



STOWARZYSZENIE Śląski Klaster Lotniczy
z siedzibą w Kaniowie (43-512) przy ul. Stefana Kóska 43
NIP: 5472085992
REGON: 24086188
KRS: 257988
Adres strony internetowej: <http://aerosilesia.eu/>
e-mail: przetargi@aerosilesia.eu

Kaniów, 23.12.2020 r.

Zapytanie ofertowe z dnia 23.12.2020 r.

Dotyczy: Przeprowadzenie szkolenia z zakresu określenia potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw.

Kod i nazwa CPV:

80500000-9 Usługi szkoleniowe

79400000-8 Usługi doradcze w zakresie działalności gospodarczej i zarządzania oraz podobne

W ramach projektu: „Promocja produktów i członków Śląskiego Klastra Lotniczego na arenie międzynarodowej”, POIR.02.03.03-24-0001/20, w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, oś priorytetowa II: Wsparcie otoczenia i potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności B+R+I, Działanie 2.3: Proinnowacyjne usługi dla przedsiębiorstw, Poddziałanie 2.3.3 Umiejdzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych

I. ZAMAWIAJĄCY

STOWARZYSZENIE Śląski Klaster Lotniczy
z siedzibą w Kaniowie (43-512) przy ul. Stefana Kóska 43
NIP: 5472085992
REGON: 24086188
KRS: 257988

II. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zapytania ofertowego jest zorganizowanie i przeprowadzenie szkolenia z zakresu określenia potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw na 4 rynki określone przez Zamawiającego dla 8 uczestników projektu, w tym:

1. Przeprowadzenie dwudniowego szkolenia doradczego on-line (minimum 6 godzin pełnego szkolenia każdego dnia plus 4 przerwy półgodzinne),

- Szkolenie prowadzone będzie za pośrednictwem platformy MS Teams bądź ZOOM, (lub innej równoważnej o ile Zamawiający będzie dysponował odpowiednimi zasobami celem dostosowania się do platformy równoważnej),
- Szkolenie będzie w pełni interaktywne dla klienta tzn. z możliwością wypowiedzenia się i zadawania pytań przez uczestników szkolenia
- Szkolenie prowadzone będzie przez jednego lub większą ilość ekspertów w zależności od decyzji wykonawcy.
- Szkolenie doradcze ma na celu ułatwienie firmom późniejszej internacjonalizacji swoich produktów i wejście na 4 rynki określone w punkcie 4 przez Zamawiającego.

2. Przygotowanie i rozesłanie do uczestników przed szkoleniem szczegółowej prezentacji multimedialnej, zawierającej najistotniejsze zagadnienia będące przedmiotem szkolenia. Prezentacja powinna być przygotowana w programie Power Point i odnosić się co najmniej do wszystkich zagadnień wskazanych w pkt.4 niniejszego rozdziału.
3. Po przeprowadzonym szkoleniu przygotowana zostanie przez wykonawcę **analiza rynku** dla każdego omawianego rynku z osobną formę raportu sporządzonego w postaci drukowanej i cyfrowej na temat branż poruszanych podczas szkolenia. Analiza rynku poza oceną wielkości rynku, szybkości jego rozwoju, a także do oszacowania kosztów niezbędnych do stania się częścią danej branży na danym rynku skupi się na identyfikacji potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw. W tym celu wykonawca dokona analizy ryzyka wejścia na każdy z 4 poniżej przedstawionych rynków, zawierając w raporcie m.in. powszechnie stosowane analizy biznesowe takie jak Analiza 5 sił PORTERA, Analiza SWOT. W podsumowaniu raportu znajdują się również działania związane z redukcją zidentyfikowanego ryzyka. Dodatkowo do raportu przygotowanego na rynek – Wielka Brytania oferent dołączy strategię wejścia na rynek z uwzględnieniem zmian spowodowanych wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (BREXIT).
4. Na szkoleniu poruszone zostaną poniższe zagadnienia dla poszczególnych rynków:

WIELKA BRYTANIA

a) **Spojrzenie na Wielką Brytanię (UK), pod kątem:**

- Gospodarczym
- położenia i wynikającego z lokalizacji potencjału dla rozwoju wzajemnej współpracy handlowej
- nadchodzących przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym
- planów rozwoju, a tym samym wynikających z nich możliwości rozwoju biznesu
- BREXITU
- Zagrożeń dla działalności eksportowej

b) **Branża lotnicza i części samochodowych:**

- najważniejsze informacje dotyczące branży
- potencjał importowy Wielkiej Brytanii, pod kątem sprzedaży oferty produktowej Zamawiającego
- jak dostosować swoją ofertę do rynku Wielkiej Brytanii, żeby zminimalizować ryzyko wystąpienia wcześniej zidentyfikowanych zagrożeń
- omówienie procedury wejścia na rynek z uwzględnieniem potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw m.in. poprzez omówienie poniższych zagadnień: w jaki sposób? możliwe modele wejścia na rynek Wielkiej Brytanii i sprzedaży na przykładzie wybranych produktów Zamawiającego, nieuniknione koszty, zrozumienie i zaspokojenie potrzeb lokalnego klienta, z kim nawiązać współpracę, możliwości sprawdzenia wiarygodności partnera / kontrahenta, możliwe kanały sprzedaży, budowa właściwego wizerunku i zaufania, tworzenie unikalnej pozycji na rynku, kwestie marketingu i działań PR, właściwe zaprezentowanie oferty, o czym należy pamiętać?, opcja wejścia na rynek (przegląd targów, uwarunkowań prawnych i biznesowych)

c) **Współpraca z partnerami / agentami handlowymi w Wielkiej Brytanii.** – teoretyczne omówienie listy partnerów i agentów handlowych z Wielkiej Brytanii z którymi firmy biorące udział w szkoleniu mogłyby nawiązać współpracę w przyszłości.

d) **Sprawy praktyczne do wzięcia pod uwagę w ramach przygotowań do kontaktu w Polsce i w Wielkiej Brytanii.**

JAPONIA

- e) **Spojrzenie na Japonię pod kątem:**
- Gospodarczym
 - położenia i wynikającego z lokalizacji potencjału dla rozwoju wzajemnej współpracy handlowej
 - nadchodzących przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym
 - planów rozwoju, a tym samym wynikających z nich możliwości rozwoju biznesu
 - różnic obyczajowych i kulturowych
 - Zagrożeń dla działalności eksportowej
- f) **Branża lotnicza i części samochodowych:**
- najważniejsze informacje dotyczące branży
 - potencjał importowy Japonii, pod kątem sprzedaży oferty produktowej Zamawiającego
 - jak dostosować swoją ofertę do japońskiego rynku, żeby zminimalizować ryzyko wystąpienia wcześniej zidentyfikowanych zagrożeń
 - omówienie procedury wejścia na rynek z uwzględnieniem potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw m.in. poprzez omówienie poniższych zagadnień: w jaki sposób? możliwe modele wejścia na rynek Japonii i sprzedaży na przykładzie wybranych produktów Zamawiającego, nieuniknione koszty, zrozumienie i zaspokojenie potrzeb lokalnego klienta, z kim nawiązać współpracę, możliwości sprawdzenia wiarygodności partnera / kontrahenta, możliwe kanały sprzedaży, budowa właściwego wizerunku i zaufania, tworzenie unikalnej pozycji na rynku, kwestie marketingu i działań PR, właściwe zaprezentowanie oferty, o czym należy pamiętać?, opcja wejścia na rynek (przegląd targów, uwarunkowań prawnych i biznesowych)
- g) **Współpraca z partnerami / agentami handlowymi w Japonii.** – teoretyczne omówienie listy partnerów i agentów handlowych z Japonii z którymi firmy biorące udział w szkoleniu mogłyby nawiązać współpracę w przyszłości.
- h) **Sprawy praktyczne do wzięcia pod uwagę w ramach przygotowań do kontaktu w Polsce i w Japonii.**

WIETNAM

- i) **Spojrzenie na Wietnam pod kątem:**
- Gospodarczym
 - politycznym
 - położenia i wynikającego z lokalizacji potencjału dla rozwoju wzajemnej współpracy handlowej
 - nadchodzących przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym
 - planów rozwoju, a tym samym wynikających z nich możliwości rozwoju biznesu
 - różnic obyczajowych i kulturowych
 - Zagrożeń dla działalności eksportowej
- j) **Branża lotnicza i części samochodowych:**
- najważniejsze informacje dotyczące branży
 - potencjał importowy Wietnamu, pod kątem sprzedaży oferty produktowej Zamawiającego
 - jak dostosować swoją ofertę do wietnamskiego rynku, żeby zminimalizować ryzyko wystąpienia wcześniej zidentyfikowanych zagrożeń

