LiveChat, Tawk.to).

I. Płatności i dostawy

- Integracja z płatnościami online (PayPal, Przelewy24, Stripe, itp.).
- Wybór metod dostawy (kurier, Paczkomaty, odbiór osobisty, inne konfigurowalne).
- Śledzenie przesyłek (API przewoźników).



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



J. Marketing i SEO

- Kampanie rabatowe (kody promocyjne, „kup X, dostaniesz Y”).
- Newslettery (integracja z Mailchimp, ActiveCampaign).
- Narzędzia SEO (przyjazne URL, meta-tag, mapa XML).

K. Raportowanie

- Sprzedażowe (dziennie/miesięczne/roczne).
- Analiza ruchu (Google Analytics).
- Wykresy konwersji.

L. Możliwość bezpośredniej integracji modułów AI

- Microsoft Recommendations AI (integracja przez Azure) – analiza zachowania użytkowników i sugerowanie produktów.
- TensorFlow Serving – możliwość podłączenia własnego modelu rekomendacji (np. opartego na współwystępowaniu produktów).
- Dialogflow (Google Cloud) – integracja przez API dla automatycznych odpowiedzi na FAQ
- Dynamiczne ceny AI (np. narzędzie Prisync lub RepricerExpress) – automatyczna korekta cen w oparciu o konkurencję.

Procesy które muszą zostać zautomatyzowane w porównaniu do podejścia tradycyjnego:

- obieg dokumentów i proces zamawiania u dostawców –

W tradycyjnym modelu zamawiania u dostawców obecnym w chwili obecnej u Wnioskodawcy proces rozpoczyna się od ręcznego sprawdzenia stanów magazynowych, często w formie wydruku z Symfonii, arkusza Excel lub nawet fizycznej inwentaryzacji. Pracownik musi następnie skontaktować się z dostawcami, wysyłając indywidualne emaile z zapytaniami ofertowymi lub dzwoniąc, aby ustalić dostępność produktów i ceny. Każda odpowiedź dostawcy jest zapisywana w oddzielnym pliku, co prowadzi do rozproszenia informacji i utrudnia ich porównanie. Po wyborze dostawcy tworzone jest zamówienie, zwykle w formie dokumentu Word lub Excel, który jest wysyłany mailem lub faksem. Brak ustandaryzowanego formatu sprawia, że często dochodzi do nieporozumień, np. błędów w kodach produktów lub ilościach.

Proces zatwierdzania zamówień jest równie skomplikowany – dokumenty są przekazywane między pracownikami w formie wydruków lub załączników mailowych, co wydłuża czas realizacji. Brak centralnego śledzenia statusu zamówienia oznacza, że pracownicy muszą ręcznie sprawdzać maile lub dzwonić do dostawców, aby potwierdzić wysyłkę. Faktury od dostawców przychodzą w różnych formatach (PDF, papierowe), a ich księgowanie wymaga ręcznego wprowadzania danych do systemu finansowego, co generuje ryzyko błędów i duplikatów.

W dedykowanym systemie proces zamawiania u dostawców jest zintegrowany z systemem zarządzania magazynem. Automatyczne alerty informują o niskich stanach, a moduł zakupów pozwala na generowanie zapytań ofertowych bezpośrednio z poziomu platformy. Dostawcy otrzymują powiadomienia przez system, a ich oferty są zapisywane w ustandaryzowanej formie, co ułatwia porównywanie warunków. Zamówienia są tworzone automatycznie na podstawie wcześniej zdefiniowanych reguł (np. minimalna ilość do zamówienia) i wysyłane do dostawców przez API, eliminując błędy związane z ręcznym wprowadzaniem danych.



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Obieg dokumentów jest w pełni cyfrowy – każdy krok (od złożenia zamówienia do zatwierdzenia faktury) jest rejestrowany w systemie, a powiadomienia trafiają do odpowiednich osób. Opcjonalna integracja z systemem ERP pozwoli na automatyczne tworzenie dokumentów finansowych i ich weryfikację pod kątem zgodności z zamówieniem.

Automatyzacja procesów zamówień przyniesie szereg istotnych korzyści, które znacząco usprawnią funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Przede wszystkim pozwoli ona na oszczędność czasu poprzez eliminację żmudnego, ręcznego wprowadzania danych oraz wielokrotnego wysyłania tych samych informacji. Kolejną ważną zaletą jest zmniejszenie liczby błędów, co osiągnie się dzięki standaryzacji formatów dokumentów oraz zastosowaniu automatycznych walidacji, takich jak sprawdzanie poprawności numeru NIP dostawcy. Dzięki dostępowi do aktualnych danych o zamówieniach i kosztach w czasie rzeczywistym, menedżerowie będą mogli podejmować szybsze i bardziej świadome decyzje biznesowe. System zapewni również lepszą kontrolę nad procesami, oferując pełną historię zmian i możliwość śledzenia każdego etapu realizacji zamówień.

Dzięki automatyzacji system szyty na miarę przekształca chaotyczny, obciążony błędami proces w sprawny i przewidywalny workflow, który oszczędza czas i redukuje koszty operacyjne będące dużym składnikiem kosztów całościowych spółki.

- zarządzanie przygotowaniem zamówień, konfekcjonowaniem –

W obecnym podejściu do przygotowania zamówień proces rozpoczyna się od ręcznego sprawdzenia listy zamówień, które często są drukowane lub przeglądane w oddzielnym systemie. Pracownik magazynu musi fizycznie udać się do odpowiednich regałów, by odnaleźć każdy produkt z listy, co przy większej liczbie zamówień prowadzi do znacznego wydłużenia czasu kompletacji. Brak systemowego wsparcia oznacza, że pracownicy często muszą pamiętać o specjalnych uwagach do zamówień lub ręcznie sprawdzać dokumentację dotyczącą konkretnych klientów. Proces konfekcjonowania odbywa się w podobnie ręczny sposób - każdy produkt jest indywidualnie pakowany, ważony i oznaczany, a informacje o numerach przesyłek wprowadzane są później do systemu, co generuje duże ryzyko pomyłek. W przypadku błędów w zamówieniu często dopiero klient zgłasza problem, co prowadzi do dodatkowych kosztów wymiany lub zwrotu.

W dedykowanym systemie cały proces przygotowania i konfekcjonowania zamówień musi być zoptymalizowany i w znacznym stopniu zautomatyzowany. Generowana jest priorytetowa lista zamówień. Każdy z pracowników podejmuje na tablecie listę i przystępuje do kompletacji. Po zakończeniu pikowania odznacza status, który jest raportowany. System musi wspierać także proces konfekcjonowania poprzez automatyczne generowanie etykiet wysyłkowych z kodami kreskowymi, które będą drukowane wraz z dokumentami przewozowymi. W przypadku wykrycia braków na magazynie, generuje zamówienia uzupełniające u dostawców.

Kluczowe zalety automatyzacji tego procesu w przy udziale wdrożonego oprogramowania obejmują znaczące skrócenie czasu realizacji zamówień dzięki optymalizacji ścieżek kompletacji i eliminacji ręcznych czynności. Automatyczne powiązanie wszystkich etapów procesu zmniejsza ryzyko błędów ludzkich, szczególnie w obszarze dopasowania zamówień do konkretnych klientów i wymagań dostawy. System zapewni pełną przejrzystość procesu, umożliwiając w każdej chwili sprawdzenie statusu każdego zamówienia i miejsca jego realizacji. Integracja z systemami logistycznymi pozwala na automatyczne aktualizowanie statusów wysyłki i przekazywanie tych informacji klientom. Co istotne, system zbiera dane o efektywności procesu, pozwalając na identyfikację wąskich gardeł i



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



ciągłe doskonalenie operacji magazynowych. Wszystko to przekłada się na wyższą wydajność, mniejsze koszty operacyjne i znacznie lepsze doświadczenia klientów końcowych.

- obsługa raportowania i analiza sprzedaży –

W tradycyjnym podejściu do raportowania sprzedaży, użytkowanym obecnie proces rozpoczyna się od ręcznego gromadzenia danych z różnych źródeł, takich jak systemy kasowe, faktury czy arkusze kalkulacyjne (między innymi eksportowane z systemu Shoper). Pracownik musi najpierw zebrać wszystkie te informacje, często w formie nieustrukturyzowanej, a następnie wprowadzić je do programu Excel. W Excelu dane są czyszczone, sortowane i formatowane, co wymaga dużej precyzji i czasu. Następnie tworzone są ręczne formuły, tabele przestawne i wykresy, aby wygenerować raporty sprzedażowe. Proces ten jest nie tylko czasochłonny, ale również podatny na błędy ludzkie, takie jak nieprawidłowe wprowadzenie danych lub zastosowanie błędnych formuł. Co więcej, raporty te są zwykle generowane okresowo, co oznacza, że dane nie są dostępne w czasie rzeczywistym, a decyzje biznesowe opierają się na nieaktualnych informacjach. W przypadku konieczności analizy danych z dłuższego okresu lub z różnych źródeł proces ten staje się jeszcze bardziej skomplikowany i pracochłonny.

W przeciwieństwie do tego, zautomatyzowany proces obsługiwany przez nowe wdrożone i szyte na miarę oprogramowanie musi oferować zintegrowane narzędzia do raportowania, które automatyzują większość tych procesów. Dane sprzedażowe są gromadzone automatycznie w czasie rzeczywistym i przechowywane w centralnej bazie danych, co eliminuje konieczność ręcznego wprowadzania informacji. W panelu administracyjnym dostępne muszą być gotowe raporty, takie jak analiza sprzedaży w określonym okresie, najlepiej sprzedające się produkty czy statystyki dotyczące klientów. Raporty te można będzie filtrować według różnych kryteriów, takich jak data, kategoria produktu czy grupa klientów, a następnie eksportować w formacie CSV, Excel lub PDF. Dodatkowo, dedykowane wdrożone oprogramowanie musi umożliwić integrację z narzędziami do zaawansowanej analityki, takimi jak Power BI czy Google Data Studio, co pozwoli na tworzenie interaktywnych dashboardów i bardziej szczegółowych analiz.

Zalety automatyzacji raportowania w dedykowanym oprogramowaniu są znaczące. Przede wszystkim oszczędza to czas pracowników, którzy zamiast ręcznie przetwarzać dane, mogą skupić się na analizie wyników i podejmowaniu strategicznych decyzji. Automatyzacja minimalizuje również ryzyko błędów, zapewniając większą dokładność raportów. Dostęp do danych w czasie rzeczywistym pozwala na szybsze reagowanie na zmiany w trendach sprzedażowych czy zachowaniach klientów. Ponadto, możliwość integracji z zewnętrznymi narzędziami analitycznymi daje jeszcze większe możliwości w zakresie prognozowania i optymalizacji sprzedaży. Wszystko to sprawia, że zamawiane oprogramowanie nie tylko upraszcza proces raportowania, ale również podnosi jego jakość, dostarczając wartościowych informacji, które mogą realnie wpłynąć na rozwój biznesu i przekłada się na wymierne zyski.

2. Wdrożenie dedykowanego systemu

Usługa ta powinna zawierać następujące elementy:

Instalacja oprogramowania



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Instalacja oprogramowania na wskazanych przez zamawiającego adekwatnych do zaproponowanej technologii serwerach.

Testy funkcjonalne

Testy funkcjonalne przeprowadzone wraz z zamawiającym potwierdzone protokołem spełnienia założonych funkcji.

Przeniesienie danych

Działanie dotyczy przeniesienia danych z obecnie używanego w firmie oprogramowania serwisu WWW do zakupionego oprogramowania.

Szkolenia pracowników

Przeszkolenie pracowników zamawiającego z zakresu obsługi i wskazania funkcjonalności oprogramowania.

Odbiór systemu

Podpisanie protokołu odbioru bez uwag.

3. Szkolenie z zakresu cyberbezpieczeństwa:

Szkolenie z cyberbezpieczeństwa obejmujące swoim zakresem użytkowanie wdrożonego oprogramowania, a w szczególności następujące zagadnienia (maksymalnie 3 osoby stacjonarnie w siedzibie zamawiającego) – 2 dni po 6h:

- Cyberbezpieczeństwo, a bezpieczeństwo informacji
- Atrybuty bezpieczeństwa informacji
- Statystyki dotyczące cyberprzestępczości
- Wszystko o malware, czyli złośliwym oprogramowaniu
- Wirusy, Robaki, Koń trojański
- Ransomware
- Adware
- Spyware
- Scareware
- Man in the middle, czyli "Człowiek po środku"
- DoS, DDoS, DRDoS
- Phishing
- Phishing mailowy - przykłady
- Smishing - przykłady



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



- Pozostałe ataki phishingowe - przykłady
- Atak Oday, czyli atak dnia zerowego
- Program antywirusowy
- Zapora sieciowa (Firewall)
- Uwierzytelnianie
- Szyfrowanie

W wymiarze 2 dni po 6h dla 2 osób w formie stacjonarnej w siedzibie zamawiającego.

III. Kryteria oceny oferty

Za ofertę najkorzystniejszą uznana zostanie oferta, która uzyska największą liczbę punktów.

Oferta może uzyskać maksymalnie 100 pkt.

Kryterium jest całkowita cena ofertowa netto. Waga kryterium 100% (100 pkt).

IV. Opis sposobu przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty

Ostateczna liczba punktów (P) będzie liczona na podstawie wzoru:

$P = (C_n / C_o) \times 100$ pkt gdzie:

P – liczba punktów ocenianej oferty

C_n – najniższa zaoferowana całkowita cena ofertowa netto, spośród ofert niepodlegających odrzuceniu.

C_o – całkowita cena ofertowa netto w ofercie ocenianej.

Wynik zaokrągla się do dwóch miejsc po przecinku.

Oferta może uzyskać maksymalnie 100 punktów.

V. TERMIN SKŁADANIA OFERT

Termin składania ofert, nie krótszy niż 7 dni kalendarzowych (bieg terminu rozpoczyna się w dniu następującym po dniu upublicznienia zapytania ofertowego, a kończy z upływem ostatniego dnia; czyli **04.04.2025 roku do godz. 0:01**

Oferta powinna być ważna nie krócej niż 90 dni od daty złożenia.

Termin realizacji zamówienia nie może być dłuższy niż 8 miesięcy, jednak data realizacji nie może być późniejsza niż 31 maja 2026 r.



VI. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

Zamówienie nie może być udzielone podmiotowi, wobec którego zachodzi konflikt interesów, tj. powiązanego osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy, a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

1. uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
2. posiadaniu co najmniej 10 % udziałów lub akcji,
3. pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
4. pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Zamawiający zobowiązuje Oferenta do złożenia oświadczenia, iż prowadzi działalność gospodarczą bądź posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie w zakresie dostaw bądź usług objętych zapytaniem ofertowym oraz posiada faktyczną zdolność do wykonania zamówienia, w tym między innymi dysponuje prawami, potencjałem technicznym i osobowym koniecznym do wykonania tego zamówienia.

O udzielenie zamówienia może ubiegać się Oferent spełniający następujące warunki:

- a) znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
- b) nie podlega wykluczeniu z postępowania o udzielenie zamówienia w oparciu o zapisy zawarte w art. 24 ust. 1 i 2 ustawy Prawo zamówień publicznych.

VII. SPOSÓB ZŁOŻENIA OFERTY

Oferta musi być napisana w języku polskim i podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania Wykonawcy na zewnątrz.

Oferta winna zawierać:

- 1) Formularz ofertowy wg załączonego wzoru,
- 2) Upoważnienie do podpisania oferty, o ile upoważnienie nie wynika z dokumentów rejestrowych Wykonawcy (KRS lub CEIDG).

Oferty stanowiące odpowiedź na zapytanie należy składać elektronicznie – na adres email: monika.oleksza@interia.pl w formacie pliku .pdf.

lub w siedzibie zamawiającego tj.



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



WIBIAL-Ś. OLEKSZA I SPÓŁKA, SPÓŁKA JAWNA

ul. Przemysłowa 7, 16-010 Wasilków

w formie papierowej w zamkniętej kopercie opisanej nazwą oferenta.

Termin składania ofert, nie krótszy niż 7 dni kalendarzowych (bieg terminu rozpoczyna się w dniu następującym po dniu upublicznienia zapytania ofertowego, a kończy z upływem ostatniego dnia; czyli **04.04.2025 roku do godz. 0:01**

Oferta powinna być sporządzona w jednym egzemplarzu na formularzu stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego i zgodna z opisem przedmiotu zamówienia.

Oferent poniesie wszystkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.

Oferent może złożyć tylko jedną ofertę w odpowiedzi na niniejsze zapytanie ofertowe.

VIII. WYBÓR OFERTY I REALIZACJA PRZEDMIOTU UMOWY

Termin związania ofertą wynosi 90 dni licząc od dnia upływu terminu składania ofert.

Po dokonaniu wyboru najkorzystniejszej oferty, Zamawiający poinformuje Oferenta, którego ofertę wybrano, o terminie podpisania umowy. Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, bez przeprowadzania ich ponownej oceny.

Od prowadzonego postępowania nie przysługują Oferentom środki ochrony prawnej (protest, odwołanie, skarga) określone odpowiednio w przepisach ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

Zamawiający zastrzega możliwość unieważnienia postępowania na każdym jego etapie. Zamawiający dopuszcza możliwość unieważnienia postępowania bez podania przyczyn.

Niniejsze zapytanie ofertowe zostało zamieszczone na stronie internetowej zamawiającego tj.

<https://wibial.pl/> oraz na stronie internetowej projektu <https://bonynacyfryzacje.pl/>

Osobą do kontaktu z Wykonawcami jest:

Monika Oleksza,
tel. 603158058
e-mail : monika.oleksza@interia.pl

IX. WARUNKI ISTOTNYCH ZMIAN UMOWY ZAWARTEJ W WYNIKU PRZEPROWADZONEGO POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA.

1. Udzielenia zamówienia wymaga podpisania umowy pomiędzy Zamawiającym, a Wykonawcą.
2. Nie przewiduje się możliwości wydłużenia terminu realizacji umowy.

X. Załącznik nr 1: Formularz oferty



ZAŁĄCZNIK NR 1 DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO NR 1/2025/Bon na cyfryzację

FORMULARZ OFERTY

.....

Miejscowość, data

1. Nazwa i adres oferenta oraz dane rejestrowe, w tym NIP:

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

2. Imię i nazwisko oraz telefon i e-mail osoby wyznaczonej do kontaktów:

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

3. Wartość oferty oraz zaproponowane modele:

a. części II p.1:

Oferowane modele.....
Cena netto
VAT
Cena brutto

b. części II p.2:

Cena netto
VAT
Cena brutto

c. części II p.3:

Oferowane modele.....
Cena netto
VAT
Cena brutto

Cena łączna netto
VAT łącznie
Cena łączna brutto

4. Ważność oferty: Oferta ważna 90 dni.

Oświadczenia:

- a. Oświadczam, iż zapoznałem się z treścią zapytania ofertowego nr 1/2025/Bon na cyfryzację i nie wnoszę żadnych zastrzeżeń oraz uzyskałem niezbędne informacje do przygotowania oferty.
- b. Oświadczam, iż reprezentuję podmiot prowadzący działalność gospodarczą, który posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie w zakresie dostaw bądź usług objętych zapytaniem ofertowym oraz posiadam faktyczną zdolność do wykonania tego zamówienia, w tym między innymi dysponuje prawami, potencjałem technicznym i osobowym koniecznym do wykonania tego zamówienia.
- c. Oświadczam, że nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru a Oferentem, polegające w szczególności na:

- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- posiadaniu co najmniej 10 % udziałów lub akcji,
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

..... dnia

.....

Czytelny podpis uprawnionego przedstawiciela Oferenta oraz pieczęć firmowa