ДОДАТОК 1 до оголошення

ФОРМА ПРОПОЗИЦІЇ

(форма, яка подається Постачальником на фірмовому бланку)

Повне найменування Постачальника \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адреса, телефон/факс \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Керівництво (прізвище, ім’я, по батькові) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Загальна вартість пропозиції закупівлі з урахуванням всіх податків і зборів (цифрами і прописом) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ грн.

Цінова пропозиція (заповнити таблицю):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Найменування | Одиниця виміру | Кількість | Ціна за одиницю, грн., з ПДВ\* | Загальна вартість, грн., з ПДВ\* |
| 1 | Цукерки Конафето неро Рошен  | кг | 20 |  |  |
| 2 | Шоколадні цукерки Ромашка Рошен  | кг | 30 |  |  |
| 3 | Шоколадні цукерки Мірель Бісквіт Шоколад  | кг | 20 |  |  |
| 4 | Шоколадні цукерки Ніколь Бісквіт Шоколад  | кг | 15 |  |  |
| 5 | Шоколадні цукерки Ліщина  | кг | 8 |  |  |
| 6 | Цукерки Корівка Рошен  | кг | 10 |  |  |
| 7 | Карамельні цукерки Еклер Рошен  | кг | 23 |  |  |
| 8 | Карамельні цукерки Рачки Рошен  | кг | 35 |  |  |
| 9 | Карамельні цукерки Молочна крапля Рошен  | кг | 10 |  |  |
| 10 | Карамельні цукерки Сливки-Лінивки Рошен  | кг | 27 |  |  |
| 11 | Шоколадні цукерки Каракум Рошен | кг | 8 |  |  |
| 12 | Шоколадний батончик (43 гр) з помадно-шоколадною начинкою Рошен  | шт | 260 |  |  |
| 13 | Цукерки Шалена бджілка фрутті Рошен  | кг | 10 |  |  |
| 14 | Цукерки Бабусині казки Житомирські Ласощі  | кг | 10 |  |  |
| Вартість пропозиції: | ∑ |

1.Ціна за одиницю має враховувати всі затрати Постачальника (постачальника) на транспортування, страхування, навантаження, розвантаження, сплату податків і зборів (обов’язкових платежів) тощо. Якщо Постачальник не є платником ПДВ поруч з ціною за одиницю має зазначити словами „без ПДВ”.

2. Загальна ціна має враховувати всі затрати Постачальника (постачальника) на транспортування, страхування, навантаження, розвантаження, сплату податків і зборів (обов’язкових платежів) тощо. Якщо Постачальник не є платником ПДВ поруч з ціною за одиницю має зазначити словами „без ПДВ”.

Ціна договору визначається згідно пропозиції учасника торгів. Ціна на товар включає вартість самого товару, витрати на транспортування товару до місця поставки, страхування, навантаження, розвантаження, сплату податків і зборів (обов’язкових платежів), та інші платежів, усі інші витрати. Товар постачається партіями відповідної якості, в необхідній кількості, згідно замовлень отриманого від замовника.

Ми погоджуємося з умовами, що Ви можете відхилити нашу пропозицію, та розуміємо, що Ви не обмежені у прийнятті будь-якої іншої пропозиції з більш вигідними для Вас умовами.

Разом з цією пропозицією ми надаємо документи, передбачені Додатком №2 до цього оголошення форматі PDF або JPEG (скановані або оцифровані) що містять розбірливі зображення.

Якщо наша пропозиція буде акцептована, ми беремо на себе зобов’язання на підписання Договору на наступний день після оприлюднення повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, але не пізніше ніж через 20 днів відповідно до вимог документації.

Гарантуємо не звертатись за підвищенням ціни за одиницю товару до 10% - не частіше ніж один раз на 90 днів з моменту підписання договору про закупівлю (але не раніше ніж 30 днів з дати укладання договору).

Учасник гарантує зменшення цін на товар у випадку відповідного зменшення ринкових цін. Ознайомившись з технічними вимогами, вимогами щодо кількості та термінів поставки товару, ми маємо можливість і погоджуємося надати товар в необхідній кількості та в установлені Замовником строки.

Посада, прізвище, ініціали, підпис уповноваженої особи Учасника, завірені печаткою\*.

(\* Ця вимога не стосується Учасників, які в своїй діяльності не користуються печаткою, згідно з чинним законодавством)

*Зверніть увагу! Прохання не занижувати ціни на товар за рахунок зниження його якості. Пропозиції надавайте за реальними цінами, за якими ви зможете поставляти якісний товар. У випадку поставки неякісного товару договір буде розірвано*.