• omówienie procedury wejścia na rynek z uwzględnieniem potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw m.in. poprzez omówienie poniższych zagadnień: w jaki sposób? możliwe modele wejścia na rynek wietnamski i sprzedaży na przykładzie wybranych produktów Zamawiającego, nieuniknione koszty, zrozumienie i zaspokojenie potrzeb lokalnego klienta, z kim nawiązać współpracę, możliwości sprawdzenia wiarygodności partnera / kontrahenta, możliwe kanały sprzedaży, budowa właściwego wizerunku i zaufania, tworzenie unikalnej pozycji na rynku, kwestie marketingu i działań PR, właściwe zaprezentowanie oferty, o czym należy pamiętać?, opcja wejścia na rynek (przegląd targów, uwarunkowań prawnych i biznesowych)

- k) **Współpraca z partnerami / agentami handlowymi w Wietnamie.** – teoretyczne omówienie listy partnerów i agentów handlowych z Wietnamu z którymi firmy biorące udział w szkoleniu mogłyby nawiązać współpracę w przyszłości.
- l) **Sprawy praktyczne do wzięcia pod uwagę w ramach przygotowań do kontaktu w Polsce i w Wietnamie.**

SINGAPUR

- m) **Spojrzenie na Singapur pod kątem:**
- Gospodarczym
 - Szybkiego rozwoju gospodarczego
 - położenia i wynikającego z lokalizacji potencjału dla rozwoju wzajemnej współpracy handlowej
 - nadchodzących przedsięwzięć o charakterze międzynarodowym
 - planów rozwoju, a tym samym wynikających z nich możliwości rozwoju biznesu
 - różnic obyczajowych i kulturowych
 - Zagrożeń dla działalności eksportowej
- n) **Branża lotnicza i części samochodowych:**
- najważniejsze informacje dotyczące branży
 - potencjał importowy Singapuru, pod kątem sprzedaży oferty produktowej Zamawiającego
 - jak dostosować swoją ofertę do rynku w Singapurze, żeby zminimalizować ryzyko wystąpienia wcześniej zidentyfikowanych zagrożeń
 - omówienie procedury wejścia na rynek z uwzględnieniem potencjalnych zagrożeń dla działalności eksportowej przedsiębiorstw m.in. poprzez omówienie poniższych zagadnień: w jaki sposób? możliwe modele wejścia na rynek w singapurze i sprzedaży na przykładzie wybranych produktów Zamawiającego, nieuniknione koszty, zrozumienie i zaspokojenie potrzeb lokalnego klienta, z kim nawiązać współpracę, możliwości sprawdzenia wiarygodności partnera / kontrahenta, możliwe kanały sprzedaży, budowa właściwego wizerunku i zaufania, tworzenie unikalnej pozycji na rynku, kwestie marketingu i działań PR, właściwe zaprezentowanie oferty, o czym należy pamiętać?, opcja wejścia na rynek (przegląd targów, uwarunkowań prawnych i biznesowych)
- o) **Współpraca z partnerami / agentami handlowymi w Singapurze.** – teoretyczne omówienie listy partnerów i agentów handlowych z Singapuru z którymi firmy biorące udział w szkoleniu mogłyby nawiązać współpracę w przyszłości.
- p) **Sprawy praktyczne do wzięcia pod uwagę w ramach przygotowań do kontaktu w Polsce i w Singapurze.**

10. INFORMACJE DODATKOWE:

1. Szczegółowy plan szkolenia zostanie przedstawiony przez wykonawcę jako załącznik do przesłanej oferty.

III. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin wykonania zamówienia: **luty 2020r.**

