

<b>ZAPYTANIE OFERTOWE</b>	
<b>nr zapytania:</b>	KO1-RR/2025/5411.24/Alma
<b>zapytanie ofertowe z dnia:</b>	28-10-2025 roku
<b>zamawiający:</b>	<b>ALMA SIDOR SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ</b> ul. POLNA 42, 21-200 PARCZEW NIP: 5390001575, KRS: 0000821849, REGON: 030012280
<b>sposób upublicznienia zapytania:</b>	Strona www: <a href="https://almaparczew.pl/">https://almaparczew.pl/</a>
<b>Numer wniosku:</b>	KPOD.01.03-IW.01-5411/24
<b>tytuł projektu:</b>	<b>DYWERSYFIKACJA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ALMA W I UODPORNIE NIE NA PRZYSZŁE KRYZYSY.</b>
<b>tryb postępowania:</b>	Zamówienie udzielane jest w trybie rozeznania rynku.  Postępowanie o udzielenie zamówienia prowadzone jest zgodnie z wytycznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Programu Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności, Priorytet Odporność i konkurencyjność gospodarki- część grantowa, Działanie A1.2.1. Inwestycje dla przedsiębiorstw w produkty, usługi i kompetencje pracowników oraz kadry związane z dywersyfikacją działalności Udział w zamówieniu jest realizowany w sposób przejrzysty, obiektywny i niedyskryminujący z zachowaniem zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania Wykonawców.  <b>UWAGA:</b> Zamawiający informuje, że cała dokumentacja związana z powyższym postępowaniem włącznie z pełnymi ofertami i wszystkimi załącznikami, na etapie rozliczeń przekazywana jest do instytucji rozliczającej i innych instytucji lub firm kontrolujących projekt.
<b>termin realizacji zamówienia:</b>	1. <b>Czas realizacji przedmiotu zamówienia: do 31-12-2025</b> Zamawiający zaznacza, iż dopuszcza możliwość wcześniejszej realizacji.  2. <b>Miejsce realizacji przedmiotu zamówienia:</b> <b>ALMA SIDOR SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ</b> <b>ul. POLNA 42, 21-200 PARCZEW</b>
<b>termin związania ofertą:</b>	30 dni. Bieg terminu związania ofertą rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert.
<b>miejsce i termin złożenia oferty:</b>	<b>Oferty można składać w formie papierowej, składanej lub wysyłanej na adres:</b> <b>ALMA SIDOR SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ</b> <b>ul. POLNA 42, 21-200 PARCZEW</b> <b>lub na adres e-mail: <a href="mailto:almawnioski@gmail.com">almawnioski@gmail.com</a></b> <b>do dnia 03-11-2025</b>
<b>rodzaj zamówienia:</b>	dostawa
<b>wspólny słownik zamówień (CPV):</b>	<b>85312320-8 - Usługi doradztwa</b> <b>72212900-8 - Różne usługi opracowywania oprogramowania i systemy komputerowe</b>

