



Socijalno bankarstvo

Priprema ponuda

Priručnik





UVOD

Sastavljanje ponude za prodaju robe ili usluge je bitan deo poslovanja. Valjano napravljena ponuda može rezultirati većim brojem kvalitetnijih poslova i većim obimom prodaje. S druge strane, nejasna, višeznačna i zbunjujuća ponuda može dovesti do sporenja u toku izvršenja ugovorenog posla, čija posledica je ispravka loše sastavljenih ugovora.

U ovom tekstu će biti opisan moguć i ispravan način pravljenja ponude.

Ponekad se u praksi izrazi ponuda i predračun (ili profaktura) izjednačavaju.

Mi to ovde nećemo uraditi, već ćemo nudom smatrati dokument koji prethodi predračunu. Odnosno, na osnovu ponude kupac je odlučio šta tačno želi i izvršio porudžbinu. Nakon prihvaćene ponude, kupcu se ispostavlja predračun kako bi izvršio uplatu pre izvršenja usluge ili isporuke proizvoda/robe.

Prema Zakonu o obligacionim odnosima, „ponuda je predlog za zaključenje ugovora učinjen određenom licu, koji sadrži sve bitne sastojke ugovora tako da bi se njegovim prihvatanjem mogao zaključiti ugovor“. Ovime se treba rukovoditi prilikom pravljenja ponude. Odnosno, uvek treba imati na umu da prihvatanje ponude znači da je sklopljen ugovor sa stranom koja ponudu prihvata, bez obzira na to što ugovor nije sklopljen u pisanoj formi. Jer, „ugovor je zaključen kad su se ugovorne strane saglasile o bitnim sastojcima ugovora“. Pisana forma ugovora nije obavezna, već je propisana samo za određene vrste ugovora.

Za ugovor o prodaji, bitni sastojci ugovora su stvar (predmet) prodaje, kao i cena. Međutim, „kad ugovorom o prodaji u privredi cena nije određena, niti u njemu ima dovoljno podataka pomoću kojih bi se ona mogla odrediti, kupac je dužan

platiti cenu koju je prodavac redovno naplaćivao u vreme zaključenja ugovora, a u nedostatku ove, razumnu cenu“.

Dakle, u privredi je važeći ugovor i bez ugovorene cene.

Iz sledećih stavova Zakona o obligacionim odnosima, jasno je da u određenim slučajevima ponuda i njeno prihvatanje mogu aludirati na to da je ugovor zaključen bez jasne svesti o tome.

„Predlog za zaključenje ugovora učinjen neodređenom broju lica koji sadrži bitne sastojke ugovora čijem je zaključenju namenjen, važi kao ponuda, ukoliko drugačije ne proizilazi iz okolnosti slučaja ili običaja“.

„Izlaganje robe sa označenjem cene smatra se kao ponuda, ukoliko drugačije ne proizilazi iz okolnosti slučaja ili običaja.“

„Slanje kataloga, cenovnika, tarifa i drugih obaveštenja, kao i oglasi učinjeni putem štampe, letaka, radija, televizije ili na koji drugi način, ne predstavljaju ponudu za zaključenje ugovora, nego samo poziv da se učini ponuda pod objavljenim uslovima.“

Dakle, prihvatanjem ponude je uspostavljen tzv. obligacioni odnos između onog ko je sačinio i poslao ponudu i strane koja ju je prihvatila, rezultirajući pojavom uloga poverioca i dužnika. Prema našim propisima, ovi odnosi su apriori regulisani Zakonom o obligacionim odnosima. Ti propisi se odnose kako na privredu, tako i na fizička lica.

Da bi se izbegla mogućnost raznolikog tumačenja ponude, preporučljivo je da ona jasno, detaljno i jednoznačno pokazuje šta se nudi. Ponekad je potrebno navesti i šta se ne nudi, odnosno šta ponuda ne obuhvata, kako bi bili predupređeni mogući pogrešni zaključci. Primer dobre prakse je posedovanje standardnih ugovora o prodaji koji se potpisuju sa svim kupcima, tzv. tipski ugovori.

Razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija i interneta omogućava da se lako, brzo i jeftino postave i preuzmu tzv. opšti uslovi prodaje (poslovanja) putem internet strane prodavca. Tada je na svakom dokumentu (ponudi, predračunu i računu) potrebno staviti napomenu da su sastavni deo ponude, predračuna ili računa i opšti uslovi prodaje (poslovanja), koji se mogu pogledati na zvaničnoj internet strani.

Sa ciljem pojednostavljivanja, ponuda je zapravo jedan specifičan dopis. Zato treba da sadrži sledeće elemente dopisa:

- ☑ **ponudu ispisanu na memorandumu,**
- ☑ **naziv primaoca ponude (privredno društvo, preduzetnik, institucija),**
- ☑ **ime i prezime primaoca ponude, ukoliko postoji i ukoliko je poznato,**
- ☑ **datum ponude i broj iz evidencije pod kojim je ponuda zavedena (zavodni broj),**
- ☑ **mesto sastavljanja ponude,**
- ☑ **broj evidencije primaoca ponude (njihov zavodni broj), ukoliko se ponuda dostavlja na njihov prethodni pisani zahtev (zahtev za dostavu ponude),**
- ☑ **naslov dopisa – predmet ponude,**
- ☑ **glavni tekst dopisa – odnosno, sama ponuda,**
- ☑ **podaci o firmi i licu i potpis lica koje šalje ponudu,**
- ☑ **popis priloga koji se dostavljaju uz ponudu,**
- ☑ **spisak svih primalaca ponude.**

Treba imati u vidu da svako tržište roba i usluga ima određene karakteristike koje je potrebno poznavati kako bi data ponuda imala veće šanse da bude razmotrena. Takođe, treba naći i pravu meru detaljnosti ponude i uloženog vremena. Previše detaljna ponuda može dovesti do previda bitnih elemenata od strane potencijalnog kupca. Zato je najpraktičnije rešenje umereno detaljna prva ponuda, napravljena uz razuman utrošak svih podrazumevanih resursa.

Međutim, ako se ponuda daje na osnovu zahteva za ponudom koji sadrži tačno navedene stavke, treba se potruditi i dati direktan i precizan odgovor.

Kao što je gore navedeno, bitan sastojak (element) ugovora o prodaji je ono što se prodaje. Pošto usluga nije opipljiv predmet sa određenim fizičkim karakteristikama, veoma važan deo ponude za pružanje usluga je opis usluge. Sastoji se iz delova

koje je moguće meriti opšte prihvaćenim merama, koje se mogu objektivno izmeriti, i delova koje je moguće meriti samo na osnovu ljudske procene (tj. subjektivno).

Ono što je najčešće moguće izmeriti kod usluge je vreme. Tako se recimo usluga zakupa, pretplate za telefon i internet, markice za uslugu prevoza i dr. plaća mesečno. Savetodavne usluge raznih profesija često se plaćaju na sat, kao i usluga parkiranja. Dakle, jedna od mera za veliki broj usluga je vreme i zato u ponudi za pružanje usluga uvek treba navesti vremenski period. Osim vremena, usluga se može meriti i drugim fizičkim merama. Recimo, usluga prevoza se može naplatiti na osnovu dužine puta u kilometrima i mase tovara u kilogramima, tonama ili metričkim tonama. Uobičajena mera za zanatske građevinske radove je površina za: malterisanje, gletovanje, krečenje, zidanje, asfaltiranje itd. Isporučena električna energija se meri kilovat-časom. Usluga zakupa se, pored

vremena, može meriti i kvadratnim metrima površine. Količina podataka se meri bitovima (bajtima, kilo/mega/giga/tera bajtima), a brzina protoka podataka u kilo/mega/giga bitima u sekundi. Isticanje reklame u novinama se meri stubačnim ili kvadratnim centimetrima, dok se puštanje reklame (*video/audio*) na televiziji/radiju meri sekundama. Cena TV reklame se ističe po sekundi, a može da zavisi i od gledanosti televizije u periodu emitovanja reklame, koja se meri rejtingom na poseban način.

Osiguravajuće kompanije cenu usluge osiguranja mere stepenom rizika, koji opet zavisi od niza objektivnih i subjektivnih pokazatelja.

S druge strane postoje usluge koje pružaju lekari, advokati, inženjeri, dizajneri, računovođe, savetnici, procenitelji, programeri i druga tzv. profesionalna zvanja. Kvalitet ovih

usluga teško je izmeriti objektivnom merom (osim vremenom). Glavni način za merenje pomenutih usluga čini ljudska procena.

U primeru kada se daje ponuda za reklamiranje na veb stranici, elementi (pored gore navedenih opštih stavki dopisa) ponude mogu biti sledeći:

- 1. Podatak o tome kome se upućuje.**
- 2. Opis proizvoda ili usluge sa svojstvenim karakteristikama, sa sadržajem i formom koji treba da zainteresuju potencijalnog kupca.**
- 3. Kompletan cenovnik ili deo cenovnika.**
- 4. Raspoloživa količina.**
- 5. Način i rok plaćanja.**
- 6. Rok važenja ponude.**
- 7. Način prihvatanja ponude.**
- 8. Informacija o tome šta ponuda ne obuhvata.**

1

Kome se upućuje

Ponuda može biti opšta ili upućena tačno određenom subjektu. Po ranije navedenom delu Zakona o obligacionim odnosima, opšta ponuda je „predlog za zaključenje ugovora učinjen neodređenom broju lica koji sadrži bitne sastojke ugovora čijem je zaključenju namenjen, važi kao ponuda, ukoliko drukčije ne proizilazi iz okolnosti slučaja ili običaja“. Opšta ponuda, postavljena je na veb stranu za širi krug potencijalno zainteresovanih subjekata.

2

Osnov za obraćanje

Kao što je rečeno za dopis, uvek je dobro imati neki osnov za obraćanje. Preterano obraćanje nekome bez pravog povoda može se smatrati uznemiravanjem, što nije moralno ispravno i zakonom je kažnjivo. Isto važi i za uznemiravanje putem neželjene (elektronske) pošte.

Firma koja drži do svog ugleda, uvek će se truditi da ima pravi osnov za obraćanje. Konkretno bi to mogla biti činjenica da je izvršeno istraživanje tržišta nakon koga je sačinjen spisak firmi koje bi mogle biti zainteresovane za reklamiranje na veb stranama. Tada je potrebno jasno naglasiti primaocima ponude razlog zbog kog su je baš oni dobili.



3 Opis usluge sa svojstvenim karakteristikama, sa sadržajem i formom da zainteresuje potencijalnog kupca

U ovom delu treba navesti opis usluge. Pretpostavlja se da je čitalac ponude upoznat sa osnovnom svrhom usluge (reklamiranje). Datim opisom postiže se da primalac ponude ponudenu uslugu prepozna kao nešto što je korisno za njega i što mu može pomoći da poveća prodaju, uštedi vreme i novac i slično. *Win-win* situacija mora biti jasna i nedvosmislena.

Bitno je što tačnije navesti način izvršenja usluge. Postoji mogućnost da druga strana bude zainteresovana za uslugu, ali da joj ne odgovara način izvršenja. Recimo, da firma želi da se reklamira na internet stranama, ali joj ne odgovara reklamiranje putem banera već želi da sponzoriše pisanje određenih članaka sa nizom ključnih reči koje su linkovane ka njihovoj internet strani. U takvom slučaju

treba procenti koliki napor predstavlja prilagođavanje jednom takvom zahtevu i uporediti sa koristima (cenom i dr.) koje se potencijalno mogu dobiti. Na osnovu takve procene, poželjno je odlučiti o mogućoj korekciji ponude.

4 Kompletan cenovnik ili deo cenovnika

Dobra je praksa poslati kompletan cenovnik mogućem kupcu. Tada kupac stiče osećaj da je komunikacija otvorena i da se ne kriju bitne stavke u vezi sa ponudom. Deo cenovnika treba slati u slučaju kada se zna ili sa velikom verovatnoćom pretpostavlja da kupac nema interesovanja za kompletnu ponudu.

Cena je često glavni činilac od koga zavisi prihvatanje ponude. Prodati po željenoj

ceni je bitna veština prodavca. Poznavanje kupca, kao i opšte poznavanje tržišta (jednom rečju, iskustvo) pomaže da se izvrši prodaja po željenoj ceni.

5 Raspoloživa količina

Kada je iz okolnosti jasno da je količina koja se nudi na prodaju bitna, to treba navesti u ponudi. Kada veliki prodajni objekti nude nešto na akciji po nižoj ceni, uvek stavljaju napomenu da akcijska cena važi do prodaje zaliha ili do isteka vremena akcijske prodaje.

U našem primeru, jasnim prikazivanjem internet strane sa raspoloživim mestima za banere i dr, potrebno je jasno navesti koja su mesta raspoloživa. Kada je neko mesto za baner zauzeto, u narednim ponudama to bi moralo biti jasno prikazano.

6

Način i rok plaćanja

Plaćanje u Srbiji između pravnih lica u tzv. domaćem platnom prometu je po pravilu bezgotovinski. To znači da se novac sa računa jedne firme putem naloga za prenos koji je dat banci, prebacuje na račun druge firme. Iako nema zabrane za gotovinsko poslovanje između pravnih lica (npr. *Metro Cash&Carry*), praktičnije je i jeftinije da se posluje bezgotovinski.

Bezgotovinsko plaćanje može biti realizovano i putem bankarskog kredita, kada banka prebacuje novac direktno na račun prodavca. Bezgotovinsko je i plaćanje putem platnih kartica, međutim ono je pre svega namenjeno za plaćanje stanovništva prema firmama. Proviziju za ovakvo plaćanje snose firme i ona iznosi 2-3% od ukupnog iznosa (sa PDV-om, ako je firma u sistemu PDV-a).

Plaćanje može biti unapred (tzv. avansno) ili odloženo plaćanje na određeni broj dana.

Kao garancija plaćanja, u Srbiji se najviše koriste menice privrednog društva, lične menice i bankarske garancije. U velikoj meri se koriste i zaloge na pokretnim stvarima i pravima, kao i hipoteke za nepokretnosti. Uglavnom, praksa je pokazala da je za male firme u Srbiji najbolja garancija naplata unapred. Kada to nije moguće zbog prirode tržišta i načina poslovanja, treba biti mudar i naći pravi način kako zaštititi firmu, imovinu firme i ličnu imovinu. Optimalno bi bilo da se za naša potraživanja od kupaca traži isti stepen garancije plaćanja kakav od nas traži banka ili naši dobavljači, koji u potpunosti ili delom finansiraju naše poslovanje. Nažalost, to u praksi gotovo nikada nije slučaj, a veoma često nije ni moguće, naročito za male firme.



7

Rok važenja ponude

Kao rok važenja ponude treba navesti razumno vreme za koje druga strana može da razmotri ponudu i odgovori.

Pored toga, rok važenja ponude treba dovesti u vezu sa rokom važenja ponude za ulazne elemente (materijal, roba, usluge) koji se nabavljaju od dobavljača. U suprotnom bi došlo do neprijatne situacije da kupac prihvati ponudu, a da dobavljač više nije u mogućnosti da isporuči svoj proizvod/uslugu prema ranijim uslovima, jer je istekao rok važenja njegove ponude.

Ako postoji neki promotivni period, i to treba navesti.

8

Osnov za oraćanje

Dobra je praksa definisati način prihvatanja ponude i preporuka je da prihvatanje ponude bude pisanim putem, potpisano od strane zakonskog zastupnika ili lica ovlašćenog sa strane kupca.

U slučaju spora, ako ne postoji potpisan ugovor, na red bi moglo da dođe dokazivanje da li je ponuda prihvaćena ili ne. Više članova Zakona o obligacionim odnosima govori o prihvatanju ponude, pa stoga potpisani ugovor ili prihvatanje ponude smanjuju mogućnost različitog tumačenja.

Ukoliko postoje propisane zakonske obaveze koje se moraju ispuniti pre izvršenja usluge, u ponudi treba navesti i ta ograničenja.

9 Način prihvatanja ponude

Ako je iz okolnosti davanja ponude ili iz prethodnog iskustva poznato da može da dođe do zabune ili pogrešnog razumevanja u ponudi, treba navesti i te slučajeve.

Kao što je gore već navedeno, uvek je dobro imati tzv. opšte uslove prodaje. U tom dokumentu treba jasno navesti sve ono što bi moglo stvoriti zabunu i navesti slučajeve u kojima se firma ograničava/ odriče od odgovornosti prema trećim licima.

U nastavku se nalaze primeri nekih ponuda.



Primer 1 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Izrada VEB orijentisanog softvera sa bazom podataka za potrebe Muzeja

Na osnovu vašeg upita u vezi sa izradom VEB orijentisanog softvera, dostavjamo sledecu ponudu:

Naziv aktivnosti	Količina: BROJ RADNIH SATI	
Projektovanje:		
Intervju i upoznavanje potreba i zahteva klijenta	4	14.400
Koncipiranje baze podataka	2	7.200
Projektovanje informacionog sistema	2	7.200
Dizajn korisničkog interfejsa:		
Izrada 3 inicijalna dizajna korisničkog interfejsa	18	64.800
Izmene na dizajnu korisničkog interfejsa	3	10.800
Dizajn unutrašnjih stranica korisničkog interfejsa	12	43.200
Koncipiranje animacija	2	7.200
Izvoz grafičkih elemenata za potrebe programiranja	2	7.200
Front-end / Back-end programiranje:		
Povezivanje front-end i back-end	4	14.400
Kreiranje stranice pretrage	8	28.800
Kreiranje stranice rezultata pretrage	8	28.800
Kreiranje stranice profila korisnika	8	28.800
Kreiranje stranice za dostavljanje dokumentacije	8	28.800
Kreiranje animacija u javascript-u	12	43.200
Izrada modula za upravljanje korisnicima, dokumentima, foto i vodeo materijalima i lokacijama	24	86.400
Održavanje tokom 12 meseci	24	57.600

Ukupna vrednost ponude: 478.800,00 RSD bez PDV-a.

Napomena: _____ (naziv ponuđača) nije u sistemu PDV-a.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 2 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Nabavka računarske i multimedijalne opreme

Poštovani,

na osnovu vašeg upita u vezi sa nabavkom računarske i multimedijalne opreme dostavljamo ponudu:

Broj budžetske linije	OPIS	Količina	Cena sa PDV-om
3.1	Desktop računar: Procesor: pentium 5, Memorija: min 8 GB Hard disk: min 1 TB Grafička karta: integrisana Zvučna karta: integrisana Optički ureaj: DVD-RW Napajanje: 550W Monitor: veličina min 21 inch, rezolucija min 1600x900; Tastatura Miš: bežični Operativni sistem-opciono	1 kom	92.015,37
3.2	Touch screen w/HD sa softverom 32 inch, sa kompjuterskim modulom, sa instalacijom /montažom	7 kom	1.609.640,23
3.3	Klima uređaj 12000 BTU, split sistem, sa ugradnjom	2 kom	86.230,73

Ukupna vrednost ponude: 1.787.886,36 RSD sa uključenim PDV-om

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 3 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Izrada drvenih panoa

Poštovani,

na osnovu vašeg upita u vezi sa izradom drvenih panoa dostavljamo sledeću ponudu:

Detaljan opis	Količina	Jedinična cena sa PDV	Ukupna cena sa PDV
a. Pano, dimenzija 144x162cm sa ramom Materijal: duglazija, farbanje uljanom bojom, sa montažom;	10 komada	9.800,00	98.000,00
b. Pano, dimenzija 138x161cm sa ramom Materijal: duglazija, farbanje uljanom bojom sa montažom;	8 komada	9.300,00	74.400,00
c. Pano, dimenzija 108x161cm sa ramom Materijal: duglazija, farbanje uljanom bojom, sa montažom;	4 komada	7.300,00	29.200,00
d. Pano, dimenzija 99.5x161cm sa ramom Materijal:duglazija , farbanje uljanom bojom, sa montažom;	6 komada	6.720,00	40.320,00
UKUPNO	28 komada		241.920,00

Ukupna vrednost ponude sa PDV: **241.920,00 RSD**

Rok za izvedbu: **30 dana od dana potpisivanja ugovora**

AVANS: **20% od ugovorene cene**

Primer 4 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije, ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Dizajn i unapređenje vizuelnog identiteta

Poštovani,

na osnovu vašeg upita dostavljamo sledeću ponudu:

Opis posla	Količina: RADNI SATI	Jedinična cena	Ukupna cena sa PDV
Idejno rešenje za uređenje enterijera firme (kolorit, raspored elemenata, vizuelni identitet i izgled izložbenog prostora).	24	1.312,00	31.488,00
Kreiranje novih piktograma/vizuala koji prate vizuelni identitet buduće postavke	40	1.312,00	52.480,00
Redizajn logotipa	24	1.312,00	31.488,00
Adaptiranje vizuelnog identiteta i grafička priprema vizuala	48	1.312,00	62.976,00
Prilagođavanje grafičkog rešenja za korisnički interfejs interaktivne baze	24	1.312,00	31.488,00
Priprema za štampu	24	1.312,00	28.632,00
UKUPNO	184		238.552,00

Ukupna vrednost ponude koja uključuje PDV: 238.552,00 RSD

Rok za isporuku: 12 radnih dana od dana prihvatanja ponude.

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 5 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Prevodilačke usluge

Poštovani,

na osnovu vašeg upita za prevod dokumentacije dostavljamo sledeću ponudu:

Opis posla	Količina - planirano	Jedinična cena	UKUPNO
Prevod dokumentacije sa srpskog na engleski	1.400 strana	1.305,00	1.825.600,00

Ukupna vrednost ponude: 1.825.600,00 RSD

ROK za izvršenje: 15 radnih dana od dana prihvatanja ponude.

Napomena* _____ nije u sistemu PDV-a.

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 6 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Štampa samolepljivih banera 4/4-prema urađenoj pripremi

Poštovani,

na osnovu vašeg upita, obrasca strukture cena i pregledanog dizajna u formi pripreme za štampu, dostavljamo Vam sledeću ponudu:

Štampa na PVC foliji mat, latex štampa ekološkim bojama, sa ugradnjom/montažom.

Površina za štampu i lepljenje: 48 m²

Lokacija za isporuku/montažu: Subotica, Gradska galerija, R. Srbija

Rok za izradu/iskoruku i montažu: 10 dana od datuma ponude

48 m² x 1.770,00 RSD = 84.960,00 RSD sa uračunatim PDV-om

Avans u visini od 25% nakon prihvatanja ponude.

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 7 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije, ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Elektroinstalaterski radovi i oprema

Poštovani,

na osnovu vašeg upita, dostavljamo Vam sledeću ponudu:

1.	Demontaža postojećeg razvodnog ormara EZN osigurači, VS kleme, kanalice i provodnici	kom	1	42.800,00	42.800,00
2.	Kabliranje šinskog razvoda, panik rasvete PPOO 3X1,5 mm ² crne boje	met	80.000	280,00	22,400.00
3.	Kabliranje šuho II priključnica kablom PPOO 3X2,5mm ² crne boje	met	70	350,00	24,500.00
4.	Zamena oštećenih delova na postojećim zidnim svetiljkama i ugradnja Led sijalica snage 3 w	kom	28	3,600.00	100,800.00
5.	Led reflektori šinski snage 15-30w ugao rasipanja 48 stepeni svetlost 4000K	kom	40.00	6,368.40	254,736.00
6.	Izrada projekta izvedenog stanja	kom	1.00	34,600.00	34,600.00

UKUPNO:

479.836,00 RSD

Avans u visini od 25% nakon prihvatanja ponude uplatiti na račun 340-6962688978298-88

sa pozivom na broj ponude u delu: Svrha uplate.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 8 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije, ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Prevoz kamenog agregata i angažovanje radne mašine

Poštovani,

na osnovu vašeg upita, dostavljamo Vam sledeću ponudu:

Transport kamenog agregata na relaciji Kamenolom Gradac-Batočina-lokacija klijenta Kamion sa kantom 13 t	Po turi prevoza	8.600,00 RSD	23 ture	197.800,00
Rad mašine na iskopu zemljanog humusa	Po radnom satu	4.200,00 RSD	60 radnih sati	252.000,00
UKUPNO				449.800,00

U cenu je uračunat PDV po stopi od 20%.

Avans u visini od 25% uplatiti nakon prihvatanja ponude, po stavki za transport.

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 9 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije, ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Putnički prevoz-ugovoreni

Poštovani,

na osnovu vašeg upita za organizaciju prevoza učesnika konferencije, dostavljamo Vam sledeću ponudu:

Rb.	Opis	Jd. mere	Cena po jedinici	Br. jedinica	Ukupno
1	Prevoz putnika na relaciji Beograd-Sutomore-Beograd dvospratnim autobusom kapaciteta cca. 80 mesta	Km	176,00 RSD	1.000 KM	176.000,00
2	Auto dan	Dan	4.200,00 RSD	3	12.600,00
3	Smeštaj za dva vozača na bazi polupansiona	Dan	6.400,00 RSD	2	12.800,00
	UKUPNO bez PDV-a				201.400,00
	UKUPNO PDV				40.280,00
	UKUPNO sa PDV				241.680,00

Avans u visini od 25% uplatiti nakon prihvatanja ponude i zaključenja ugovora o prevozu.

25% pre početka putovanja.

Ostatak od 50% nakon završetka putovanja.

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

Primer 10 >

Davalac ponude: na memorandumu sa osnovnim podacima firme

Primalac ponude: Pun naziv, adresa, PIB, matični broj i ime i prezime osobe koja je poslala zahtev za ponudu

Ponuda broj: 12/2018 (broj iz evidencije, ukoliko se ista vodi u delovodniku)

Datum ponude: 23.12.2018.

Mesto: Beograd

Predmet ponude: Sadnice, oprema i instalacija opreme za plantažu jagoda

Poštovani,

na osnovu vašeg upita dostavljamo Vam sledeću ponudu za opremanje plantaže površine 0.5 ha:

Rb.	Opis	Jd. mere	Cena po jedinici	Br. jedinica	Ukupno
1	Sertifikovane sadnice jagode	Komad	22.72	20.000	454.545,45
2	Malc folija	Kg	366.67	180	66.000,00
3	Traka za navodnjavanje	Metar	5.75	6.500	37.375,00
4	Sistem glavnih vodova sa elementima za navodnjavanje	Komplet	95.000	1	95.000,00
5	Usluga postavljanja sistema za navodnjavanje i instalacija opreme	Komplet	24.000	1	24.000,00
UKUPNO bez PDV-a					676.920,45
UKUPNO PDV					89.929,54
UKUPNO sa PDV					766.849,99

Ponuda je rađena na osnovu parametara i lokacije koju ste naveli u zahtevu.
Stopa PDV-a za sadnice je 10%, a 20% za ostalu robu i usluge.
Avans u visini od 50% vrednosti sadnica jagoda. Ostalih 50% dan pre isporuke.
Za svu ostalu robu avans je 100% jedan dan pre isporuke.

Rok isporuke 15.06.2019. godine

Srdačan pozdrav.

Ime i prezime/funkcija – potpis i pečat _____

   Erste Banka Srbija

 @ErsteBankSrbija

 erste_banka_srbija

 erste.banka.srbija

www.erstebank.rs

ERSTE
Bank

Socijalno bankarstvo



Ovo finansiranje proističe iz garancije koju je finansirala Evropska unija po Programu za zapošljavanje i društvenu inovaciju ('EaSI').



Izrada ovog sadržaja omogućena je uz podršku americkog naroda putem

Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID). Sadržaj je isključivo odgovornost Erste Banke i ne predstavlja nužno stavove USAID-a ili Vlade SAD.