**Załącznik nr 3 do Regulaminu udzielania zamówień z wyłączeniem stosowania przepisów ustawy – Prawo zamówień publicznych   
w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie**

# NOTATKA Z NEGOCJACJI

w postępowaniu przeprowadzonym przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie, o udzielenie zamówienia o wartości brutto przekraczającej kwotę 12 000 zł i wartości netto nieprzekraczającej kwoty 130 000 zł

1. Notatka dotyczy wniosku nr:
2. Opis przedmiotu zamówienia (zgodny z opisem przedmiotu zamówienia zamieszczonym w zaproszeniu):

1. Zaproszenie do negocjacji zostało skierowane do następujących wykonawców:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Nazwa (firma) wykonawcy** | **Adres e-mail, na który zostało wysłane zaproszenie do negocjacji** | **Siedziba firmy albo miejsce zamieszkania i adres wykonawcy** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Ewentualne uzasadnienie zwrócenia się tylko do jednego wykonawcy:

1. Przeprowadzono negocjacje z następującymi wykonawcami:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Nazwa (firma) wykonawcy** | **Siedziba firmy albo miejsce zamieszkania lub adres siedziby i adres e-mail wykonawcy** | **Data przeprowadzenia negocjacji** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Przebieg negocjacji:
   1. Uczestnicy negocjacji:

Uczestnicy negocjacji z wykonawcą 1.

……………………………………………

Uczestnicy negocjacji z wykonawcą n.

……………………………………………

* 1. Elementy propozycji wykonawców podlegające negocjacjom (należy wskazać kluczowe warunki propozycji, które były przedmiotem negocjacji z każdym z wykonawców):

………………………………………………………………………………………

* 1. Kluczowe ustalenia dotyczące negocjowanych warunków (należy syntetycznie opisać wyjściową propozycję każdego wykonawcy, uzyskane w drodze negocjacji zamiany propozycji oraz ich ewentualny wpływ na zakładany zakres przedmiotu zamówienia i skuteczne osiągnięcie celu zamówienia):

Kluczowe ustalenia negocjacji z wykonawcą 1.

………………………………………………………

Kluczowe ustalenia negocjacji z wykonawcą n.

………………………………………………………

* 1. Ocena wyników negocjacji pod względem możliwości realizacji celu zamówienia:

……………………………………………………….

1. Do upływu terminu składania ofert ostatecznych złożono (nie dotyczy negocjacji z jednym wykonawcą):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr oferty** | **Data złożenia oferty** | **Nazwa (firma) wykonawcy** | **Siedziba firmy albo miejsce zamieszkania lub adres siedziby i adres e-mail wykonawcy** | **Cena ofertowa netto** | **Cena ofertowa brutto** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. W wyniku przeprowadzonego postępowania wybrano …………………………
2. Uzasadnienie wyboru:

Sporządził: ……………………

Data i podpis: …………………

Zatwierdził: ……………………

Data i podpis kierownika jednostki realizującej: ………………………………..