



Kraków, 2011-08-17

SPECYFIKACJA ISTOTNYCH WARUNKÓW ZAMÓWIENIA Nr 2011/102/AJK
w postępowaniu prowadzonym wg „Procedury zakupu towarów i usług w
ORLEN OIL Sp. z o.o.”
w trybie przetargu nieograniczonego

I. Zamawiający:

1. Pełna nazwa zamawiającego:
ORLEN OIL Sp z o. o. z siedzibą w Krakowie
2. Adres:
Kraków
3. NIP
675 – 11 – 90 – 702
4. Internet:
<http://orlenoil.pl>, e-mail: centrala@orlenoil.pl
5. Numer telefonu:
0 12/ 66 – 555 – 00, fax: 012/ 66 – 555 – 01

II. Informacje o przetargu:

Postępowanie prowadzone jest w trybie przetargu nieograniczonego według wewnętrznych procedur obowiązujących w ORLEN OIL Sp. z o.o. tj. Procedury zakupu towarów i usług w ORLEN OIL Sp. z o.o.

III. Przedmiot zamówienia:

Wdrożenie modelu Balanced Scorecard (Zrównoważonej Karty Wyników) wraz z obsługującym go systemem informatycznym w Orlen Oil Sp. z o.o.

IV. Opis przedmiotu zamówienia:

1. Przeprowadzenie analizy przedwdrożeniowej - wstępna analiza organizacji.
2. Identyfikacja zasobów informatycznych i źródeł powstawanie informacji.
3. Przygotowanie założeń biznesowych Balanced Scorecard obejmujących:
 - a) Udział w opracowaniu zestawu mierników realizacji celów szczegółowych w czterech perspektywach – Finansowej, Klienta, Procesów, Rozwoju. Zestaw mierników tworzących BSC powinien uwzględniać zarówno mierniki przyszłości informujące o bieżących skutkach przyszłych decyzji jak i mierniki przyszłego sukcesu.
 - b) Udział w ustaleniu rangi mierników i wybór kluczowych mierników.
 - c) Przeprowadzenie analizy powiązań i oddziaływań pomiędzy ustalonymi celami strategicznymi.
 - d) Utworzenie map ryzyka dla Karty Organizacji w czterech perspektywach.

- e) Udział w ustaleniu mierzalnych celów szczegółowych (cele długo i krótkookresowe) na podstawie przyjętych mierników w czterech perspektywach.
 - f) Udział w ustaleniu wartości docelowych mierników z uwzględnieniem analizy benchmarkingowej i zakresu odpowiedzialności.
4. Kaskadowanie karty organizacji na niższe poziomy zarządzania z zachowaniem reguły niemnożenia celów, udział w opracowaniu kart wyników do poziomu Działu.
 5. Przeprowadzenie szkoleń z zakresu zarządzania organizacją z wykorzystaniem Balanced Scorecard.
 6. Określenie źródeł i rodzajów powiązań Balanced Scorecard z innymi systemami zarządzania funkcjonującymi w organizacji (w tym zarządzanie przez cele).
 7. Określenie źródeł powstawania informacji dla systemu BSC i częstotliwości odświeżania danych dla poszczególnych mierników. Opisanie mierników w Kartach Monitorowania Miernika.
 8. Dostarczenie i wdrożenie systemu informatycznego obsługującego zaproponowany model BSC współpracującego z funkcjonującym w Spółce zintegrowanym systemem SAP R/3 oraz pozostałymi dostępnymi zasobami informatycznymi. System powinien posiadać następujące własności:
 - a) Prezentacja pełnego zestawu mierników, mapy strategii (również na urządzeniach mobilnych - BlackBerry, Iphone);
 - b) Zasilanie systemu danymi okresowymi z innych aplikacji;
 - c) Monitorowanie celów, mierników i inicjatyw w zakresie stopnia realizacji planu i celów strategicznych,
 - d) Bieżąca informacja o niestandardowym zachowaniu obiektów niższego rzędu na obiektach wyższego rzędu.
 - e) Dynamiczny charakter widoków pozwalający na wykorzystanie różnorodnych, lecz w pełni zintegrowanych form prezentacji obejmujących między innymi: panel hierarchii z drzewem Kart Wyników, panel hierarchii z drzewem inicjatyw, panel diagramu, panel tabeli, panel wykresu.
 - f) Możliwość śledzenia rezultatów według zakresu odpowiedzialności.
 - g) Możliwość generowania raportów z monitoringu mierników z wybranych przedziałów czasowych.
 - h) W zakresie liczby użytkowników – 2 administratorów, 30 kluczowych użytkowników, 50 użytkowników z możliwością przeglądania danych.
 9. Przeszkolenie administratorów systemu w stopniu umożliwiającym samodzielną eksploatację i konfigurację wdrożonego systemu BSC.
 10. Przeszkolenie użytkowników systemu w stopniu umożliwiającym samodzielną obsługę systemu zgodnie z harmonogramem przedstawionym przez wykonawcę.
 11. Przygotowanie i dostarczenie dokumentacji powdrożeniowej oraz instrukcji stanowiskowych.

V. Sposób przygotowania oferty:

1. Oferta powinna składać się z dwóch oddzielnych części: merytorycznej i handlowej, w oddzielnych zapieczętowanych kopertach z właściwym dopiskiem na kopertach: „Część merytoryczna oferty – nr postępowania” , „Część handlowa oferty – nr postępowania”. Koperty z częściami merytoryczną i handlową powinny być właściwie opisane.
2. Dokumenty składane są w wersji papierowej w oryginale lub kserokopii poświadczonej za zgodność z oryginałem. Wszelkie wymagane dokumenty wraz z załącznikami oprócz tego, że powinny zostać złożone w wersji papierowej, muszą zostać przesłane również w wersji elektronicznej na nośniku DVD opisanym „Przetarg: Wdrożenie modelu BSC – 2011/102/AJK”.
3. Każdy oferent może złożyć tylko jedną ofertę.
4. Sposób przygotowania oferty:

- a) Oferta powinna być napisana czytelnie w języku polskim.
 - b) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami powinny być podpisane przez osobę (osoby) uprawnioną do występowania w imieniu oferenta.
 - c) Wszelkie poprawki lub zmiany w tekście oferty muszą być parafowane i datowane własnoręcznie przez osobę podpisującą ofertę lub przez osobę upoważnioną.
 - d) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami powinny być spięte w sposób zapobiegający jej dekompletacji.
5. Zamawiający nie bierze odpowiedzialności za skutki braku zachowania powyższych warunków przez Oferenta. Nie spełnienie wymagań j/w spowoduje odrzucenie oferty.
 6. Oferent poniesie wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
 7. Ofertę należy złożyć w zamkniętym opakowaniu w miejscu wskazanym w pkt. X.

VI. Informacja o dokumentach, jakie mają dostarczyć Oferenci w części merytorycznej:

1. Dokumenty stwierdzające, że osoby, które będą wykonywać zamówienie, posiadają wymagane uprawnienia jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
2. Koncesję, zezwolenie lub licencję (jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania koncesji, zezwoleń lub licencji na podjęcie działalności gospodarczej w zakresie objętym zamówieniem).
3. Uzupełniony „Załącznik nr 1”.
4. Przedstawienie metodologii wdrożenia modelu Zrównoważonej Karty Wyników z uwzględnieniem części merytorycznej jak i systemu informatycznego.
5. Potwierdzone referencje w zakresie wdrożenia modelu Balanced Scorecard w firmach o podobnym profilu działalności wraz z danymi kontaktowymi.
6. Wymagania systemu informatycznego.
7. Szczegółowy harmonogram prac (przygotowanie, wdrożenie, szkolenia itp.)
8. Oświadczenie o następującej treści: „Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z obowiązującą w Orlen OIL Sp. z o.o. Polityką Zintegrowanego Zarządzania zgodną z normami: ISO 9001 i ISO 14001 oraz wymaganiami AQAP 2011 dostępnymi na stronie internetowej ORLEN OIL Sp. z o.o. oraz oświadczamy, że zrealizujemy przedmiot zamówienia z zachowaniem przepisów prawnych”.

VII. Informacja o dokumentach, jakie mają dostarczyć Oferenci w części handlowej:

Oferenci w części handlowej oferty obowiązani są złożyć następujące dokumenty:

1. Wypełniony szablon oferty (pola zaznaczone w kolorze zielonym) stanowiący załącznik nr 3, a w nim:
 - a) Cenę netto w PLN wdrożenia systemu. Cena powinna zawierać przeniesienie autorskich praw majątkowych do dysponowania dokumentacją określonych w art. 50 Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z dnia 4 lutego 1999 Dz.U. z 2000r. Nr 80 poz. 904;
 - b) Warunki i termin płatności - akceptacja terminu płatności 60 dni od daty otrzymania FV.
 - c) Gwarantowany termin realizacji przedmiotu zapotrzebowania.
 - d) Termin ważności oferty.
2. Szczegółowe warunki utrzymania systemu przez najbliższe 5 lat.
3. Informacje o spełnieniu szczególnych wymagań podanych w pkt. VIII SIWZ.
4. Aktualny odpis z właściwego rejestru albo aktualne zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, jeżeli odrębne przepisy wymagają wpisu do rejestru lub zgłoszenia do ewidencji działalności

gospodarczej, wystawiony nie wcześniej niż 6 miesięcy przed upływem terminu składania ofert (lub dokument potwierdzony w tym terminie przez organ wydający).

5. Pełnomocnictwo, jeżeli ofertę podpisują inne osoby niż uprawnione do zaciągania zobowiązań w imieniu oferenta.
6. Oświadczenie oferenta, że nie podlega wykluczeniu z następujących powodów:
 - Nie wywiązuje się wobec ORLEN OIL z należytą starannością choćby z jednej umowy,
 - Nie jest objęty postępowaniem układowym bądź innymi postępowaniami związanymi z restrukturyzacją zadłużenia,
 - Wszczęcia postępowania upadłościowego, ogłoszenie upadłości lub będących w trakcie prowadzenia likwidacji.

VIII. Szczególne wymagania w stosunku do wykonawstwa:

- Oferent ponosi odpowiedzialność za wady w przedmiocie umowy z tytułu rękojmi.
- Oferent ponosi odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania wynikającego z umowy na warunkach w niej zawartych oraz na zasadach wynikających z ogólnie obowiązujących przepisów prawa. Nie przewiduje się możliwości umownego (pozaumownego) wyłączenia lub ograniczenia odpowiedzialności Oferenta bez względu na jej tytuł, jeśli odpowiedzialność taka wynika z ogólnie obowiązujących przepisów prawa.

IX. Termin, do którego dostawca będzie związany złożoną ofertą:

Dostawca będzie związany złożoną ofertą przez okres 5 miesięcy.

Bieg terminu związania ofertą rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert.

X. Informacje o terminie, miejscu składania i otwarcia ofert oraz trybie otwarcia i oceny ofert:

1. Terminy i miejsce składania ofert wstępnych:

- a) Oferty należy składać w formie pisemnej w siedzibie zamawiającego w Krakowie, adres:

**ORLEN OIL Sp. z o.o.
ul. Opolska 100,
31-323 Kraków,
z dopiskiem „2011/102/AJK – Wdrożenie modelu Balanced Scorecard”.**

- b) Termin składania ofert: **29 sierpnia 2011 r. do godz. 16.00.**

Oferty złożone po terminie będą zwrócone oferentowi bez rozpatrywania.

2. Ocena ofert.

Zamawiający oceni ważność ofert pod względem formalnym oraz przyjętych w SIWZ kryteriów oceny ofert na posiedzeniu niejawnym.

XI. Opis sposobu obliczania ceny oferty:

Cena powinna być podana:

- a) cyfrowo w zł (PLN),
- b) cena netto.

XII. Opis kryteriów wyboru oferty:

1. Całkowity koszt wdrożenia systemu Balanced Scorecard
2. Referencje i doświadczenie (ze szczególnym uwzględnieniem projektowania aplikacji modelu BSC z wykorzystaniem danych z systemu SAP/R3)
3. Jakość oraz zakres tematyczny przedstawionej metodologii wdrożenia modelu Balanced Scorecard
4. Szczegółowe warunki utrzymania systemu przez najbliższe 5 lat

XIII. Sposób udzielania wyjaśnień dotyczących specyfikacji istotnych warunków zamówienia:

1. Każdy oferent ma prawo zwrócić się do zamawiającego o wyjaśnienie treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia w terminie nie późniejszym niż 3 dni przed terminem składania ofert.
2. Pytania oferentów muszą być sformułowane na piśmie.

XIV. Pracownicy Zamawiającego uprawnieni do bezpośredniego kontaktowania się z Oferentami:

Edyta Żaba

(kwestie merytoryczne)

Stanowisko służbowe:
Numer telefonu:
E-mail:

Kierownik Działu Controllingu Operacyjnego
+48 12 66 55 614; kom. +48 601 952 901
edyta.zaba@orlenoil.pl

Anna Jarosz-Kojzar

(kwestie handlowe)

Stanowisko służbowe:
Numer telefonu:
E-mail:

Specjalista ds. Strategii Zakupów
+48 12 66 55 663; kom. +48 603 625 864
anna.jarosz-kojzar@orlenoil.pl

Osoba na stanowisku Specjalisty ds. Strategii Zakupów posiada umocowania do składania w reprezentacji samodzielnej imieniem Orlen Oil Sp. z o.o oświadczeń woli wymaganych trybem procedury zakupowej.

XV. Środki odwoławcze:

Oferentom nie przysługuje prawo uczestnictwa w otwarciu ofert.

W postępowaniu oferentom nie przysługują żadne środki odwoławcze.

XVI. Postanowienia końcowe:

O wynikach postępowania Zamawiający poinformuje oferentów.

Zamawiającemu przysługuje prawo unieważnienia przetargu bez podania przyczyn.