	8050000-9 - Usługi szkoleniowe
<p><b>opis przedmiotu zamówienia:</b></p>	<p>PRZEDMIOTEM ZAPYTANIA JEST DOSTAWA ROZWIĄZAŃ Z ZAKRESU MARKETINGU.</p> <p>OPIS PROJEKTU:  Projekt dotyczy wdrożenia innowacyjnych rozwiązań minimalizujących ryzyko spowolnienia lub zaprzestania działalności firmy, wynikających z czynników losowych.  Przewidywanie przyszłych zdarzeń wynikających z pandemii i przeciwdziałanie im wymusza wprowadzenie środków zapobiegawczych u Wnioskodawcy mających na celu wprowadzenie funkcji umożliwiających wdrożenie innowacyjnych produktów i procesu zarządzania i obrotem usługami niezależnie od sytuacji kryzysowych.  Zdywersyfikowanie działalności będzie polegać na oferowaniu dostawy wyrobów wędliniarskich (porcjowanych lub w kawałku), nabiałowych (sery), rybnych i nowych wyrobów garmażeryjnych dla klienta B2C; klientów B2B (np. hoteli, domów weselnych, firm eventowych).</p> <p>Działalność prowadzona będzie w ramach PKD 56.21.Z Przygotowywanie i dostarczanie żywności dla odbiorców zewnętrznych (katering).  Region Parczewa słynie ze swoich wysokiej jakości zróżnicowanych produktów rolnych: owoców, warzyw i grzybów, a także ich przetwórstwa. Dlatego też działalność będzie prowadzona pod nową marką "Smaki Parczewskie", a sprzedawane wyroby będą pochodzić przede wszystkim z produktów regionalnych.</p> <p>Zdywersyfikowanie działalności będzie polegać na poszerzeniu oferty o:  - produkty (dotychczas produkowane na potrzeby własne hotelu i restauracji) w formie dostaw dla zewnętrznych odbiorców,  - nowe produkty dotychczas nie produkowane w formie dostaw dla zewnętrznych odbiorców, oraz wprowadzeniu nowych sposobów dotarcia do klienta.</p> <p>Nowa usługa przedsięwzięcia MŚP polegająca na dystrybucji i produkcji wyrobów mięsnych, nabiałowych, rybnych i garmażeryjnych, opierać będzie się na nowym systemie - internetowej platformy sprzedażowej, umożliwiającej sprawną komunikację z klientem zarówno rynku B2C, jak i B2B.</p> <p>W ofercie przedsiębiorstwa znajdują się produkty takie jak: krokiety, pierogi z kapustą, pyzy, knedle, bigos, burgery, kotlety (vege, rybne, mielone, burgerowe, hamburgerowe), kaszanka, pasztet, czy kielbasa biała.</p> <p>NAZWA PRODUKTU/USŁUGI WPROWADZONEGO DO SPRZEDAŻY W WYNIKU ROZSZERZENIA, UNOWOCZEŚNIENIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA LUB ZMIANY PROFILU DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA  Dostawy na wskazane miejsce żywności - wyrobów garmażeryjnych/  cateringowych:  - wędliniarskich (porcjowanych lub w kawałku),  - nabiałowych (sery),  - rybnych  - garmażeryjnych : krokiety, pierogi z kapustą, pyzy, knedle, bigos, burgery, kotlety (vege, rybne, mielone, burgerowe, hamburgerowe), wędliny, kaszanka, pasztet, czy kielbasa biała.</p> <p>Zamówienia przez platformę sprzedażową</p>

	<p>Równościowe zasady horyzontalne Zgodność z zasadą uniwersalnym projektowaniem:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) równych szans dla wszystkich: dla nowych pracowników takie same: możliwości, świadczenia, przywileje - zapewniamy równe prawa i równe obowiązki zgodnie z zasadą równego traktowania mężczyzn i kobiet, równy dostęp do zasobów: warunków zatrudnienia, wynagradzania za prace o równej wartości, dostępu do zatrudnienia, dostępu do kształcenia np. szkolenia zawodowe, studia; przyznawania awansu, nagród; możliwość rozwoju osobistych umiejętności i dokonywania wyborów.</li> <li>2) elastyczności w użytkowaniu: zamówienia on-line</li> <li>3) prostoty i intuicyjności w użyciu: oprogramowanie intuicyjne, procesowe, łatwe do obsługi</li> <li>4) postrzegalności informacji: podana w sposób prosty, jednoznaczny, też graficzny</li> <li>5) tolerancji na błędy – system będzie eliminował potencjalne błędy, dane i czynności będą wybieralne, obsługa według z góry określonej procedury</li> <li>6) niewielkiego wysiłku fizycznego podczas użytkowania: praca nie wymaga praktycznie żadnego wysiłku fizycznego;</li> <li>7) rozmiaru i przestrzeni wystarczającej do użytkowania: dostępność do budynku – parter bez barier.</li> <li>8) mobilności: zamówienia na platformie on-line,</li> <li>9) sprawności sensorycznej: przekaz spersonalizowany</li> <li>10) komunikowania się: standardy informacyjno-promocyjne a w dokumentacji elektronicznej standardy cyfrowe na poziomie WCAG 2.1.</li> <li>11) percepcji – jasny czytelny przekaz.</li> </ol> <p><b>1. STRATEGIA MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH – 1 SZTUKA</b></p> <hr/> <p>Opracowanie strategii mediów społecznościowych w celu skutecznego wykorzystania tych kanałów oraz osiągnięcia celów biznesowych. Wymagane zaplanowanie działań, dzięki którym będzie można zwiększyć widoczność marki, budować zaangażowanie i lojalność klientów oraz generować ruch na stronie internetowej.</p> <p>Media społecznościowe będą prowadzone w sposób zapewniający budowanie przestrzeni bezpiecznej dla osób z niepełnosprawnościami. Strategia będzie zawierać aspekty właściwej komunikacji z osobami niepełnosprawnościami. Dodatkowo media społecznościowe zapewniają dobrą drogę komunikacji internetowej z potencjalnymi klientami niewymagającą kontaktu stacjonarnego czy telefonicznego (co ułatwi osobom z niepełnosprawnościami zadawanie ewentualnych pytań, czy składanie zastrzeżeń).</p> <p>Parametry: raport</p> <p><b>2. OPRACOWANIE NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO – 1 SZTUKA</b></p> <hr/> <p>Doradztwo dotyczy modelu biznesowego jest niezbędne w celu uzyskania odporności, wprowadzenia dywersyfikacji produktów i usług w celu uzyskania odporności. Dzięki nowemu podejściu firma może lepiej zrozumieć swoich klientów, optymalizować swoje procesy, wprowadzać innowacje i utrzymać przewagę konkurencyjną, skutecznie przeciwdziałać ryzykom oraz pozyska</p>
--	--

