

Łomża dnia 05.03.2020 r.

Numer sprawy: KPK.272.01.20.AB

Zaproszenie do złożenia oferty

I. Nazwa i adres ZAMAWIAJĄCEGO

Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży
ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża
Tel. 086 215 59 53
Fax. 086 215 66 01

II. Nazwa przedmiotu zamówienia

1) Zakup i dostawa 100 kodów dostępu do gry/symulacji Marketplace wersja Business Management na platformie Marketplace Live.

Wersja Business Management składająca się z ośmiu kwartałów decyzyjnych tj.:

Kwartał 1: Zorganizowanie firmy.

- *Określenie pożądanego wizerunku firmy*
 - *Wyznaczenie nazwy firmy*
- *Skupienie na pracy zespołowej w drodze do osiągnięcia założonych celów*
 - *Ocena umiejętności i stylu pracy członków zespołu, przydział zakresu odpowiedzialności i wybór prezesa*
 - *Zorganizowanie pracy i określenie celów osobistych*
 - *Określenie sposobu zarządzania organizacją i ustalenie norm grupowych*
- *Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą*
- *Zlecenie wykonania badania rynku*

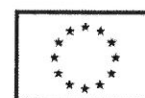
Kwartał 2: Analiza potencjału rynku, rozpoczęcie działalności i przygotowanie do wejścia na rynek testowy.

- *Analiza wyników badań rynku - ocena segmentów, rynków i potencjalnej konkurencji*
 - *Analiza szans na rynku*
- *Sprecyzowanie celów i strategicznego kierunku rozwoju firmy*
 - *Wybór segmentów docelowych*
 - *Spisanie misji firmy*
 - *Ustalenie i uszeregowanie celów korporacyjnych*
 - *Ustalenie kierunku strategicznego*
- *Odpowiedni dobór komponentów do korzyści, których oczekują klienci (Quality Function Deployment)*
 - *Zaprojektowanie wstępnych marek dla rynku testowego*
 - *Ocena wpływu różnych komponentów na ekonomikę skali*
- *Wybór rynków testowych*
 - *Otwarcie biur sprzedaży*
- *Uruchomienie działalności produkcyjnej - analiza różnic w regionalnych kosztach robocizny i dystrybucji, aby podjąć decyzję o lokalizacji zakładu produkcyjnego oraz ocena ekonomiczności i stopnia płynności różnych inwestycji w moce produkcyjne*



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



- Budowa zakładu produkcyjnego
- Inwestycja w potencjał wytwórczy zakładu
- Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą
- Kwartał 3: Wejście na rynek aby przetestować strategię i założenia dotyczące rynku.**
- Zarządzanie biurami sprzedaży
 - Zatrudnienie sprzedawców - wybór treningu ukierunkowanego na dany segment (opcjonalnie)
 - Ustalenie cen produktów - promocje cenowe
 - Ustalenie priorytetów sprzedaży
 - Wybór ekspozycji w punkcie sprzedaży (POP)
 - Otwarcie nowych biur sprzedaży (opcjonalnie)
- Reklama
 - Projekt hasła reklamowego
 - Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość
- Ustalenie planu produkcji dla kwartału
 - Prognozowanie popytu dla poszczególnych marek
 - Ustalenie harmonogramu produkcji dla bieżącego kwartału - moce produkcyjne, kontrola zapasów
 - Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego
- Zabudżetowanie badań rynku
- Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą
- Obliczenie pro forma cash flow

Kwartał 4: Ocena wyników rynku testowego oraz korekta strategii, stawanie się organizacją uczącą się.

- Ocena wyniku finansowego
 - Analiza rentowności
- Ocena wyniku rynkowego
 - Opinie konsumentów - projekty marek, ceny, reklamy i kadra handlowa
 - Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę
 - Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych
- Zabudżetowanie badań rynku
- Odpowiednia korekta taktyk marketingowych oraz kontynuacja marketingu testowego
 - Projekty marek
 - Ceny produktów, promocje cenowe, priorytet sprzedaży i ekspozycje w punkcie sprzedaży (POP)
 - Lokalizacje biur sprzedaży
 - Liczba sprzedawców i ich przydział
 - Hasło reklamowe
 - Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość
- Produkcja
 - Analiza wyników produkcji z poprzedniego kwartału
 - Moce produkcyjne
 - Sterowanie zapasami
 - Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego
 - Inwestycja w moce produkcyjne zakładu (opcjonalnie)
- Zabudżetowanie badań rynku
- Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



- *Obliczenie pro forma cash flow*

Kwartał 5: Poszukiwanie zewnętrznego finansowania - przygotowanie biznesplanu i negocjowanie inwestycji.

- *Ocena wyniku finansowego*
 - *Analiza rentowności*
- *Ocena wyniku rynkowego*
 - *Opinie konsumentów - projekty marek, ceny, reklamy i kadra handlowa*
 - *Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę*
 - *Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych*
- *Sformułowanie dwuletniego biznesplanu*
 - *Cele marketingowe, finansowe i własnościowe*
 - *Strategia marketingowa*
 - *Strategia produkcyjna*
 - *Strategia finansowa*
 - *Przepływy środków pieniężnych Pro forma i sprawozdania finansowe*
 - *Rozmiar zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny, ilość zaoferowanych akcji oraz cena akcji*
- *Przedstawienie biznesplanu potencjalnym inwestorom i wynegocjowanie emisji akcji zwyczajnych w zamian za inwestycje (szczegółowych informacji udzieli instruktor lub centrum przetwarzania danych **Marketplace**)*
- *Rozpoczęcie globalnej realizacji biznesplanu*
- *Inwestycja w prace badawczo-rozwojowe nad nowymi technologiami*
- *Rozszerzanie taktyk marketingowych*
 - *Projekty marek*
 - *Lokalizacje biur sprzedaży*
 - *Kadra handlowa*
 - *Hasło reklamowe*
 - *Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość*
- *Produkcja*
 - *Analiza wyników produkcji z poprzedniego kwartału*
 - *Moce produkcyjne*
 - *Sterowanie zapasami*
 - *Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego*
 - *Inwestycja w moce produkcyjne zakładu (opcjonalnie)*
- *Zabudżetowanie badań rynku*
- *Obliczenie pro forma cash flow*
- *Przygotowanie planu taktycznego*

Kwartał 6: Monitorowanie, korekta, wykonanie.

- *Ocena zespołu - samoocena swojej roli w zespole, włożonego wkładu w pracę zespołu oraz potrzebne korekty*
- *Ocena wyników firmy - finansowego, rynkowego oraz marketingowego*
- *Umiejętna korekta strategii*
 - *Nieprzewidziane posunięcia konkurencji*
 - *Możliwości finansowe*
- *Marketing- dokonywanie przyrostowych zmian w taktykach*
 - *Wykorzystanie kalkulacji opartej na analizie działalności (Activity Based Costing) w celu oceny rentowności produktów i biur sprzedaży*



- Przeprowadzenie analizy popytu aby oszacować elastyczność produktu, cen, reklam i kadry handlowej
- Projekt marki
 - Stale zwiększanie wyboru komponentów (R&D)
 - Wprowadzenie na rynek nowych produktów, zawierających nowe komponenty R&D
 - Zapoznanie się z możliwościami udzielenia i zakupu licencji oraz stworzenia sojuszy strategicznych
- Kanaly sprzedaży
 - Biura sprzedaży
 - Kadra handlowa
- Reklama
 - Oceny haseł reklamowych
 - Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość
- Produkcja - poprawa ekonomiki produkcji
 - Inwestycja w potencjał wytwórczy zakładu
- Zabudżetowanie badań rynku
- Obliczenie pro forma cash flow
- Zaplanowanie zmian w planie taktycznym

Kwartały 7 i 8: Dalsze monitorowanie, korekta, wykonanie.

- Zarządzanie strategią
 - Nieprzewidziane posunięcia konkurencji
 - Możliwości finansowe
- Marketing- dokonywanie przyrostowych zmian w taktykach
 - Wykorzystanie kalkulacji opartej na analizie działalności (Activity Based Costing) w celu oceny rentowności produktów i biur sprzedaży
 - Przeprowadzenie analizy popytu aby oszacować elastyczność produktu, cen, reklam i kadry handlowej
- Stała poprawa ocen dokonywanych przez konsumentów
 - Oceny marek - R&D
 - Ceny - promocje cenowe
 - Hasła reklamowe
- Produkcja - poprawa ekonomiki produkcji
 - Inwestycja w potencjał wytwórczy zakładu
- Zabudżetowanie badań rynku
- Obliczenie pro forma cash flow
- Zaplanowanie zmian w planie taktycznym

Ostatni kwartał: Raport dla rady nadzorczej.

- Ocena pracy zespołowej - samoocena swojej roli w zespole, włożonego wkładu w pracę zespołu oraz potrzebne korekty
- Ocena wyniku finansowego
 - Analiza rentowności
- Ocena wyniku rynkowego
 - Opinie konsumentów - projekty marek, ceny i reklamy
 - Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę
 - Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych
- Przedstawienie Radzie Nadzorczej raportu z działalności firmy od momentu przedstawienia biznesplanu



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



	<ul style="list-style-type: none"> ○ Wynik rynkowy i finansowy ○ Wycena firmy ○ Odstępstwa od planu i ich uzasadnienie • Prezentacja planów na przyszłość
2)	Dwu dniowe szkolenie dla 2 nauczycieli akademickich w celu uzyskania licencji do prowadzenia zajęć z symulatorem biznesowym Marketplace zakończone uzyskaniem imiennych certyfikatów dla przyszłych instruktorów Web Marketplace®, Marketplace® Live, The Global Business Game i Retail Management.

III. Sposób oceny ofert:

Kryterium: 100 % cena

Wybór najkorzystniejszej oferty spośród złożonych ofert spełniających warunki zapytania.

IV. Wymagania związane z wykonaniem przedmiotu zamówienia

- Termin wykonania: w ciągu **21 dni**, liczonych od dnia podpisania przez wykonawcę zlecenia;
- Wparcie merytoryczne osób prowadzących zajęcia z symulacji biznesowych do **30.09.2022 r.**;
- Wsparcie techniczne nad przebiegiem gier na platformie Marketplace Live do **30.09.2022 r.**;
- Termin płatności – **21 dni**, liczone od otrzymania faktury VAT.

V. Zamawiający zobowiązuje się do :

Z Wykonawcą, który zaproponuje najniższą cenę, zostanie zawarta umowa wg wzoru stanowiącego załącznik nr 2

VI. Ofertę należy:

Złożyć na druku "OFERTA" (załącznik nr 1 do zaproszenia) w formie oryginalnej osobiście do sekretariatu – pokój nr 124 w budynku PWSiP w Łomży, ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża, bądź przesłać listem poleconym na w/w adres lub za pomocą faksu nadanego na numer 0 86 215 66 01 lub drogą elektroniczną na adres: abaginska2@pwsip.edu.pl w terminie do dnia **11.03.2020 r. do godz. 9:00.**

VII. Tryb postępowania: Zapytanie ofertowe

Zamawiający informuje, że do udzielenia niniejszego zamówienia nie mają zastosowania przepisy ustawy dnia 29 stycznia 2004 r. *Prawo zamówień publicznych*, jak również niniejsza oferta nie stanowi oferty w myśl art. 66 kodeksu cywilnego.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do odpowiedzi tylko na wybraną ofertę. Zamawiający zastrzega sobie również prawo do negocjacji warunków przy wyborze ofert oraz rezygnacji bądź unieważnienia niniejszego postępowania na każdym jego etapie bez podania przyczyny. Informujemy, że zawieramy umowy na podstawie własnych wzorów umów.

VIII. Osobą do kontaktów w sprawie niniejszego postępowania jest:

- do spraw technicznych, związanych z przedmiotem zamówienia - P. Anna Bagińska, Tel. 0 86 215 66 03

DYREKTOR
ADMINISTRACYJNY
mgr inż. Artur Baldowski



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Załącznik nr 1

.....
(miejscowość, data)**OFERTA**

Nazwa i adres WYKONAWCY:

.....
.....

NIP REGON.

1. Oferuję wykonanie przedmiotu zamówienia – szczegółowo opisanego w zaproszeniu do składania ofert (wg pkt. II „Zaproszenia”)
za kwotę łączną:
cena netto:zł
słownie netto: zł.
cena brutto:zł.
słownie brutto: zł.

podatek VAT:

wysokość stawki podatku VAT.....%

wartość podatku VAT zł.

słownie wartość podatku VAT:..... zł

(uwaga: zakup kodów dostępu oraz szkolenia są realizowane ze środków publicznych w wymaganej przez ustawę poziomie dopuszcza się wystawienie faktury ze zwolnienie z podatku VAT.)

2. Deklaruję ponadto:
- a) Zapewniam wsparcie merytoryczne osób prowadzących zajęcia z symulacji biznesowych do dn. (nie krócej niż do dn. **30.09.2022 r.**)
- b) Zapewniam wsparcie techniczne nad przebiegiem gier na platformie Marketplace Live do dn. (nie krócej niż do dn. **30.09.2022 r.**)

Oświadczam, że:

zapoznałem się z opisem przedmiotu zamówienia i nie wnoszę do niego zastrzeżeń. W razie wybrania mojej/naszej oferty zobowiązuję/-my się do realizacji zamówienia na warunkach określonych we wzorze umowy (stanowiącej załącznik nr 2 do zapytania ofertowego), w miejscu i terminie określonym przez Zamawiającego.

(pieczęć i podpis wykonawcy)

**Fundusze Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój**Unia Europejska**
Europejski Fundusz Społeczny

UMOWA Nr/KPK/2020

w ramach projektu pt.: „KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży”

POWR.03.05.00-00-Z040/17

zawarta w Łomży w dniu r. pomiędzy:

Państwową Wyższą Szkołą Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży**ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża****NIP 718-19-47-148****REGON: 451202740**

reprezentowanym przez:

mgr inż. Artura Bałdowskiego – Dyrektora Administracyjnego PWSliP w Łomży

zwanym dalej „Zamawiającym”

a

.....

.....

NIP**REGON:**

reprezentowanym przez:

.....

zwanym dalej „Wykonawcą”

Wykonawca został wyłoniony w trybie zapytania ofertowego.

§ 1**Przedmiot umowy**

1. Przedmiotem umowy jest:
 - a) **zakup i dostawa 100 kodów dostępu do gry/symulacji Marketplace,**
 - b) **dwu dniowe szkolenie 2 dydaktyków z kierunku Zarządzanie uprawniającym do prowadzenia zajęć z symulatorem biznesowym Marketplace,**szczegółowo opisane w pkt. II Zapytania ofertowego, oraz w ofercie złożonej przez Wykonawcę.
2. Dostawa kodów, o których mowa w § 1 ust. 1 lit. a ma nastąpić do dnia
3. Szkolenie, o którym mowa w § 1 ust. 1 lit. b ma nastąpić do dnia
4. Oferta Wykonawcy stanowi integralną częścią niniejszej umowy.

**Fundusze Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój**Unia Europejska**
Europejski Fundusz Społeczny

§ 2

Wynagrodzenie

1. Całkowita wartość przedmiotu niniejszej umowy, określonego w § 1 ust. 1 niniejszej umowy wynosi:
Cena netto złotych
Stawka podatku VAT %
Wartość podatku VAT złotych
Cena brutto złotych,
Cena brutto słownie: /100
2. Kwota, o której mowa w § 2 ust. 1 niniejszej umowy wyczerpuje wszelkie roszczenia Wykonawcy związane z realizacją umowy.
3. Kwota o jakiej mowa w § 2 ust. 1 niniejszej umowy płatna będzie przez Zamawiającego na podstawie faktury wystawionej przez Wykonawcę, na rachunek bankowy Wykonawcy wskazany w tej fakturze VAT.
4. Podstawą do wystawienia przez Wykonawcę faktury VAT jest podpisany przez obie strony bądź ich umocowanych przedstawicieli protokół odbioru nie zawierający żadnych uwag. Fakturę wraz z podpisanym protokołem odbioru, Wykonawca zobowiązuje się dostarczyć do siedziby Zamawiającego.
5. Zapłata za wystawioną przez Wykonawcę fakturę VAT nastąpi w terminie **21** dni od dnia jej doręczenia do siedziby Zamawiającego zgodnie z postanowieniami § 2 ust. 4 powyżej, przy czym za dzień zapłaty uważa się dzień, w którym dojdzie do obciążenia rachunku bankowego Zamawiającego.

§ 3

Odbiór towaru i warunki realizacji umowy

1. Wykonawca zobowiązuje się dostarczyć kody, o których mowa w § 1 ust. 1 lit. a w terminie: **21 dni** licząc od dnia podpisania umowy.
2. Z odbioru towaru, o którym mowa w ust. 1 strony sporządzą protokół odbiorczy.
3. Protokół odbiorczy musi zawierać:
 - a. potwierdzenie realizacji dostawy zgodnie z umową;
 - b. wartość i datę dostawy.
4. Wykonawca zobowiązuje się przeprowadzić szkolenie, o którym mowa w § 1 ust. 1 lit. b w terminie: **21 dni** licząc od dnia podpisania umowy.
5. Wykonawca zobowiązuje się do:
 - a) przekazania uczestnikom szkolenia bezpłatnych materiałów szkoleniowych;



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



- b) prowadzenia dokumentacji szkoleniowej (dziennik zajęć, listy obecności i in.- dostarczone w wersji elektronicznej przez Zamawiającego);
 - c) sporządzenia dokumentacji fotograficznej szkolenia na płycie CD - min. 5 zdjęć ze szkolenia;
 - d) przygotowania certyfikatów i zaświadczeń o ukończeniu szkolenia;
 - e) przekazania po zakończonym cyklu szkoleń oryginalnej dokumentacji szkoleniowej.
6. Wykonawca zobowiązuje się do:
- a) zapewnienia wsparcia merytorycznego osób prowadzących zajęcia z symulacji biznesowych do dn. (nie krócej niż do dn. **30.09.2022 r.**)
 - b) zapewnienia wsparcia technicznego nad przebiegiem gier na platformie Marketplace Live do dn. (nie krócej niż do dn. **30.09.2022 r.**)

§ 4

Kary umowne

1. Za opóźnienie w wykonaniu umowy w stosunku do terminu wskazanego w § 3 ust. 1 niniejszej umowy Wykonawca zapłaci Zamawiającemu karę umowną w wysokości 0,1 % wartości wynagrodzenia brutto o którym mowa w § 2 ust. 1 liczoną za każdy dzień opóźnienia.
2. W przypadku odstąpienia od umowy w całości lub części przez którąkolwiek ze stron z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy, zapłaci on na rzecz Zamawiającego karę umowną w wysokości 10 % wartości wynagrodzenia brutto, o którym mowa w § 2 ust. 1.
3. W przypadku niewykonania przedmiotu zamówienia w zakresie dostawy towaru lub nienależytego wykonania innego niż wskazane w niniejszym paragrafie Wykonawca zapłaci Zamawiającemu karę umowną w wysokości 10 % wartości wynagrodzenia brutto, o którym mowa w § 2 ust. 1.
4. Kary umowne są niezależne od siebie i w przypadku zaistnienia podstaw do ich naliczania zostanie potrącona z kwoty zabezpieczenia i należnego Wykonawcy wynagrodzenia.
5. Zamawiający zastrzega sobie prawo dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych prawa cywilnego niezależnie od zastrzeżonych w niniejszym paragrafie kar umownych.
6. Odstąpienie przez którąkolwiek ze stron od zawartej umowy nie powoduje uchylenia obowiązku zapłaty kar umownych z tytułu zdarzeń zaistniałych w okresie jej obowiązywania.
7. W przypadku opóźnienia w wykonaniu umowy powyżej 14 dni, Zamawiający zastrzega sobie prawo odstąpienia od Umowy w całości lub części bez wyznaczania Wykonawcy dodatkowego terminu na dostarczenie kompletnego przedmiotu zamówienia. Oświadczenie o odstąpieniu od umowy z uwagi na zaistniałe opóźnienie w dostawie Zamawiający może złożyć w terminie 30 dni od zaistnienia przesłanek do odstąpienia.

§ 5



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Odstąpienie

1. Oprócz wypadków wymienionych w Kodeksie Cywilnym oraz we wcześniejszej części niniejszej umowy, Zamawiającemu przysługuje prawo do odstąpienia od umowy w całości lub w części w sytuacji:
 - a. W razie wystąpienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że wykonanie umowy nie leży w interesie publicznym, czego nie można było przewidzieć w chwili zawarcia umowy.
 - b. W przypadku opóźnienia się z rozpoczęciem lub wykonaniem realizacji umowy w taki sposób, iż nie jest prawdopodobnym wykonanie przedmiotu umowy w ustalonym terminie.
 - c. Utraty przez Zamawiającego źródła finansowania zamówienia w całości lub części, a także w przypadku przesunięcia źródeł finansowania zamówienia.
 - d. W przypadku, gdyby Wykonawca pomimo wezwania go na piśmie do usunięcia wad, nie usunie ich w terminie 14 dni od daty zgłoszenia wad.
 - e. Wykonawca przerwie realizację umowy bez uzgodnienia z Zamawiającym i przerwa trwa dłużej niż 7 dni.
 - f. Wykonawca realizuje umowę niezgodnie z jej postanowieniami, warunkami technicznymi lub w sposób nie gwarantujący terminowego wykonania przedmiotu umowy, przy czym strony uznają, iż odstąpienie od umowy w całości lub niewykonanej części z przyczyn wskazanych w § 5 ust. 1 pkt. „d-f” uznaje się także za odstąpienie z przyczyn za które odpowiada Wykonawca.
2. Odstąpienie od umowy powinno nastąpić w formie pisemnej pod rygorem nieważności takiego oświadczenia. Z prawa odstąpienia o jakim mowa w niniejszej umowie Zamawiający można skorzystać w terminie 30 dni od powzięcia wiadomości o zdarzeniach stanowiących podstawę odstąpienia.

§ 7

Postanowienie końcowe

1. Wszelkie zmiany i uzupełnienia niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
2. Tytuły nadane poszczególnym paragrafom mają jedynie charakter pomocniczy i nie wpływają na interpretację zapisów umownych.
3. Wszelkie spory rozstrzygane będą przez Sąd właściwy dla siedziby Zamawiającego.
4. W przypadku zmian organizacyjno- prawnych dotyczących Wykonawcy, które miały miejsce w okresie związania umową Wykonawca zobowiązany jest :
 - a. niezwłocznie zawiadomić Zamawiającego o zmianach;
 - b. złożyć komplet dokumentów wskazujących na następcę prawnego.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



5. Postanowienia niniejszej umowy są jawne w zakresie wynikającym z postanowień ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz. U. z 2001 Nr 112, poz. 1198 z późn. zm.)
6. Umowę sporządza się w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze Stron.

WYKONAWCA

ZAMAWIAJĄCY



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Projekt „KPK – Kompleksowy Program Kształcenia w PWSiP w Łomży”
nr POWR.03.05.00-00-z040/17 współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego
w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój



