



Fundusze Europejskie  
dla Podlaskiego

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



Sokółka, 26.03.2025r.

Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni spółka komandytowa

ul. Norwida 8

16-100 Sokółka

## ZAPYTANIE OFERTOWE 1/03/2025

### I. ZAMAWIAJĄCY

Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni spółka komandytowa

ul. Norwida 8

16-100 Sokółka

NIP: 5451813699

### II. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Kody i nazwy CPV:

72000000-5 Usługi informatyczne: konsultacyjne, opracowywania oprogramowania, internetowe i wsparcia

72263000-6: Usługi wdrażania oprogramowania

80500000-9 Usługi szkoleniowe

Przedmiotem zamówienia jest opracowanie i wdrożenie Systemu Sprzedaży Online (B2B i B2C) i przeszkolenie personelu Zamawiającego w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa cyfrowego. Zamówienie składa się z dwóch części.

Część I – Oprogramowanie

Opis Systemu Sprzedaży Online

System sprzedaży online ma być zaawansowaną platformą e-commerce, zaprojektowaną do obsługi zarówno klientów biznesowych (B2B), jak i indywidualnych (B2C). Jego głównym zadaniem jest umożliwienie łatwej i bezpiecznej sprzedaży produktów i usług przez internet. System ma oferować szeroki zakres funkcjonalności, w tym zarządzanie produktami, personalizację oferty dla różnych grup klientów, zintegrowane systemy płatności i logistyki, optymalizację SEO, promocje i rabaty, a także zaawansowane narzędzia analityczne. Dzięki temu, sprzedawca będzie mógł efektywnie zarządzać swoją ofertą, poprawiać doświadczenia zakupowe użytkowników i zwiększać swoje przychody. Ponadto, platforma ma zapewniać wysoki poziom bezpieczeństwa danych, chroniąc zarówno informacje klientów, jak i transakcje przed cyberzagrożeniami.



Fundusze Europejskie  
dla Podlaskiego

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



System sprzedaży online będzie posiadał następujące możliwości:

1. Zaawansowane zarządzanie produktami: umożliwi dodawanie, edycję i organizację szerokiej gamy produktów, w tym obsługę wariantów i opcji, co umożliwi skomponowanie oferty dopasowanej do potrzeb klientów.
2. Personalizacja oferty: dostosowanie treści i ofert dla poszczególnych użytkowników lub grup, na podstawie ich preferencji, co zwiększy skuteczność sprzedaży.
3. Opcje dla klientów biznesowych i indywidualnych: wsparcie dla różnych modeli biznesowych, umożliwiające sprawną obsługę zarówno klientów B2B, jak i B2C.
4. Zintegrowane systemy płatności: integracja z wieloma dostawcami płatności, co umożliwi klientom wybór preferowanej metody płatności.
5. Zaawansowane opcje wysyłki: możliwość konfiguracji różnych metod dostawy.
6. Optymalizacja pod SEO: funkcje wspierające pozycjonowanie strony i produktów w wynikach wyszukiwania, co pomoże zwiększyć widoczność sklepu.
7. Elastyczne promocje i rabaty: narzędzia umożliwiające tworzenie złożonych promocji, rabatów i kuponów, które mogą być dostosowywane do konkretnych produktów, kategorii czy klientów.
8. Zarządzanie treścią: intuicyjne narzędzia do zarządzania treścią (CMS), pozwalające na łatwe tworzenie i edycję stron, blogów czy landing pages.
9. Analizy i raportowanie: zintegrowane narzędzia analityczne, dostarczające dane o sprzedaży, zachowaniach użytkowników i efektywności kampanii marketingowych.
10. Zarządzanie zamówieniami: zaawansowane funkcje do przetwarzania i śledzenia zamówień, co poprawi efektywność obsługi klienta.
11. Integracja z platformami zewnętrznymi: możliwość łatwej integracji z zewnętrznymi systemami ERP, CRM i innymi narzędziami biznesowymi, co umożliwi automatyzację procesów biznesowych.
12. Zarządzanie recenzjami i opiniami klientów: narzędzia do zbierania i prezentowania opinii klientów o produktach, co pomoże budować zaufanie i wiarygodność sklepu.
13. Bezpieczeństwo i ochrona danych: zaawansowane protokoły bezpieczeństwa, w tym szyfrowanie danych i zabezpieczenia antyfraudowe, chroniące zarówno sklep, jak i dane klientów.

System sprzedaży online ma posiadać interfejs administratora oparty na standardzie systemów zarządzania treścią (CMS), który umożliwi efektywne i intuicyjne zarządzanie kluczowymi aspektami sklepu internetowego. Interfejs administratora powinien charakteryzować się wysoką ergonomią i być przystosowany do użytkowników o różnym stopniu zaawansowania, zapewniając płynne i intuicyjne zarządzanie sklepem internetowym. Do najważniejszych elementów edycji, niezbędnych do sprawnego prowadzenia sklepu, należą:

1. Zarządzanie produktami: interfejs ma pozwalać na dodawanie, edycję i usuwanie produktów, zarządzanie ich wariantami, cenami, opisami, zdjęciami oraz kategoriami. Powinien również umożliwiać masowe importy i eksporty danych produktowych.



2. Zarządzanie kategoriami produktów: interfejs ma umożliwiać tworzenie hierarchii kategorii i podkategorii, co pomaga w organizacji asortymentu i ułatwia klientom nawigację po sklepie.
3. Zarządzanie treścią: narzędzia do tworzenia i edycji stron informacyjnych, artykułów, wpisów blogowych oraz wszelkich innych treści marketingowych. Ważne jest, aby CMS oferował prosty edytor WYSIWYG (What You See Is What You Get), pozwalający na łatwą edycję treści bez potrzeby znajomości HTML.
4. Zarządzanie promocjami i rabatami: interfejs ma posiadać funkcje umożliwiające tworzenie złożonych kampanii promocyjnych, zarządzanie kuponami rabatowymi, i definiowanie zasad promocji, np. rabaty ilościowe, promocje czasowe.
5. Zarządzanie zamówieniami: panel do przeglądania, edycji statusów i zarządzania wszystkimi zamówieniami sklepu, w tym funkcje do generowania faktur, listów przewozowych i innych dokumentów sprzedażowych.
6. Zarządzanie klientami: moduł do zarządzania bazą klientów, umożliwiający przeglądanie informacji o klientach, ich historii zakupów, zarządzanie grupami klientów (np. odróżnienie klientów detalicznych od hurtowych).
7. Analizy i raporty: dostęp do zaawansowanych narzędzi analitycznych i generowania raportów sprzedażowych, zachowań klientów i innych kluczowych wskaźników (KPI).
8. Zarządzanie metodami płatności i dostawy: konfiguracja dostępnych metod płatności i sposobów dostawy, w tym ustalanie cen, limitów darmowej wysyłki i integracja z zewnętrznymi dostawcami usług logistycznych.
9. Konfiguracja ustawień sklepu: możliwość dostosowania ustawień sklepu, w tym walut, stawek podatkowych, języków, szablonów e-maili oraz innych ustawień globalnych.
10. Zabezpieczenia i zarządzanie dostępem: narzędzia do zarządzania uprawnieniami użytkowników panelu administracyjnego, w tym definiowanie ról i zakresów odpowiedzialności, co zapewnia bezpieczeństwo i kontrolę nad sklepem.

System musi umożliwiać migrację danych, w tym dane produktowe, dane klientów oraz dane zamówień z poprzedniego systemu opartego o WooCommerce. Proces migracji powinien być zaprojektowany tak, aby zapewnić bezproblemowe przeniesienie wszystkich kluczowych informacji bez utraty danych lub zakłóceń w działalności sklepu. Ważne jest, aby nowy system oferował narzędzia lub integracje, które umożliwią efektywne mapowanie i przenoszenie danych, w tym opisów produktów, historii transakcji, informacji o kontaktach klientów i zamówień, zachowując przy tym strukturę i integralność danych. Migracja ta powinna również obejmować przeniesienie wszelkich istotnych metadanych, atrybutów produktów, zdjęć, oraz historii interakcji klientów, tak aby nowy system mógł kontynuować działalność sklepu internetowego bez przeszkód i z zachowaniem ciągłości doświadczeń użytkowników.

System musi posiadać możliwość integracji z zewnętrznymi systemami poprzez wtyczki, co pozwoli na rozszerzenie jego funkcjonalności i zapewnienie płynnej współpracy z narzędziami i usługami



niezbędnymi dla działalności e-commerce. Kluczowe obszary integracji, które system powinien wspierać, to:

1. Integracja metod płatności: system musi oferować integrację z popularnymi bramkami płatniczymi, takimi jak Tpay, umożliwiając klientom sklepu wygodne i bezpieczne dokonywanie płatności online. Integracja ta powinna obejmować wsparcie dla różnorodnych form płatności, w tym płatności kartą, szybkich przelewów bankowych, płatności mobilnych oraz innych metod dostępnych za pośrednictwem tych bramek.
2. Integracja metod wysyłki: niezbędna jest możliwość integracji z usługami kurierskimi i pocztowymi, umożliwiającą automatyzację procesu wyboru sposobu dostawy przez klienta, jak również obsługę logistyki zamówień. System powinien umożliwić integrację z popularnymi dostawcami usług logistycznych takimi jak Inpost, oferując jednocześnie wsparcie dla dodatkowych usług, takich jak śledzenie przesyłki, ubezpieczenia czy opcje dostawy ekspresowej.

Realizacja tych integracji przez wytyczki pozwoli na elastyczne dostosowanie funkcjonalności systemu do indywidualnych potrzeb biznesowych i technologicznych sklepu internetowego, jednocześnie zapewniając użytkownikom wygodę i bezpieczeństwo dokonywania transakcji. Dzięki temu, system ma być bardziej konkurencyjny na rynku e-commerce, oferując kompleksowe rozwiązania zarówno w zakresie obsługi płatności, logistyki, jak i marketingu produktów.

Szablon graficzny sklepu internetowego ma zostać zaimplementowany w oparciu o gotowy projekt graficzny, dostarczony przez zamawiającego. Implementacja szablonu graficznego w oparciu o dostarczony projekt oraz z zastosowaniem wymienionych zasad i technologii ma na celu stworzenie nowoczesnego, funkcjonalnego i estetycznie atrakcyjnego sklepu internetowego, który będzie efektywnie wspierał realizację celów biznesowych zamawiającego z uwzględnieniem następujących kluczowych wytycznych:

1. Ścisła zgodność z projektem: realizacja front-endu sklepu musi dokładnie odwzorowywać dostarczony projekt graficzny, uwzględniając wszystkie elementy wizualne, układy komponentów, palety kolorów, typografię oraz inne detale projektowe.
2. Budowa zgodnie ze sztuką: implementacja szablonu graficznego powinna być wykonana zgodnie z aktualnymi standardami i najlepszymi praktykami w dziedzinie web designu i programowania front-endowego, zapewniając wysoką jakość kodu i jego skalowalność.
3. Zapewnienie responsywności: szablon musi być w pełni responsywny, czyli dostosować się do różnych rozdzielczości ekranów i urządzeń (smartfony, tablety, laptopy, monitory), oferując użytkownikom optymalne doświadczenia zakupowe niezależnie od sposobu dostępu.
4. Wykorzystanie technologii headless: front sklepu będzie zbudowany w technologii headless commerce, co oznacza oddzielenie warstwy front-endowej od back-endowej. Pozwoli to na większą elastyczność w rozwoju i utrzymaniu sklepu, a także na łatwą integrację z różnymi systemami i usługami zewnętrznymi.



Fundusze Europejskie  
dla Podlaskiego

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



5. Optymalizacja wydajności: szablon musi być zoptymalizowany pod kątem szybkości ładowania stron, wykorzystując techniki takie jak "leniwe ładowanie" (lazy loading) obrazów, minimalizacja i kompresja plików CSS oraz JavaScript.

6. Dostępność i użyteczność: projekt powinien spełniać standardy dostępności webowej (WCAG), umożliwiając łatwe korzystanie ze sklepu przez wszystkich użytkowników, w tym osoby z różnymi rodzajami niepełnosprawności.

7. SEO-friendly: struktura i kod strony muszą być przyjazne dla wyszukiwarek, co obejmuje odpowiednie użycie znaczników semantycznych HTML, optymalizację meta tagów i dostosowanie do wymogów SEO on-page, aby zwiększyć widoczność sklepu w wynikach wyszukiwania.

Wymagania techniczne:

System sprzedaży online ma być oparty na Shopware 6.6.

Konieczne jest spełnienie następujących wymagań technicznych:

Wersja PHP:

- Zalecana: PHP 7.4 lub nowsza, z uwagi na wydajność i bezpieczeństwo. Shopware 6.6 wspiera również PHP 8.0, oferując lepszą wydajność i nowe funkcje języka.

- Wymagane rozszerzenia PHP: `curl`, `ctype`, `dom`, `gd`, `iconv`, `intl`, `json`, `mbstring`, `openssl`, `pdo`, `pdo\_mysql`, `session`, `simplexml`, `xml`, `zip`, oraz `fileinfo`.

Przeglądarki:

- System powinien być testowany i zoptymalizowany pod kątem najnowszych wersji głównych przeglądarek internetowych, w tym Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari i Microsoft Edge, aby zapewnić kompatybilność i płynność działania.

Realizacja tych wymagań technicznych jest kluczowa dla zapewnienia stabilności, wydajności i bezpieczeństwa systemu sprzedaży online opartego na Shopware 6.6, umożliwiając skuteczną sprzedaż oraz zarządzanie sklepem internetowym.

Część II – Szkolenie

Po wdrożeniu Systemu Sprzedaży Online, Wykonawca przeszkoli personel Zamawiającego z zakresu zwiększenia bezpieczeństwa cyfrowego. Szkolenie dla 10 osób, w siedzibie Zamawiającego, czas trwania szkolenia: 8 godzin.

Plan szkolenia:

Wprowadzenie do cyberbezpieczeństwa:

- Definicja cyberbezpieczeństwa i jego znaczenie w dzisiejszym świecie.
- Przykłady znanych ataków cybernetycznych i ich konsekwencje.



## 2. Podstawy techniczne:

- Zrozumienie podstawowych terminów i pojęć: malware, ransomware, phishing, hacking itp.
- Omówienie podstaw działania sieci komputerowych i podstawowych protokołów.

## 3. Zasady bezpiecznego korzystania z komputera:

- Aktualizacje systemu operacyjnego i oprogramowania.
- Ustawienia silnych haseł i zarządzanie nimi.
- Antywirusy i oprogramowanie antimalware.

## 4. Bezpieczne zachowania w sieci:

- Rozpoznawanie ataków phishingowych i sposoby na uniknięcie ich.
- Bezpieczne przeglądanie stron internetowych i korzystanie z publicznych sieci Wi-Fi.
- Ostrzeżenia przed udostępnianiem osobistych danych online.

## 5. Zarządzanie danymi i prywatnością:

- Bezpieczne przechowywanie i udostępnianie danych online.
- Ochrona prywatności na mediach społecznościowych.
- Zasady tworzenia kopii zapasowych danych.

## 6. Reagowanie na incydenty:

- Wczesne wykrywanie ataków i podejrzanej aktywności.
- Krok po kroku: jak postępować w przypadku ataku lub naruszenia bezpieczeństwa

Oferta powinna zawierać wszelkie koszty związane z dostawą i wdrożeniem oprogramowania oraz przeprowadzeniem szkolenia.

Ze względu na charakter zamówienia wymaga się aby część I i II, tj. dostawę oprogramowania i wdrożenie, przeprowadzał jeden wykonawca.

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

Termin realizacji zamówienia nie może być dłuższy niż 11 miesięcy, ale nie później niż do dnia 25 maja 2026 r.

### **III. Kryteria oceny oferty wraz z określeniem wag punktowych/ procentowych przypisanych do każdego z kryteriów:**

Zamawiający zastosuje następujące kryteria wyboru:  
- Cena netto – 100%

### **IV. Opis sposobu przyznawania punktacji za spełnienie kryterium oceny oferty:**



Wybór Oferenta dokonany zostanie na podstawie największej ilości uzyskanych punktów zgodnie z następującą metodologią:

Przez kryterium „Cena netto” Zamawiający rozumie określoną przez Oferenta cenę całkowitą netto za wykonanie przedmiotu zamówienia. Ocena w ramach kryterium „Cena netto” (K) będzie obliczana na podstawie następującego wzoru:

$$K = (C_n/C_o) \times 100$$

gdzie:

C<sub>n</sub> – najniższa zaproponowana cena netto

C<sub>o</sub> – cena netto zaproponowana w badanej ofercie

K – liczba punktów przyznana danej ofercie

Wartości punktowe zostaną podane z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, a zaokrąglenie zostanie dokonane zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami matematycznymi.

#### V. Termin składania ofert

1. Oferty stanowiące odpowiedź na zapytanie należy składać pisemnie, tj. osobiście lub drogą pocztową na adres: Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni spółka komandytowa, ul. Norwida 8, 16-100 Sokółka lub przesać e-mailem na adres: [biuro@exparto.pl](mailto:biuro@exparto.pl).
2. Ostateczny termin składania ofert upływa dnia: 04.04.2025 r., o godzinie 9<sup>00</sup>.
3. W przypadku ofert, które będą dostarczane drogą pocztową liczy się data wpływu oferty do biura Zamawiającego na adres: Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni spółka komandytowa, ul. Norwida 8, 16-100 Sokółka.
4. Oferta powinna być sporządzona w jednym egzemplarzu na formularzu stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego i zgodna z opisem przedmiotu zamówienia.
5. Oferta i załączniki powinny być podpisane i opieczetowane przez osobę upoważnioną do reprezentacji Oferenta zgodnie z formą reprezentacji określoną w rejestrze sądowym lub innym dokumencie, właściwym dla danej formy organizacyjnej Oferenta albo przez osobę umocowaną przez osobę uprawnioną, przy czym pełnomocnictwo musi być załączone do oferty.
6. Oferent poniesie wszystkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
7. Oferent może złożyć tylko jedną ofertę w odpowiedzi na niniejsze zapytanie ofertowe.

#### VI. Informacja na temat zakazu powiązań osobowych lub kapitałowych:

W postępowaniu ofertowym nie mogą brać udziału podmioty powiązane osobowo bądź kapitałowo z Zamawiającym.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Wnioskodawcą lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Wnioskodawcy lub osobami wykonującymi w imieniu Wnioskodawcy czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

1. uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej, posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji (o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa), pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,



2. pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia, lub związaniu z tytułu przysposobienia, opieki lub kurateli albo pozostawaniu we wspólnym pożyciu z wykonawcą, jego zastępcą prawnym lub członkami organów zarządzających lub organów nadzorczych wykonawców ubiegających się o udzielenie zamówienia,
3. pozostawaniu z wykonawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że istnieje uzasadniona wątpliwość co do ich bezstronności lub niezależności w związku z postępowaniem o udzielenie zamówienia

#### **VII. Informacja na temat wymagań dla oferentów**

1. Podana w ofercie cena netto musi uwzględniać wszystkie wymagania niniejszego zapytania ofertowego oraz obejmować wszelkie koszty związane z terminowym i prawidłowym wykonaniem przedmiotu zamówienia oraz warunkami i wytycznymi stawianymi przez Zamawiającego, odnoszącymi się do przedmiotu zamówienia.
2. Oferent zobowiązany jest do złożenia wraz z ofertą 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.

#### **VIII. Dodatkowe informacje i wymagania zamawiającego**

1. Dopuszcza się składanie ofert częściowych.
2. Nie dopuszcza się składania ofert wariantowych.
3. Po rozstrzygnięciu postępowania jego wyniki zostaną upublicznione.
4. Po dokonaniu wyboru oferty Zamawiający poinformuje Oferenta, którego ofertę wybrano o terminie podpisania umowy/złożenia zamówienia.
5. Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, bez przeprowadzania ich ponownej oceny.
6. Zamawiający może odstąpić lub unieważnić postępowanie w każdej chwili bez podania przyczyny.

#### **IX. Warunki istotnych zmian umowy zawartej w wyniku przeprowadzonego postępowania o udzielenie zamówienia.**

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

#### **X. Dane osoby upoważnionej do kontaktów w sprawie zamówienia**

Ireneusz Skonieczny, telefon 693 700 496, adres e-mail [iskonieczny@exparto.pl](mailto:iskonieczny@exparto.pl).

#### **XI. Załącznik nr 1: Formularz oferty**





**ZAŁĄCZNIK NR 1 DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO NR 1/03/2025**

**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:**

Część I

Lp.	Przedmiot	Cena netto
1	Oprogramowanie	
2	Prace wdrożeniowe:	
	Liczba godzin wdrożenia ..... * stawka godzinowa ..... zł/h = ..... zł netto	
<b>łącznie netto (1+2)</b>		
VAT		
<b>Wartość brutto</b>		

**Czy oferta dotyczy oprogramowania szytego na miarę, czy gotowego specjalistycznego oprogramowania branżowego?** Proszę zaznaczyć jedną opcję:

- oprogramowanie szyte na miarę
- gotowe, specjalistyczne oprogramowanie branżowe

Część II

Lp.	Przedmiot	Cena netto
1	Szkolenie z zakresu cyberbezpieczeństwa	
<b>łącznie netto</b>		
VAT		
<b>Wartość brutto</b>		

**4. Termin realizacji zamówienia (liczony w miesiącach) .....**

**5. Ważność oferty: Oferta ważna 90 dni.**



**Oświadczenia:**

- a. Oświadczam, iż zapoznałem się z treścią zapytania ofertowego nr 1/03/2025 i nie wnoszę żadnych zastrzeżeń oraz uzyskałem niezbędne informacje do przygotowania oferty.
- b. Oświadczam, że składana przeze mnie oferta spełnia wszelkie wymogi określone w zapytaniu ofertowym i odpowiada przedmiotowi zamówienia.
- c. 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.
- d. 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 wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru a Oferentem, polegające w szczególności na:
  - 1) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej, posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji (o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa), pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
  - 2) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia, lub związaniu z tytułu przysposobienia, opieki lub kurateli albo pozostawaniu we wspólnym pożyciu z wykonawcą, jego zastępcą prawnym lub członkami organów zarządzających lub organów nadzorczych wykonawców ubiegających się o udzielenie zamówienia,
  - 3) pozostawaniu z wykonawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że istnieje uzasadniona wątpliwość co do ich bezstronności lub niezależności w związku z postępowaniem o udzielenie zamówienia

..... dnia .....

.....

Czytelny podpis uprawnionego przedstawiciela Oferenta oraz pieczęć firmowa