odporność na sytuacje krytyczne, uzyska elastyczność dopasowania się do zmieniających się warunków.

Zostanie dokonana analiza dotychczasowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa wraz z propozycją zmian tego modelu - nastąpi opracowanie nowego modelu biznesowego pod kątem dywersyfikacji działalności przedsiębiorstwa.

Nowe podejście pozwoli lepiej zrozumieć naszych klientów, ich potrzeby i oczekiwania. Dzięki temu możliwe będzie dostosowanie oferty i obsługi do zmieniających się preferencji klientów, co przyczyni się do zwiększenia lojalności i zadowolenia klientów. Opracowanie nowego modelu biznesowego umożliwi także zoptymalizowanie procesów biznesowych. Poprzez analizę obecnych działań, firma będzie stanie zidentyfikować obszary, w których można wprowadzić ulepszenia i usprawnienia, co przyczyni się do zwiększenia efektywności działania firmy.

Wprowadzenie innowacji będzie kluczowe dla utrzymania przewagi konkurencyjnej na rynku. Nowy model biznesowy umożliwi wprowadzenie nowych produktów i usług, które będą odpowiadały na zmieniające się potrzeby klientów oraz będą lepiej dostosowane do wymagań rynkowych. Firma będzie przygotowana do przeciwdziałania ryzykom i sytuacjom kryzysowym, takim jak pandemia. Dzięki elastyczności nowego modelu biznesowego, firma będzie w stanie szybko reagować na zmieniające się warunki rynkowe oraz dostosowywać działania do nowych okoliczności. W rezultacie, doradztwo w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego umożliwi uzyskanie odporności, konkurencyjności oraz zdolności do skutecznego przeciwdziałania ryzykom na rynku.

Doradztwo w zakresie opracowanie nowego modelu biznesowego jest niezbędne w celu przygotowania firmy na współpracę z klientami z niepełnosprawnościami oraz dostosowanie warunków biznesu dla pracowników z niepełnosprawnościami.

Parametry: Doradztwo obejmuje 120 godzin. Po wykonanej usłudze Wykonawca usług doradczych sporządzi raport końcowy. W ramach gwarancji asysta przy innych działaniach.

### **3. PLATFORMA SPRZEDAŻOWA – 1 SZTUKA**

Zautomatyzowany system zamówień dla produktów garmażeryjnych w celu usprawnienia procesu przygotowania i dystrybucji i zapewnienia ciągłości dostaw w modelu B2C i modelu B2B. Klienci powinni móc zapoznać się z ofertą, zamówić, odnowić stałe zamówienie i sposób odbioru dostawy z płatnością przez zewnętrzne systemy. Platforma ma zapewnić wyjście z ofertą na rynek regionalny zapewniając większy obszar dystrybucji niezależnie od występującego ryzyka jak np. pandemia.

Wprowadzenie nowych produktów garmażeryjnych wymaga zautomatyzowania systemu zamówień w celu usprawnienia procesu produkcyjnego i dystrybucji zapewnienia ciągłości dostaw w modelu B2C i modelu B2B. Klienci będą mogli zapoznać się z ofertą, zamówić asortyment, odnowić stałe zamówienie i sposób odbioru dostawy z zastosowaniem różnych metod płatności przez zew. systemy. W ramach transformacji cyfrowej wprowadzona zostanie platforma sprzedażowa.

	<p>Celem tych działań wprowadzających nowoczesne i na rynku stające się coraz bardziej niezbędne rozwiązania jest automatyzacja procesu składania zamówień online obejmujące również zarezerwowanie dostawy do klienta.</p> <p>Transformacja cyfrowa wymaga systemu usprawniającego proces zarządzania i dystrybucji oraz zapewnienia ciągłości dostaw w modelu B2C i modelu B2B. Klienci będą mogli zapoznać się z ofertą, zamówić asortyment, odnowić stałe zamówienie i sposób odbioru dostawy z zastosowaniem różnych metod płatności przez zewnętrzne systemy. Platforma zapewni wyjście z ofertą nowych produktów o wysokiej jakości na rynek regionalny zapewniając większy obszar dystrybucji niezależnie od występującego ryzyka jak np. pandemia. Platforma będzie zawierała prezentację produktów i będzie funkcjonowała w przejrzystym i intuicyjnym interfejsie.</p> <p>To znacząco zwiększy dostępność usług dla klientów, zapewniając im większą elastyczność w zamawianiu posiłków. Do tej pory w firmie taka możliwość nie była udostępniona klientom. Możliwość kontynuowania sprzedaży online w przypadku ograniczeń w funkcjonowaniu restauracji może być kluczowa dla utrzymania biznesu.</p> <p>Składanie zamówień online umożliwi klientom wygodne i spersonalizowane doświadczenie zakupowe. Klienci mogą dokładnie przejrzeć menu, wybrać swoje ulubione dania i uniknąć oczekiwania w kolejkach. To pozwoli firmie budować pozytywny wizerunek marki i budować lojalność klientów.</p> <p>Platforma zapewni wyjście z ofertą nowych produktów o wysokiej jakości na rynek regionalny zapewniając większy obszar dystrybucji niezależnie od występującego ryzyka jak np. pandemia. Platforma zawiera prezentację produktów.</p> <p>W celach marketingowych będą wykorzystywane media społecznościowe, jako jedno z najbardziej skutecznych narzędzi pozyskania klienta w ramach i budowania lojalności klientów, kreowania wizerunku marki, monitorowania opinii, zwiększenia widoczności marki. Wprowadzenie nowoczesnych narzędzi sprzedażowych pozwoli firmie zwiększyć swoją widoczność i konkurencyjność na rynku. W obliczu zmieniających się warunków rynkowych i potencjalnych zagrożeń, takich jak zmiany regulacyjne czy kryzysy zdrowotne, firma z platformą internetową będzie bardziej odporna na ewentualne zakłócenia działalności. Platforma zbudowana zgodnie ze standardem WCAG 2.1.</p> <p>W projekcie będą wykorzystane technologie IT oparte na TIK, w aplikacji zostaną ujęte newralgiczne elementy obsługi urządzeń mobilnych w kontekście planowanego oprogramo. decydujące o zmniejszeniu zużycia energii – rozwiązania IT GREEN ENERGY STAR.</p> <p>Korzystanie z rozwiązań chmurowych (cloud computing) pozwala na lepszą efektywność energetyczną w porównaniu do tradycyjnych systemów serwerowych, mniejsza ilość zużytych surowców i generowanych odpadów elektronicznych.</p> <p>Kwalifikacja kosztu: Wydatek określony mianem „WNiP” został zakwalifikowany jako nabycie wartości niematerialnych i prawnych, z uwagi na to, iż spełnia łącznie wszelkie wymogi wskazane w wytycznych kwalifikowalności wydatków, tj.</p>
--	---

