

REGULAMIN
sprzedaży drewna w procedurze negocjacji handlowych
w Nadleśnictwie Elk

§ 1

1. Procedurę negocjacji handlowych stosuje się do surowca drzewnego niesprzedanych w co najmniej dwóch aukcjach internetowych w aplikacji e-drewno.
2. Sprzedaż na podstawie negocjacji handlowych może odbyć się na wniosek przedsiębiorcy lub na podstawie wystosowanego przez nadleśnictwo zaproszenia do negocjacji.
3. Decyzję o sprzedaży drewna w procedurze negocjacji handlowych podejmuje nadleśniczy.
4. Negocjacje handlowe ze strony nadleśnictwa prowadzi komisja powołana na podstawie zarządzenia Nadleśniczego.
5. Negocjacje handlowe mogą odbywać się w formie: bezpośredniego spotkania Komisji negocjacyjnej z potencjalnymi nabywcami lub poprzez złożenie ofert. Formę ustala nadleśnictwo i podaje ją w zaproszeniu do negocjacji.

§ 2

1. Do negocjacji handlowych może przystąpić osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną.
2. Warunkiem uczestnictwa w negocjacjach handlowych jest dostarczenie do Nadleśnictwa pisemnej akceptacji regulaminu oraz zgody na przetwarzanie danych osobowych najpóźniej przed rozpoczęciem negocjacji handlowych zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) – załącznik nr 4. Nie przekazanie zaakceptowanego przez przedsiębiorcę regulaminu oznacza brak możliwości wzięcia udziału w negocjacjach handlowych.

§ 3

1. O planowanej sprzedaży w formie negocjacji handlowych informuje się potencjalnych oferentów poprzez zamieszczenie zaproszenia na stronie internetowej i tablicy ogłoszeń nadleśnictwa w terminie 5 dni przed datą ich rozpoczęcia.
2. Zaproszenie do negocjacji jest jednoznaczne z ogłoszeniem sprzedaży w procedurze negocjacji handlowych i zawiera ono:
 - a) formę negocjacji;
 - b) ilość oferowanego surowca drzewnego oraz obszar gruntu z którego surowiec należy uprzątnąć w przypadku pozostałości drzewnych;

- c) sortyment/grupa handlowo-gatunkowa;
- d) szacunkowy udział klas grubości i jakości;
- e) proponowaną wyjściową cenę netto;
- f) termin odbioru surowca drzewnego;
- g) termin i sposób złożenia ofert lub przeprowadzenia negocjacji bezpośrednich;

§ 4

1. Cena wyjściowa (otwarcia) na poszczególne grupy handlowo-gatunkowe jest równa cenie minimalnej z aukcji e-drewno.
2. Negocjowana cena dotyczy ceny 1 m³ (jednego metra sześciennego) drewna reprezentanta danej GHG. Jest to cena netto w pełnych złotych (bez podatku VAT), na bazie Ex Works Incoterms 2010 po zrywce przy leśnej drodze wywozowej, a w przypadku pozostałości drzewnych (M2E) cena dotyczy 1m³ pozyskanych kosztem nabywcy.
3. Cena pozostałych klas jakości i grubości – z dokładnością do grosza - ustalana jest z zastosowaniem przeliczników dla sortymentów drewna w ramach grupy handlowo-gatunkowej obowiązujących na dzień negocjacji. Wykaz przeliczników jest ogłaszany przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych na stronie internetowej PL-D.

§ 5

1. Komisja ds. sprzedaży drewna przeprowadza negocjacje handlowe ze wszystkimi zainteresowanymi uczestnikami negocjacji.
2. Warunkiem przeprowadzenia negocjacji handlowych jest udział w nich przynajmniej jednego przedsiębiorcy.
3. Reguła negocjacji polega na ustaleniu najwyższej ceny ostatecznej w oparciu o cenę wyjściową.
W przypadku złożenia kilku ofert z tą samą ceną, oferentom zaproponowana zostanie możliwość złożenia oferty dodatkowej.
4. Przedsiębiorca jest związany ofertą do momentu podpisania przez strony umowy.

§ 6

1. Komisja z procedury negocjacyjnej sporządza protokół zawierający kluczowe ustalenia oraz wnioski z negocjacji, który następnie jest przedkładany nadleśniczemu do akceptacji. Zatwierdzenie protokołu upoważnia nadleśniczego do zawarcia umowy kupna-sprzedaży z wybranym przedsiębiorcą.
2. Z wybranym uczestnikiem negocjacji handlowych spisywana jest umowa.

§ 7

1. Nadleśnictwo zastrzega sobie prawo do unieważnienia negocjacji w całości lub części bez podania przyczyn.
2. Informacja o unieważnieniu negocjacji umieszczona zostanie na stronie internetowej i tablicy ogłoszeń nadleśnictwa Ełk.

ZAŁĄCZNIKI:

1. Wzór umowy kupna sprzedaży na pozostałości drzewne; Protokół przekazania powierzchni; Protokół odbioru powierzchni,
2. Wzór umowy kupna-sprzedaży na drewno,
3. Porozumienie uzupełniające.
4. Klauzula informacyjna o przetwarzaniu danych osobowych dla osób fizycznych.

NADLEŚNICTWO
Nadleśnictwo Elk
Andrzej Wyłucki