IV. FORMA OFERTY

1. Zaleca się, żeby oferenci stworzyli ofertę na formularzu załączonym do niniejszego zapytania (Załącznik nr 1). W ramach oferty proszę wskazać cenę łączną zamówienia w wariantach netto i brutto wraz z podaniem stawki VAT. Przy czym oferent powinien osobno dokonać przypisania poszczególnej kwoty do każdego rynku z osobna.
2. Oferent powinien podać **konkretne parametry oferowanej usługi w odniesieniu do wszystkich wymogów stawianych przez Zamawiającego**, pozwalające na dokonanie przez Zamawiającego oceny oferty pod kątem zgodności z wymogami zawartymi w niniejszym zapytaniu ofertowym (w szczególności z opisem przedmiotu zamówienia). Dopuszcza się złożenie przez oferenta ogólnego oświadczenia, że usługa zostanie wykonana w zakresie i w sposób określony przez Zamawiającego.
3. Oferta powinna:
 - być opatrzona pieczęcią firmową lub w inny sposób jednoznacznie identyfikować oferenta,
 - posiadać datę sporządzenia,
 - zawierać dane kontaktowe oferenta i numer NIP,
 - wskazywać co najmniej 30 dniowy okres związania ofertą od daty jej złożenia,
 - zawierać oświadczenie o braku powiązań osobowych i kapitałowych między oferentem, a adresatem oferty,
 - być podpisana przez osoby uprawnione do reprezentacji oferenta (osoby prawne) lub przez oferenta (osoby fizyczne) lub przez należycie umocowanego pełnomocnika (wraz z przedstawieniem pełnomocnictwa) w sposób umożliwiający identyfikację osoby składającej podpis.

V. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Prosimy o przesłanie oferty w formie dokumentowej (tj. skan w formacie pdf podpisanej oferty) na adres poczty elektronicznej: przetargi@aerosilesia.eu do dnia 07.01.2021 r.
2. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.
3. Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę.
4. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert. Wyjaśnienia nie mogą prowadzić do zmiany treści oferty.

VI. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU I SPOSÓB DOKONYWANIA OCENY ICH SPEŁNIANIA PRZEZ ZAMAWIAJĄCEGO. INFORMACJA O ZAKAZIE POWIĄZAŃ KAPITAŁOWYCH.

1. Zamawiający wymaga, aby Oferenci składający ofertę dysponowali następującym doświadczeniem:

w przeciągu 5 ostatnich lat (lub w przypadku, gdy działalność prowadzona jest krócej – w okresie jej prowadzenia) wykonał minimum 3 usługi polegające na organizacji szkoleń doradczych bez względu na ich tematykę o minimalnej wartości 80 tysięcy zł netto.

2. Zamawiający wymaga aby Oferenci składający ofertę dysponowali następującymi zasobami osobowymi:

- a) co najmniej jedną osobą posiadającą co najmniej 3 letnie doświadczenie w wykonywaniu usług szkoleniowych o tematyce zbieżnej lub podobnej do wskazanej w niniejszym postępowaniu

celem spełnienia warunków opisanych w pkt. a) i b) Zamawiający wymaga załączenia do oferty **wykazu osób** (załącznik nr 2 do zapytania ofertowego) oraz **wykazu doświadczenia** (załącznik nr 3 do zapytania ofertowego).

Z treści załączonych dokumentów musi jednoznacznie wynikać, iż wymagane warunki Wykonawca spełnia.

3. Zamawiający, na podstawie otrzymanych ww. dokumentów dokona oceny spełnienia przez Oferenta warunku na zasadzie spełnia/nie spełnia. Zamawiający może wezwać Oferenta do uzupełnienia lub udzielenia wyjaśnień nt. ww. dokumentów.

4. Zamawiający wykluczy Oferentów, którzy nie spełniają warunków udziału w postępowaniu.

5. Zamawiający wyklucza również z postępowania podmioty powiązane z nim kapitałowo lub osobowo. 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 przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IZ w wytycznych programowych,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) 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.

VII. OCENA OFERT

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający będzie kierował się następującymi kryteriami oraz ich wagami:

Kryteria oceny ofert	Waga	Maksymalna liczba punktów
Cena netto w PLN	100%	100

Sposób przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty:

Cena netto w PLN - określona przez Oferenta cena całkowita netto za wykonanie przedmiotu zamówienia zawarta w formularzu ofertowym stanowiącym Załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego.

Punkty w ramach kryterium **cena netto w PLN** będą przyznawane wg następującej formuły:

$$C_n = \frac{C_{min}}{C_r} \times 100 \times 100\%$$

C_{min} – cena netto najniższa spośród ofert ocenianych

C_r – cena netto oferty rozpatrywanej

C_n – ilość punktów przyznana w ramach kryterium cena netto w PLN

Sposób przyznawania punktacji składającej się na ocenę łączną:

Ocena łączna zostanie przyznana wg poniższej formuły

$$O_n = C_n$$

O_n – łączna ocena oferty

C_n – ilość punktów przyznana ofercie w ramach kryterium Cena netto w PLN

W oparciu o przyznaną punktację zostanie stworzona lista rankingowa ofert.

Zamawiający wybierze ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów (O_n), w oparciu o ustalone powyżej kryteria i podpisze umowę z wybranym Wykonawcą.

Punkty za kryterium „cena” będą obliczane do 2 miejsc po przecinku i zaokrąglane w górę.

VIII. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY

O wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający zawiadomi oferentów za pośrednictwem strony internetowej Baza Konkurencyjności (<https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>), strony internetowej Zamawiającego oraz bezpośrednio, w taki sposób, w jaki dany oferent złożył ofertę.

IX. OKREŚLENIE WARUNKÓW ISTOTNEJ ZMIANY UMOWY

Zamawiający zastrzega możliwość wprowadzenia zmian do zawartej w wyniku rozstrzygnięcia niniejszego postępowania umowy po jej zawarciu. Ewentualne zmiany postanowień umowy będą zawierane w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zmiany nieistotne mogą zostać wprowadzone w każdym czasie bez względu na przyczynę. Zmiany istotne w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru Wykonawcy będą mogły zostać wprowadzone z powodu:

- zmiany powszechnie obowiązujących przepisów prawa, w zakresie niezbędnym dla dostosowania umowy do zmienionych przepisów,
- zaistnienia niemożliwych do przewidzenia w momencie zawarcia umowy okoliczności faktycznych, prawnych, ekonomicznych, w szczególności w skutek wystąpienia siły wyższej, za którą żadna ze stron nie ponosi odpowiedzialności, w szczególności skutkujących brakiem możliwości należytego wykonania zawartej umowy, zwłaszcza w zakresie terminu lub sposobu jej wykonania.
- aktualizacji danych Wykonawcy i Zamawiającego

Ponadto zmiany będą mogły zostać wprowadzone w sytuacjach, o których mowa w pkt 20) podrozdz. 6.5.2. Wytycznych Ministra Inwestycji i Rozwoju z dnia 22 sierpnia 2019 r. w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

X. DODATKOWE INFORMACJE

1. Zamawiający nie przewiduje możliwości składania ofert częściowych.
2. Zamawiający nie przewiduje możliwości składania ofert wariantowych.
3. Zamawiający nie przewiduje możliwości udzielania zamówień, o których mowa w rozdziale 6.5. pkt 8 lit h Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.
4. Niniejsze postępowanie podlega **Regulaminowi udzielania zamówień przez Stowarzyszenie Śląski Klaster Lotniczy z siedzibą w Kaniowie współfinansowanych w ramach środków z Unii Europejskiej** dostępnego pod adresem internetowym www.aerosilesia.eu. Oferent, składając ofertę, zgadza się na stosowanie tegoż regulaminu.
5. Dodatkowych informacji udzielamy: pod numerem telefonu +48 570 881 896 oraz adresem email: przetargi@aerosilesia.eu
6. Zamawiający zastrzega możliwość unieważnienia postępowania na każdym jego etapie bez podawania przyczyny.
7. Zamawiający przewiduje możliwość udzielenia płatności tytułem zaliczek na poczet realizacji umowy jednak nie więcej niż do 50 % wartości zamówienia wynikającej z umowy.
8. Zawarta umowa w skutek przeprowadzonego postępowania może zawierać m.in. kary umowne za nieterminową realizację zamówienia lub inne przypadki niewykonania lub nienależytego wykonania zamówienia.
9. Jeżeli cena oferty będzie rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzić będzie wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego w szczególności jeżeli cena netto będzie niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich pozostałych ofert, Zamawiający może zwrócić się do oferenta o udzielenie wyjaśnień w określonym terminie dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na Wykonawcy. Zamawiający oceniając wyjaśnienia, bierze pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wybrane rozwiązania, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy, oryginalność projektu oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów. Zamawiający odrzuca ofertę oferenta, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.
10. Zamawiający wyklucza z postępowania podmioty powiązane z nim kapitałowo lub osobowo. 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 przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IZ PO w wytycznych programowych,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) 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,
- e) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności tych osób.

W imieniu Zamawiającego:



.....