- będzie wykorzystywany wyłącznie w firmie,
- będzie podlegać amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości,
- będzie nabyty od os. trzecich niepowiązanych z przedsiębiorcą na warunkach rynkowych,
- będzie stanowić aktywa Zamawiającego i pozostanie związany z projektem oraz pozostaną w firmie przez co najmniej rok od dnia zakończenia realizacji projektu. Powyższy wydatek wpłynie na podwyższenie wartości firmy Zamawiającego i stanowić będzie jej aktywa.

#### **4. SYSTEM IDENTYFIKACJI WIZUALNEJ – 1 SZTUKA**

Strategia zapewni optymalny rozwój marki Alma i nowej Smaki Parczewskie. Opracowanie ma pozwolić zachować spójny wizerunek, sposób komunikacji i prezentacji produktu. Odpowiedni proces komunikacyjny zapewni widoczność i dostępność usług poprzez różne kanały. Marka będzie widoczna na rynku zapewniając większy obszar dystrybucji.

Parametry: strategia i odświeżenie marek, księga znaku, projekt materiałów drukowanych i opakowań,

Informacja dodatkowa: Opakowanie - opakowania produktów na wynos będą wykonane z materiału typu rPET (z recyklingu), co pozwoli na przedłużenie okresu ważności produktów o nawet 30% oraz utrzymanie odpowiedniej temperatury do spożycia. W procesie pakowania zostanie wykorzystana pakowarka próżniowa z podwójną komorą;

urządzenie służące do zamykania produktów spożywczych w worki vacuum lub w gazie obojętnym, aby przedłużyć ich datę spożycia

projekt platformy zam. P. 58 h

#### **5. SZKOLENIE Z OBSŁUGI PLATFORMY SPRZEDAŻOWEJ W RAMACH NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO – 1 SZTUKA**

Szkolenie personelu w celu obsługi platformy sprzedażowej, tak aby jego członkowie mogli wykorzystywać to narzędzie w sposób efektywny. Dywersyfikacja działalności o dostawę wyrobów stanowi dla przedsiębiorstwa zmianę organizacyjną oraz wiąże się z działaniami innowacyjnymi nie realizowanymi do tej pory. Zmiany te wymagają przystosowania się do nowych wyzwań i dynamicznie zmieniającego się otoczenia biznesowego. Zabezpieczając prawidłową realizację przedsięwzięcia zaplanowano przygotowanie merytoryczne poprzez działania szkoleniowe. Zespół zostanie przeszkolony w zakresie zarządzania zmianą i innowacjami. Zastosowane rozwiązania dają dużą efektywność wykorzystywania nabytych kompetencji. W ramach zarządzania innowacjami pod kątem wprowadzania nowych usług analizowane będą potrzeby klientów uwzględniając zmieniające się preferencje. W programie znajdują się aspekty zarządzania ryzykiem i zarządzania kryzysowego, które umożliwiają adaptację do zmieniających się warunków. Zespół nabędzie umiejętności większego otwarcia na wprowadzanie nowych rozwiązań i doskonalenie procesów. Pracownicy, którzy zostaną przeszkoleni w zakresie zarządzania zmianą,

	<p>będą lepiej przygotowani do adaptacji do nowych warunków rynkowych i organizacyjnych, dzięki temu przedsiębiorstwo będzie bardziej elastyczne i zdolne do szybkiego dostosowania się do zmian, co jest kluczowe dla utrzymania konkurencyjności i budowania odporności na mogące pojawić się na rynku kryzysy. Uczestnicy szkoleń otrzymają certyfikaty, firma otrzyma ankiety na temat uczestników oraz raport poszkoleniowy od wykonawcy usługi. Realizacja szkoleń z zarządzania zmianą i innowacjami będzie istotnym elementem rozwojowym pozwalającym skutecznie wprowadzić nowe usługi na rynek zwiększając konkurencyjność firmy.</p> <p>Zakres tematyczny komponentu szkoleniowego obejmie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- obsługa platformy sprzedażowej</li> <li>- wdrażanie na rynek innowacyjnych produktów i usług.</li> <li>- zarządzanie ryzykiem i zarządzania kryzysowe, które umożliwiają adaptację do zmieniających się warunków</li> </ul> <p>Szkolenie personelu w celu obsługi platformy sprzedażowej. Parametry: szkolenie 20 h dla zespołu 6 osób</p> <p><b>GWARANCJA:</b> Wykonawca musi zaoferować co najmniej 12 miesięczną gwarancję na wykonane prace wraz z pełną gotowością techniczną na całość przedmiotu zamówienia, liczone od dnia następnego po dacie odbioru, wraz z nieodpłatną (wliczoną w cenę oferty), korektą w okresie gwarancyjnym realizowaną w siedzibie Zamawiającego, przez osoby lub podmioty posiadające stosowne uprawnienia. Zamawiający wymaga, by w okresie gwarancji Wykonawca świadczył na rzecz Zamawiającego kompleksowe usługi serwisowe i przeglądy techniczne w celu zapewnienia ciągłości działania zastosowanych rozwiązań. Minimalny zakres: Zamawiający wymaga, by Wykonawca, w okresie gwarancji, zapewniał rozpoczęcie działań serwisowych przedmiotu zamówienia w miejscu dostawy w czasie nie dłuższym niż w następnym dniu roboczym od zgłoszenia awarii (czas reakcji serwisu).</p> <p>Przedmiot zamówienia musi być zgodny z wymaganiami określonymi w specyfikacji. Za termin całkowitego wykonania prac uważa się podpisanie bez zastrzeżeń zgłaszanych przez strony - końcowego protokołu odbioru. Jeżeli w trakcie odbioru zostaną ujawnione wady przedmiotu odbioru lub jego niekompletność, strony zamieszczają je w końcowym protokole odbioru i wyznaczają termin do ich usunięcia. W takiej sytuacji za dzień końcowego odbioru przyjmuje się dzień w którym strony podpisały protokół usunięcia wad.</p>
<p><b>lista dokumentów /oświadczeń wymaganych od Wykonawcy</b></p>	<p>Wykonawca zobowiązany jest dostarczyć:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formularz ofertowy</li> <li>2. Oświadczenia stanowiące integralną część formularza ofertowego.</li> </ol> <p>Zamawiający zastrzega sobie możliwość wzywania Wykonawców do wyjaśnień oraz uzupełnień, co do treści oferty jak i dokumentów oraz dokonać poprawek oczywistych pomyłek w treści oferty, niezwłocznie zawiadamiając o tym Wykonawcę.</p> <p>Z tytułu odrzucenia oferty oraz wyników postępowania wyboru najkorzystniejszej oferty Wykonawcy nie przysługują żadne roszczenia wobec Zamawiającego. Złożona oferta oraz załączniki nie podlegają zwrotowi po zakończeniu postępowania.</p>
<p><b>wykluczenia:</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zamawiający zobligowany jest do ponoszenia wydatków w sposób zapewniający uniknięcie konfliktu interesów. Przyjmuje się, że konflikt interesów istnieje wówczas, gdy</li> </ol>

	<p>bezsronne i obiektywne rozstrzygnięcie procedury wyboru najkorzystniejszej oferty jest zagrożone z uwagi na względy rodzinne, emocjonalne, sympatie polityczne, interes gospodarczy lub jakiegokolwiek inne interesy wspólne z Wykonawcą.</p> <p>2. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy, a Wykonawcą, polegające na:</p> <p>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,</p> <p>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,</p> <p>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.</p> <p>4. Z postępowania wykluczeni są także Wykonawcy wobec których zostało wszczęte postępowanie upadłościowe lub likwidacyjne.</p>
<p><b>kryteria wyboru ofert:</b></p>	<p>1. <b>Ocenie zostaną poddane wyłącznie oferty spełniające kryteria formalne, czyli takie, które w pełni spełniają wymogi niniejszego zapytania ofertowego.</b>  <b>KRYTERIUM 1: Cena łączna netto: waga 100</b>  FORMUŁA: cena łączna netto najniższa ze wszystkich ważnych ofert / cena łączna netto analizowanej oferty * WAGA  Wynik zaokrąglony do dwóch miejsc po przecinku.</p> <p>2. Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta odpowiada wszystkim wymagom zawartym w zapytaniu ofertowym i zostanie oceniona w podanych kryteriach wyboru jako najkorzystniejsza – uzyskując najwyższą liczbę punktów.</p> <p>3. W przypadku odmowy podpisania umowy przez wybranego Wykonawcę, Zamawiający może zawrzeć umowę z Wykonawcą, który spełnia wymagania zapytania ofertowego i którego oferta uzyskała kolejno najwyższą liczbę punktów.</p>
<p><b>Istotne warunki zmiany umowy:</b></p>	<p>Zamawiający przewiduje możliwość zmian postanowień zawartej Umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie, której dokonano wyboru Wykonawcy, w przypadku wystąpienia, co najmniej jednej z okoliczności wymienionych poniżej, z uwzględnieniem podawanych warunków ich wprowadzenia.</p> <p>1) Zmiana terminu realizacji przedmiotu umowy w wyniku zaistnienia przyczyn, niezależnych od Zamawiającego oraz Wykonawcy (przy dochowaniu przez niego należytej staranności) skutkujących niemożliwością lub znacznymi opóźnieniami w realizacji zamówienia a w szczególności czasowy brak dostępności na rynku materiałów lub urządzeń objętych przedmiotem zamówienia,</p> <p>2) Zmiana sposobu spełnienia świadczenia - zmiany technologiczne, w szczególności:</p> <p>a) niedostępność na rynku materiałów lub urządzeń wskazanych w dokumentacji spowodowana zaprzestaniem produkcji lub wycofaniem z rynku tych materiałów lub urządzeń – w takiej sytuacji Wykonawca winien zaproponować odpowiednio materiały lub urządzenia o parametrach nie niższych niż wycofane z produkcji, spełniające wymagania</p>



	<p>Zamawiającego;</p> <p>b) pojawienie się na rynku materiałów lub urządzeń lub technologii nowszej generacji pozwalających na zaoszczędzenie kosztów realizacji przedmiotu umowy lub kosztów eksploatacji wykonanego przedmiotu umowy;</p> <p>c) konieczność zrealizowania zamówienia przy zastosowaniu innych rozwiązań technicznych/ technologicznych lub materiałowych niż wskazane w dokumentacji, w sytuacji, gdyby zastosowanie przewidzianych rozwiązań groziło niewykonaniem lub wadliwym wykonaniem zamówienia,</p> <p>3) Pozostałe zmiany:</p> <p>a) zaistnienia, po zawarciu Umowy, przypadku siły wyższej, przez którą, na potrzeby niniejszego warunku rozumieć należy zdarzenie zewnętrzne o charakterze niezależnym od Stron, którego Strony nie mogły przewidzieć przed zawarciem Umowy, oraz którego Strony nie mogły uniknąć ani któremu nie mogły zapobiec przy zachowaniu należytej staranności; Za siłę wyższą, warunkująca zmianę Umowy uważać się będzie w szczególności: powódź, pożar i inne klęski żywiołowe, zamieszki, strajki, ataki terrorystyczne, działania wojenne, nagłe załamania warunków atmosferycznych, nagłe przerwy w dostawie energii elektrycznej, promieniowanie lub skażenia, pogorszenie sytuacji związanej z zagrożeniem epidemiologicznym;</p> <p>b) w każdym przypadku, gdy zmiana jest korzystna dla Zamawiającego (np. powoduje skrócenie terminu realizacji umowy);</p> <p>c) zmiana nie prowadzi do zmiany charakteru umowy i zostały spełniony następujący warunek: konieczność zmiany umowy spowodowana jest okolicznościami, których Zamawiający, działając z należyłą starannością, nie mógł przewidzieć.</p> <p>Ponadto zmiany postanowień zawartej umowy wymagają dla swej ważności formy pisemnej w postaci aneksu podpisanego przez Strony umowy.</p>
<b>załączniki:</b>	Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy