

Regulamin sprzedaży surowca drzewnego na podstawie negocjacji handlowych w Nadleśnictwie Głęboki Bród

§1

[Ogólne zasady negocjacji handlowych]

1. Do negocjacji handlowych może przystąpić osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą zajmującą się zakupem lub przerobem surowca drzewnego (dalej przedsiębiorca).
2. Warunkiem uczestnictwa w negocjacjach handlowych jest akceptacja regulaminu przed przystąpieniem do procedury negocjacji handlowych przez przedsiębiorcę w formie pisemnej lub elektronicznej z adresu e-mail podanego w Centralnej Kartotece Kontrahentów. Brak otrzymania zaakceptowanego przez przedsiębiorcę Regulaminu oznacza brak możliwości wzięcia udziału w negocjacjach handlowych.
3. W negocjacjach handlowych nie mogą uczestniczyć przedsiębiorcy, którzy:
 - 1) są zarejestrowani w Centralnej Kartotece Kontrahentów i posiadają aktywną blokadę z powodu braku potwierdzenia zawarcia umowy kupna – sprzedaży na piśmie w dowolnej procedurze sprzedaży drewna w jednostkach organizacyjnych Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe,
 - 2) są zarejestrowani w Centralnej Kartotece Kontrahentów i posiadają należności przeterminowane w jednostkach organizacyjnych Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe nie objęte zabezpieczeniem.
 - 3) nie są zarejestrowani w Centralnej Kartotece Kontrahentów i nie złożyli oświadczenia o braku należności przeterminowanych w jednostkach organizacyjnych Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe nie objętych zabezpieczeniem i o potwierdzeniu zawarcia wszystkich umów kupna – sprzedaży na piśmie w dowolnej procedurze sprzedaży drewna w jednostkach organizacyjnych Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe.
4. Ochrona danych osobowych przedsiębiorców biorących udział w negocjacjach handlowych jest realizowana na podstawie obowiązujących przepisów, w tym Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych - rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dn. 27 kwietnia 2016r., zgodnie z „Klauzulą informacyjną o przetwarzaniu danych osobowych” stanowiącą załącznik nr 2 do regulaminu.
5. Procedurę negocjacji handlowych można stosować wyłącznie dla surowca drzewnego niesprzedanego w co najmniej dwóch aukcjach internetowych w aplikacji e-drewno.
6. Procedura negocjacji dotyczy surowca drzewnego o określonej grupie handlowo-gatunkowej (GHG) wymienionej w wykazie grup handlowo-gatunkowych ogłoszonym przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych na stronie internetowej Portalu Leśno-Drzewnego, pozyskanego zgodnie z obowiązującymi normami i warunkami technicznymi – wykaz aktualnie obowiązujących norm i warunków technicznych jak

i wykaz aktualnych GHG dostępny jest pod adresem internetowym: www.drewno.zilp.lasy.gov.pl/drewno.

7. Negocjacje handlowe mogą odbywać się w formie: bezpośredniego spotkania Komisji negocjacyjnej z potencjalnymi nabywcami, wideokonferencji lub poprzez złożenie ofert. Formę ustala nadleśnictwo i podaje ją w ogłoszeniu o sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych.
8. Negocjacje ze strony nadleśnictwa prowadzi Komisja powołana decyzją nadleśniczego składająca się z co najmniej 3 osób.
9. Z negocjacji handlowych sporządzany zostaje protokół zawierający ustalenia Komisji z przedsiębiorcą. Komisja wraz z protokołem/protokołami przedkłada nadleśniczemu wnioski z negocjacji. Zatwierdzenie protokołu przez nadleśniczego pozwala na zawarcie z przedsiębiorcą umowy kupna-sprzedaży. Wzór umowy stanowi załącznik nr 1 do Regulaminu.
10. Sprzedaż na podstawie negocjacji handlowych może odbyć się na wniosek przedsiębiorcy lub na podstawie ogłoszenia Nadleśnictwa o sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych.
11. Proponowana wyjściowa cena netto do negocjacji handlowych jest równa cenie otwarcia dla sortymentu reprezentatywnego danej grupy handlowo-gatunkowej z aukcji internetowych w aplikacji e-drewno dla Nadleśnictwa na dzień ogłoszenia negocjacji.
12. O przyjęciu końcowej ceny netto z negocjacji handlowych decyduje Nadleśniczy.

§2

[Przebieg procedury negocjacji handlowych]

1. O planowanej sprzedaży w formie negocjacji handlowych nadleśnictwo informuje potencjalnych oferentów poprzez wywieszenie ogłoszenia na tablicy ogłoszeń w siedzibie nadleśnictwa oraz umieszczenie ogłoszenia na stronie nadleśnictwa nie później niż 4 dni robocze przed dniem przeprowadzenia negocjacji liczonych od dnia następnego po dniu wywieszenia i opublikowania ogłoszenia.
2. Ogłoszenie o sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych zawiera:
 - a) formę negocjacji,
 - b) sortyment/ GHG/ szacunkowy udział klas grubości i jakości,
 - c) ilość oferowanego surowca drzewnego,
 - d) minimalną ilość zakupu,
 - e) proponowaną wyjściową cenę netto,
 - f) termin i sposób złożenia oferty,
 - g) termin ogłoszenia wyboru ofert przez Nadleśnictwo,
 - h) termin odbioru surowca drzewnego.
3. Przystąpienie przedsiębiorcy do negocjacji jest jednoznaczne z zapoznaniem się z treścią ogłoszenia o sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych i akceptacją jego zapisów.
4. Negocjowana cena dotyczy 1m³ surowca i określana jest dla sortymentu reprezentatywnego danej grupy handlowo-gatunkowej. Jest to cena netto w pełnych złotych (bez podatku VAT), na bazie Ex Works Incoterms 2010:
 - a) po zrywce przy leśnej drodze wywozowej,

- b) bez dokonanej zrywki.
5. Ceny pozostałych klas jakości i grubości są ustalane z zastosowaniem przeliczników dla sortymentów surowca drzewnego w ramach grupy handlowo-gatunkowej obowiązujących w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe w dniu przeprowadzania negocjacji. Wykaz przeliczników ustala w drodze decyzji Dyrektor Generalny Lasów Państwowych i opublikowany jest on na stronie internetowej portalu leśno-drzewnego.
 6. Ceny wyliczone na podstawie przeliczników zaokrąglane są z dokładnością do jednego grosza.
 7. W przypadku negocjacji handlowych prowadzonych na podstawie złożonych ofert:
 - 1) przystępujący do negocjacji przedsiębiorcy przesyłają w wyznaczonym terminie ofertę zgodnie z warunkami wynikającymi z ogłoszenia negocjacji handlowych; oferta musi zawierać:
 - a) pełną nazwę przedsiębiorcy składającego ofertę wraz z numerem NIP i REGON,
 - b) ilość oferowanego surowca drzewnego jaką przedsiębiorca chce zakupić (nie mniejsza niż podana w ogłoszeniu minimalna ilość zakupu),
 - c) proponowaną przez przedsiębiorcę cenę netto reprezentanta GHG,
 - d) niezbędne dane teleadresowe do kontaktu z przedsiębiorcą,
 - e) wybraną formę płatności zgodną z zapisami §4 regulaminu,
 - f) oświadczenie o braku należności przeterminowanych nie objętych zabezpieczeniem oraz potwierdzeniu zawarcia wszystkich umów kupna-sprzedaży na piśmie (jeżeli przedsiębiorca nie jest zarejestrowany w Centralnej Kartotece Kontrahentów)
 - 2) przedsiębiorca może złożyć ofertę tylko raz w wyznaczonym terminie, nie ma możliwości jej korekty,
 - 3) przedsiębiorca związany jest złożoną ofertą do dnia zawarcia umowy kupna-sprzedaży przez Nadleśnictwo,
 - 4) Nadleśnictwo nie odpowiada za skutki nieprawidłowo złożonej oferty zakupu surowca drzewnego,
 - 5) Komisja sporządza z przeprowadzonej negocjacji handlowej protokół, w którym opisuje ustalenia (m.in. ilość surowca jaką oferent chce kupić, wynegocjowaną cenę netto reprezentanta GHG, termin odbioru surowca, sposób płatności) zawarte z oferentami oraz ocenia, które ustalenia z oferentami są najkorzystniejsze dla Nadleśnictwa, opisuje przebieg procedury oraz przedkłada sporządzony protokół wraz z wnioskami Komisji Nadleśniczemu,
 - 6) protokół zatwierdza Nadleśniczy oraz decyduje o wyborze oferty i przedsiębiorcy, z którym zostanie zawarta umowa kupna-sprzedaży,
 - 7) decyzja o wyborze oferty podejmowana jest przez Nadleśniczego - jest ona ostateczna i niepodważalna,
 - 8) przedsiębiorcy biorący udział w negocjacjach są informowani o wynikach negocjacji w terminie podanym w zaproszeniu do negocjacji.

8. W przypadku negocjacji handlowych prowadzonych w formie bezpośredniego spotkania Komisji negocjacyjnej z potencjalnymi nabywcami lub wideokonferencji:
- 1) sporządza się protokoły z przeprowadzonych z każdym przedsiębiorcą negocjacji zawierające informacje o: przedsiębiorcach biorących udział w negocjacjach, przebiegu negocjacji (w tym: ilości oferowanego surowca drzewnego jaką dany przedsiębiorca chciał zakupić i proponowanej przez tego przedsiębiorcę cenie netto dla danego reprezentanta GHG, sposobie płatności), wyniku negocjacji (w tym m.in.: ilość sprzedanego surowca, wynegocjowaną cenę netto reprezentanta GHG, termin odbioru surowca, sposobie płatności).
 - 2) protokoły wraz z wnioskami Komisji przedstawione zostają przez Komisję nadleśniczemu, który podejmuje decyzję o wyborze oferty i przedsiębiorcy, z którym zostanie zawarta umowa kupna-sprzedaży.
 - 3) decyzja o wyborze oferty podejmowana jest przez Nadleśniczego - jest ona ostateczna i niepodważalna,
 - 4) przedsiębiorcy biorący udział w negocjacjach są informowani o wynikach negocjacji w terminie podanym w zaproszeniu do negocjacji.

§3

[Umowa kupna-sprzedaży]

1. Umowa kupna-sprzedaży obowiązuje od dnia zatwierdzenia przez Nadleśniczego protokołu z negocjacji i podjęcia decyzji o wyborze oferty danego przedsiębiorcy i na jego podstawie zostaje zawarta. Wymagana jest forma papierowa opatrzona własnoręcznymi podpisami lub cyfrowa opatrzona elektronicznym podpisem kwalifikowalnym.
2. Zawierając umowę kupna-sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych przedsiębiorca, który zabezpieczy w pełni należności przysługujące Skarbowi Państwa może wybrać odroczony termin płatności za zakupione drewno, wynoszący: 14 dni, 21 dni, 30 dni. Sprzedawca może wyrazić zgodę na wydłużenie terminów płatności do maksymalnie 90 dni od daty wystawienia faktury, pod warunkiem zapewnienia należytego zabezpieczenia.
3. Podpisanie umowy kupna-sprzedaży następuje do 14 dni roboczych od dnia następnego po zakończeniu negocjacji. Niedotrzymanie przez przedsiębiorcę terminu oznacza, że zawarcie umowy kupna – sprzedaży nie zostało potwierdzone na piśmie. Brak potwierdzenia zawarcia umowy kupna – sprzedaży w wyznaczonym terminie uprawnia nadleśniczego do odstąpienia od umowy kupna-sprzedaży oraz nałożenia blokady w aplikacji e-drewno i w Portalu Leśno-Drzewnym oraz w procedurze negocjacji handlowych w Nadleśnictwie Głęboki Bród na okres 360 dni liczonych od dnia podpisania przez nadleśniczego protokołu negocjacyjnego.

§4

[Realizacja umowy]

1. Wydanie surowca drzewnego przedsiębiorcy może nastąpić po uiszczeniu należności za wydany surowiec w formie przedpłaty lub po złożeniu zabezpieczenia.
2. Przedsiębiorca przyjmuje do wiadomości, że zabezpieczeniem należności Skarbu Państwa, z tytułu zakupu surowca drzewnego, są odpowiednio:

- a) gwarancja bankowa,
 - b) gwarancja ubezpieczeniowa.
3. Dopuszcza się ustalenie przez strony innej formy zabezpieczenia należności z tytułu sprzedaży surowca drzewnego niż wymienione w ust. 1 pod warunkiem uzyskania przez nadleśniczego zgody dyrektora Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w Białymstoku.
 4. W procedurze negocjacji handlowych nie stosuje się rabatu.
 5. Przedsiębiorca może składać reklamacje ilościowe i jakościowa za zakupiony surowiec drzewny, z zastrzeżeniem §4 pkt. 6, w terminie 14 dni od daty wystawienia dokumentu wydania surowca drzewnego. Reklamacje obejmujące wady, których efektem może być szybko postępująca deprecjacja surowca drzewnego (sinizna, brunatnica, zaparzenie, pęknięcia, zasiedlenie przez owady) przedsiębiorca może składać w terminie do 5 dni od daty wystawienia dokumentu wydania surowca drzewnego. Reklamacja ilościowa z tytułu błędnego pomiaru przysługuje jedynie w przypadku surowca mierzonego w sztukach pojedynczo. Rozpatrzenie reklamacji nastąpi nie później niż 14 dni kalendarzowych od daty zgłoszenia.
 6. Zasady rozpatrywania reklamacji na surowiec drzewny stosowane w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe ustalane są decyzją Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych. W przypadku surowca drzewnego wydawanego na podstawie protokołu przekazania (PP) strony umowy mogą uzgodnić dodatkowe warunki rozpatrywania reklamacji.
 7. W przypadku negocjacji handlowych dotyczących pozostałości drzewnych zapisów z § 4 ust. 5 i 6 nie stosuje się.

Zatwierdzam do stosowania

NADLEŚNICZY
Nadleśnictwa Głęboki Bród
.....
Piotr Karnasiewicz (1)

Zapoznałem się z powyższym regulaminem
(wraz z załącznikami) i go akceptuję

.....
(data i podpis Klienta)

Wykaz załączników do Regulaminu:

1. Wzór umowy kupna-sprzedaży na:
 - a. drewno,
 - b. pozostałości drzewne.
2. Klauzula informacyjna o przetwarzaniu danych osobowych.

PROJEKT
Instytutu Chemii
Prof. Kowalski