



**ZAPROSZENIE DO SKŁADANIA OFERT
KONKURS OFERT
NR 2/2025
z 19.05.2025r.**

TYTUŁ ZAMÓWIENIA:

Zakup oprogramowania do automatyzacji procesów biznesowych oraz szkolenie z zakresu zwiększenia bezpieczeństwa cyfrowego w przedsiębiorstwie.

TERMIN SKŁADANIA OFERT:

27.05.2025r.

ZAMAWIAJĄCY:

Mastor Jarosław Korytkowski, ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża

MIEJSCE I SPOSÓB SKŁADANIA OFERT:

Dopuszcza się złożenie oferty osobiście, kurierem lub pocztą. Liczy się godzina i dzień wpływu oferty, a nie dzień nadania oferty, czy też jej sporządzenia. Oferty należy składać do dnia 27.05.2025 roku

Miejsce składania ofert:

Siedziba firmy: Mastor Jarosław Korytkowski, ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża

OSOBA DO KONTAKTU W SPRAWIE OGŁOSZENIA:

Informacji dotyczących niniejszego zapytania ofertowego udziela, od poniedziałku do piątku w godzinach od 8.30 do 15.30, Adam Miara pod nr telefonu +48 667 002 383, e-mail: adam_miara@op.pl

MIEJSCE REALIZACJI ZAMÓWIENIA:

Mastor Jarosław Korytkowski, ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża

PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA:

Przedmiot zamówienia składa się z dwóch części. Każda z części będzie oceniana oddzielnie

Część pierwsza

Przedmiotem zamówienia jest dostarczenie oprogramowania do automatyzacji procesów biznesowych składającego się z następujących modułów:

Handel (10 licencji)

1. Automatyzacja procesów handlowych i magazynowych

Automatyczne generowanie dokumentów na podstawie wcześniejszych etapów procesu (oferta → zamówienie → faktura → dokument magazynowy).

Obsługa pełnego zestawu dokumentów sprzedaży i zakupów zgodnych z przepisami prawa (faktury VAT, korekty, paragony, faktury zaliczkowe, pro forma, dokumenty wewnętrzne itd.).

Blokada zatwierdzania dokumentów w przypadku przekroczenia ustalonego limitu kredytowego przez kontrahenta.

2. Obsługa kontrahentów i relacji handlowych



Kartoteka kontrahenta zawiera dane teleadresowe, warunki płatności, limity kredytowe, konta bankowe, osoby kontaktowe.

Centralny dostęp do pełnej historii transakcji i dokumentów związanych z danym kontrahentem.

Możliwość tworzenia dedykowanych kont (tzw. Pulpit kontrahenta, do 50 kont), które umożliwiają partnerom biznesowym (np. wykonawcom, projektantom, montażyście) dostęp do kalendarzy, statusów realizacji, systemu lojalnościowego oraz bieżących zleceń.

Generowanie raportów oraz wydruków z poziomu dokumentów handlowych dla danych definicji dokumentów. Przygotowanie raportów oferty sprzedażowej wraz z zdjęciami towarów, umowy usługowe montażu.

Automatyzacja wysyłek kompletu dokumentów bezpośrednio do klienta drogą mailową. (faktury, zamówienia, oferty, umowy).

Możliwość generowania zestawień per pracownik w celu ewidencji efektywności czasu pracy oraz ułatwienia rozliczenia modelu prowizyjnego sprzedawców.

3. Gospodarka magazynowa i logistyka

Obsługa wielu magazynów z możliwością definiowania własnych lokalizacji i filtrów towarowych.

Ewidencja stanów magazynowych z obsługą wszystkich typów dokumentów (PZ, WZ, MM, RW, PW itd.).

Precyzyjna kontrola stanów magazynowych w czasie rzeczywistym.

Automatyczne generowanie dokumentów magazynowych i przesunięć międzymagazynowych.

4. Elastyczne definiowanie dokumentów i procesów

Możliwość tworzenia własnych szablonów dokumentów handlowych i magazynowych zgodnych z procedurami firmy.

Integracja pomiędzy dokumentami – np. faktura może być generowana z zamówienia bez konieczności przepisywania danych.

Obsługa wielu walut i jednostek miary – automatyczne przeliczanie kursów walut oraz elastyczne zarządzanie konwersją jednostek.

Eksport danych do Excela oraz integracja z modułem do zaawansowanych analiz

5. Zgodność z przepisami prawa

System na być bieżąco aktualizowany zgodnie z polskim prawem – obsługa JPK, e-faktur, split payment, GTU, kodów CN i procedur VAT

CRM (5 licencji)

1. Baza danych klientów i zarządzanie kontaktami

Tworzenie kompletnej bazy danych klientów i kontrahentów, z możliwością szybkiego filtrowania i wyszukiwania istotnych informacji (np. według branży, statusu, lokalizacji, kampanii, projektów, aktywności itp.).

Możliwość eksportu danych w dowolnym momencie do pliku Excel oraz importu danych z arkuszy Excel.

Segmentacja klientów i budowanie grup docelowych do konkretnych działań sprzedażowych lub marketingowych.

Możliwość generowania listy określonej grupy klientów do działań promocyjnych lub analitycznych.

2. Zarządzanie szansami sprzedaży i relacjami handlowymi

Rejestracja i obsługa szans sprzedażowych: określanie etapów, wartości, źródeł pozyskania oraz przypisanych pracowników.

Tworzenie i śledzenie lejka sprzedaży – analiza efektywności działań handlowych.



Automatyczne powiązanie szans sprzedażowych z dokumentami (oferty, zamówienia, faktury) i kontrahentami.

Historia kontaktów i działań z klientem dostępna w jednym miejscu (spotkania, notatki, korespondencja, zgłoszenia, zadania).

Możliwość rejestrowania różnych definicji zdarzeń wraz z dedykowanymi zakładkami oraz widokami, takimi jak na przykład spotkania z klientem, dostawy do klienta, rezerwacje aut, szkolenia, wyceny.

Powiązanie zdarzenia wraz z konkretnym klientem, rejestracja pełnej historii obsługi klienta wraz z podglądem historii transakcji oraz wizyt z pełną dokumentacją systemową.

3. Planowanie działań i harmonogramowanie

Harmonogram zadań z możliwością przypisywania działań do użytkowników, ustawiania priorytetów, terminów i statusów realizacji.

Wysyłka powiadomień mailowych i przypomnień w harmonogramie

Możliwość planowania aktywności (spotkania, telefony, e-maile, zadania) z poziomu klienta lub szansy sprzedaży.

Widok kalendarza działań zespołu handlowego i kontrola realizacji obowiązków.

4. Obsługa kampanii marketingowych i komunikacji

Możliwość prowadzenia i monitorowania kampanii marketingowych – w tym filtrowanie odbiorców wg różnych kryteriów (np. udział w kampanii, projektach, poziom aktywności).

Obsługa akcji SMS-owych – wysyłka wiadomości do klientów z określonych grup.

Obsługa akcji mailingowych – integracja z systemami do masowej wysyłki e-mail (np. newslettery, oferty).

Analiza skuteczności kampanii marketingowych na podstawie reakcji i aktywności odbiorców.

5. Integracja z innymi modułami i systemami

Przekształcanie szans i kontaktów w dokumenty handlowe bez konieczności przepisywania danych.

Wgląd w płatności, zamówienia, faktury, reklamacje danego kontrahenta z poziomu CRM.

6. Raportowanie i analizy

Możliwość generowania raportów dotyczących aktywności klientów, sprzedaży, skuteczności handlowców i kampanii.

Eksport danych do Excel oraz integracja z modułem zaawansowanych analiz dla zaawansowanej analizy danych.

7. Bezpieczeństwo

Obsługa zgód marketingowych zgodnie z RODO, z możliwością anonimizacji i ewidencji przetwarzania danych osobowych.

EDI (funkcjonalność dotycząca całego systemu dla każdego użytkownika posiadającego uprawnienia użytkownika innych modułów)– elektroniczna wymiana dokumentów pomiędzy podmiotami posługującymi się różnymi systemami informatycznymi:

1. Obsługa standardów i elastyczność definicji

Możliwość definiowania struktury komunikatów z wykorzystaniem gotowych wzorców wg specyfikacji operatorów EDI, takich jak ECOD i EDI Net.

Możliwość tworzenia własnych, niestandardowych komunikatów, niezwiązanych z żadnym zdefiniowanym wzorcem – pełna elastyczność dopasowania do indywidualnych wymagań partnerów.



Obsługa różnych wariantów definicji komunikatów tego samego rodzaju (np. różne formaty faktur dla różnych odbiorców).

Możliwość przypisania konkretnych wariantów komunikatów do wybranych kontrahentów, co ułatwia zarządzanie współpracą z wieloma odbiorcami o różnych wymaganiach.

Przypisanie rodzajów komunikatów do definicji dokumentów handlowych – oddzielnie dla eksportu i importu – zapewnia spójność i automatyzację procesu.

2. Automatyczny eksport i import dokumentów

Możliwość tworzenia komunikatu (eksportu EDI) bezpośrednio z dokumentu handlowego (np. zamówienia, faktury).

Import komunikatów EDI do systemu – tworzenie dokumentu handlowego na podstawie otrzymanego pliku (np. przyjęcie zamówienia, faktury zakupu).

Obsługa kluczowych typów komunikatów:

zamówienia

potwierdzenia zamówień

awiza dostawy

faktury

potwierdzenie odbioru

rozliczenia i potwierdzenia płatności

3. Rejestracja i archiwizacja dokumentów EDI

Wszystkie wygenerowane i zaimportowane komunikaty są zapisywane w bazie danych, co zapewnia pełną historię i zgodność audytową.

Możliwość podglądu komunikatu bezpośrednio z poziomu powiązanego dokumentu handlowego, co znacznie ułatwia pracę użytkownika i umożliwia szybką weryfikację danych.

4. Integracja z operatorami EDI i standardami transmisji

Współpraca z operatorami EDI

Obsługa standardowych protokołów transmisji danych: FTP/SFTP, AS2, Web Services, e-mail, w zależności od wymagań operatora.

Obsługa formatów EDIFACT, XML, CSV, X12, VDA, IDOC

5. Automatyzacja i mapowanie danych

Automatyczne mapowanie danych z dokumentów handlowych do komunikatów EDI (i odwrotnie), zgodnie z ustalonymi strukturami.

Możliwość konfiguracji tłumaczeń i przekształceń danych, np.:

Kody towarów i jednostek

Oznaczenia opakowań i partii

Dane adresowe i identyfikacyjne

6. Monitorowanie i raportowanie

Rejestr statusów wymiany dokumentów: przyjęte, wysłane, oczekujące, błędne – z pełną historią przetwarzania.

Powiadomienia o błędach walidacji, niezgodnościach danych i brakach – możliwość szybkiej reakcji operatora.

Zawansowane analizy (dostęp dla każdego użytkownika posiadającego uprawnienia użytkownika innych modułów)

1. Dynamiczne raportowanie i wizualizacja danych

Tworzenie raportów i zestawień z dowolnych obszarów

Możliwość prezentacji danych w postaci:

- tabel przestawnych,
- wykresów (słupkowych, liniowych, kołowych, warstwowych),
- map danych,



- dashboardów z KPI (wskaźnikami efektywności).

2. Szeroki zakres źródeł danych

Dane pobierane bezpośrednio z bazy systemu enova365 – w czasie rzeczywistym. Możliwość analizy danych zarówno bieżących, jak i historycznych (np. analiza porównawcza okresów).

Obsługa łączenia danych z wielu modułów jednocześnie – np. analiza rentowności klienta łącząca dane z faktur, kosztów i działań CRM.

3. Tworzenie własnych modeli analitycznych

Użytkownik może tworzyć własne miary, wymiary i wskaźniki (np. marża brutto, średni czas realizacji zamówienia, rotacja towarów)

Możliwość budowania hierarchii danych (np. region → województwo → oddział → handlowiec).

4. Predefiniowane analizy i raporty

System ma mieć dostępne gotowe zestawy raportów dla różnych obszarów działalności:

Sprzedaż – analiza obrotów, rentowności, dynamiki sprzedaży, struktury klientów.

Magazyn – analiza stanów magazynowych, rotacji towarów, wskaźników zapasów.

CRM – analiza skuteczności kampanii, segmentacja klientów, aktywności handlowców.

5. Automatyzacja i dystrybucja raportów

Możliwość automatycznego generowania i wysyłania raportów do wybranych użytkowników w określonym harmonogramie (np. co poniedziałek o 8:00).

Eksport raportów do formatów: PDF, Excel, CSV, HTML.

6. Personalizacja i dostępność danych

Użytkownicy mają mieć możliwość tworzenia własnych zestawień.

Dostęp do analiz jest kontrolowany za pomocą systemu uprawnień – użytkownik widzi tylko te dane, do których ma dostęp w systemie.

Interfejs dostępny również przez przeglądarkę internetową.

Eksport danych do arkuszy Excel z zachowaniem struktury tabel przestawnych.

Tworzenie raportów umożliwiających kontrolę oraz aktywną obserwację rozliczeń wykonawcami, firmami zewnętrznymi.

Raport sprzedażowy mający na celu weryfikację rentowności czasu pracy pracownika do marży generowanej poprzez sprzedaż.

Wymagania techniczne

Wszystkie dane biznesowe, konfiguracje, uprawnienia itd. mają być przechowywane w relacyjnej bazie danych SQL.

Funkcje dostępne z poziomu przeglądarki internetowej mają wykorzystywać architekturę klient-serwer z interfejsem HTML5.

Komunikacja REST API.

Część druga

Przedmiotem zamówienia jest szkolenie z zakresu zwiększenia bezpieczeństwa cyfrowego w przedsiębiorstwie.

Zakres szkolenia:

1. Ochrona danych osobowych.
2. Zasady RODO w praktyce organizacji.
3. Analiza, precyzyjne metody identyfikacji zagrożeń w obszarze cyberbezpieczeństwa, bezpiecznej pracy i bezpiecznego stanowiska pracy.
4. Szyfrowanie danych osobowych, poczty email, dokumentacji cyfrowej



5. Bezpieczne płatności internetowe. Zagrożenia, eliminacja zagrożeń, zabezpieczenia
6. Bezpieczna bankowość elektroniczna. Zagrożenia, zalecenia bezpieczeństwa
7. Internet, media społecznościowe. Zagrożenia, eliminacja zagrożeń, profilaktyka
8. Informacja, dezinformacja, fake news – analityka, profilaktyka w ramach prowadzonej w organizacji bieżącej pracy, komunikacji.
9. Bezpieczny profil i aktywność w mediach społecznościowych.
10. Bezpieczna poczta elektroniczna – zagrożenia bezpieczeństwa
11. Świadome i bezpieczne pobieranie plików w internecie.
12. Instalacja oprogramowania – narzędzia, zabezpieczenia, działania profilaktyczne.
13. Zabezpieczenia techniczne w firmie, biurze, organizacji.
14. Zagadnienia z obszaru licencji, Prawa Autorskiego. Bezpieczne wykorzystanie tekstu, grafiki, pliku wideo.
15. Polityka bezpieczeństwa hasła.
16. Ataki komputerowe, wirusy komputerowe – kategorie, zagrożenia, zabezpieczenia.
17. Ataki Ransomware – jak się skutecznie zabezpieczyć?
18. Szyfrowanie urządzeń, nośników wymiennych, dysku wirtualnego.
19. Zabezpieczenie sieci Internet, sieci WiFi.
20. Zapory sieciowe – UTM, Firewall, VPN w praktyce organizacji.

Szkoleniu powinno być przeprowadzone dla 3 osób.

Wykonawca ma zapewnić prezentację, materiały szkoleniowe, a po zakończeniu wydanie zaświadczenia/ certyfikatu dla każdego z uczestników.

Szkolenie ma zostać przeprowadzone w godz. pracy firmy tj. 8-16 i trwać nie krócej niż 8 godz. szkoleniowych. Nieodpłatnie zapewnimy salę oraz niezbędny sprzęt (rzutnik, laptop)

W wyniku zrealizowania dostawy licencji Wykonawca dostarczy Zamawiającemu:

- Licencję na oprogramowanie.
- Certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu
- Protokół odbioru oprogramowania

Zamawiający dopuszcza możliwości składania ofert częściowych oraz dopuszcza możliwości powierzenia części lub całości zamówienia podwykonawcom.

Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych.

Oferta powinna być ważna nie krócej niż 60 dni.

Kod CPV: 48000000-8

Nazwa kodu CPV: Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne

Kod PCV: 80500000-9

Nazwa kodu CPV: Usługi szkoleniowe

HARMONOGRAM REALIZACJI ZAMÓWIENIA:

Zamówienie powinno być zrealizowane do 30.04.2026 roku



LISTA DOKUMENTÓW/OŚWIADCZEŃ WYMAGANYCH OD WYKONAWCY (MINIMALNY ZAKRES OFERTY):

- Wypełniony formularz oferty wraz z załącznikami
- Specyfikacja oprogramowania
- Specyfikacja szkolenia

W ramach konkursu Oferent może złożyć tylko jedną ofertę.

Oferta nie posiadająca minimalnego zakresu wskazanego powyżej nie będzie brana pod uwagę podczas wyłaniania oferenta.

KRYTERIA OCENY I OPIS SPOSOBU PRYZNAWANIA PUNKTACJI:

Oferty zostaną ocenione przez Zamawiającego w oparciu o następujące kryteria:

1. cena netto w PLN - 100% - maksymalna liczba punktów = 100

Sposób przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty:

a) punkty w ramach kryterium ceny netto w PLN będą przyznawane wg następującej formuły: $C_n = (C_{min}/C_r) \times 100 \times C_{min}$ – cena minimalna w zbiorze C r – cena oferty rozpatrywanej C n – ilość punktów przyznana ofercie w ramach kryterium ceny netto w PLN

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 Zamawiającego lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a Wykonawcą – Oferentem, polegające w szczególności na:

- a) 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,
- b) 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,
- c) 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.

INFORMACJA NA TEMAT WYMAGAŃ DLA OFERENTÓW:

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.



WARUNKI ZMIANY UMOWY

Zamawiający przewiduje możliwość i zastrzega sobie prawo do zmiany warunków zamówienia/umowy podpisanej z Wykonawcą zamówienia w wyniku przeprowadzonego postępowania. Zmiany zawartej umowy mogą nastąpić w następujących przypadkach:

- a. gdy ulegnie zmianie stan prawny w zakresie dotyczącym realizowanej umowy, który spowoduje konieczność zmiany sposobu wykonywania przedmiotu umowy przez Wykonawcę;
- b. gdy wystąpią przeszkody o obiektywnym charakterze (zdarzenia nadzwyczajne, zewnętrzne i niemożliwe do przewidzenia lub zdarzenia nie leżące po żadnej ze stron umowy). Strony mają prawo do skorygowania uzgodnionych zobowiązań i przesunięcia terminu realizacji. Strony zobowiązują się do natychmiastowego poinformowania się nawzajem o wystąpieniu ww. przeszkód;
- c. gdy dostępność do zamawianego towaru w trakcie realizacji dostaw będzie niemożliwa.
- d. gdy zaistnieje inna, niemożliwa do przewidzenia w momencie zawarcia umowy okoliczność prawna, ekonomiczna lub techniczna w toku dostawy, za którą żadna ze stron nie ponosi odpowiedzialności, skutkująca brakiem możliwości należytego wykonania umowy, zgodnie z regulaminem konkursu – zamawiający dopuszcza możliwość zmiany umowy, w szczególności terminu realizacji wykonania umowy.

DODATKOWE INFORMACJE I WYMAGANIA ZAMAWIAJĄCEGO:

Po dokonaniu wyboru oferty Zamawiający poinformuje Oferenta, którego ofertę wybrano, o terminie podpisania umowy/złożenia zamówienia.

1. Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, bez przeprowadzania ich ponownej oceny.
2. Zamawiający może odstąpić lub unieważnić postępowanie w każdej chwili bez podania przyczyny.



Formularz ofertowy do zapytania ofertowego numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku

Oferta dla

**Mastor Jarosław Korytkowski
ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża**

I. Nazwa i dane adresowe wykonawcy

Nazwa

Adres

NIP

Telefon

II. Warunki cenowe oferty

Lp.	Przedmiot	Cena netto	Cena Brutto
1.	Oprogramowanie		
2.	Szkolenie z cyberbezpieczeństwa		

Termin realizacji zamówienia (liczony w dniach roboczych)

5. Ważność oferty: Oferta ważna dni (nie krócej niż 60 dni)

Załączniki do niniejszego Formularza ofertowego:

- 1) Oświadczenie o braku występowania powiązań – stanowiące załącznik nr 1 do niniejszego Formularza ofertowego.
- 2) Oświadczenie dotyczące posiadania niezbędnej wiedzy i doświadczenia w zakresie dostaw bądź usług objętych zapytaniem ofertowym – stanowiące załącznik nr 2 do niniejszego Formularza ofertowego.
- 3) Oświadczenie potwierdzające znajdowanie się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia zgodnie ze szczegółowym opisem zamówienia – stanowiące załącznik nr 3 do niniejszego Formularza ofertowego.

Oświadczam, że znam i akceptuję warunki realizacji zamówienia określone w zapytaniu ofertowym. Nie wnoszę zastrzeżeń i uwag w tym zakresie.



Oświadczenie do zapytania ofertowego numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku o braku występowania powiązań

Oświadczenie dla

Mastor Jarosław Korytkowski

ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża

Nazwa i dane adresowe wykonawcy

Nazwa: _____

Adres: _____

NIP: _____

Ja, niżej podpisany, oświadczam, że nie jestem powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) 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,
- b) 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,
- c) 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.

(Miejscowość, data)

(podpis i pieczęć wystawcy oferty)



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Oświadczenie do zapytania ofertowego numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku dotyczące posiadania niezbędnej wiedzy i doświadczenia w zakresie dostaw bądź usług objętych zapytaniem ofertowym

Oświadczenie dla

**Mastor Jarosław Korytkowski
ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża**

Nazwa i dane adresowe wykonawcy

Nazwa: _____

Adres: _____

NIP: _____

Ja niżej podpisany oświadczam, iż prowadzę działalność gospodarczą i posiadam niezbędną wiedzę i doświadczenie w zakresie dostaw bądź usług objętych zapytaniem ofertowym oraz posiadam faktyczną zdolność do wykonania zamówienia w tym między innymi dysponuje prawami, potencjałem technicznym i osobowym koniecznym do wykonania tego zamówienia.

(Miejscowość, data)

(podpis i pieczęć wystawcy oferty)



Fundusze Europejskie
dla Podlaskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Oświadczenie do zapytania ofertowego numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku potwierdzające znajdowanie się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia zgodnie ze szczegółowym opisem zamówienia

Oświadczenie dla

Mastor Jarosław Korytkowski

ul. Wojska Polskiego 51, 18-400 Łomża

Nazwa i dane adresowe wykonawcy

Nazwa: _____

Adres: _____

NIP: _____

Ja, niżej podpisany, oświadczam, że znajduję się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia zgodnie z przedmiotem zapytania ofertowego numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku oraz w terminach wskazanych w zapytaniu ofertowym numer 2/2025 z dnia 19.05.2025 roku.

(Miejscowość, data)

(podpis i pieczęć wystawcy oferty)