REGULAMIN SPRZEDAŻY DREWNA W WIGIERSKIM PARKU NARODOWYM

**Postanowienia ogólne**

1. Sprzedaż drewna w Wigierskim Parku Narodowym (zwanym dalej WPN) prowadzi się w oparciu o zatwierdzone przez Dyrektora WPN roczne wnioski szczegółowe cięć pielęgnacyjnych i przygodnych, sporządzone na podstawie obowiązującego planu ochrony,
a w przypadku jego braku, zadań ochronnych zatwierdzonych przez właściwego Ministra.

2. Sprzedaż prowadzona jest w następujących trybach:

1) sprzedaż detaliczna,

2) przetarg nieograniczony,

3) negocjacje indywidualne z odbiorcami.

3. Wybór nabywców drewna w trybach wymienionych w ust. 2 pkt. 2, 3 podlega udokumentowaniu.

4. Klasyfikacja i oznaczenie drewna przeznaczonego do sprzedaży odbywa się zgodnie
z normą PN-92/D-02002 Surowiec drzewny. Podział, terminologia, symbole.

**Postanowienia szczegółowe**

**I. Sprzedaż detaliczna**

1. Sprzedaż detaliczna jest podstawową formą sprzedaży drewna w WPN i może mieć zastosowanie do wszystkich sortymentów drzewnych na zasadach określonych w Załączniku nr 1 do Zarządzenia nr 9/2010 Dyrektora WPN z dnia 01.06.2010 r. w sprawie oprogramowania systemowego do wykonywania zadań ochronnych w Wigierskim Parku Narodowym.

2. Cennik detaliczny jest ustalany zgodnie z zasadami określonymi w Załączniku nr 1
do Zarządzenia nr 9/2010 Dyrektora WPN z dnia 01.06.2010 r. w sprawie oprogramowania systemowego do wykonywania zadań ochronnych w Wigierskim Parku Narodowym.

**II. Przetarg nieograniczony**

1. Nabywców drewna w trybie przetargu nieograniczonego wyłania komisja przetargowa powoływana Zarządzeniem Dyrektora WPN, składająca się z co najmniej trzech członków.

2. Przetarg nieograniczony dotyczy wszystkich sortymentów przemysłowych
z wyjątkiem drewna M1 podlegającego sprzedaży detalicznej.

3. WPN zamieszcza w terminie do 30 listopada każdego roku na stronie internetowej oraz na tablicy ogłoszeń ogłoszenie o masie drewna przewidzianego do sprzedaży w roku następnym w trybie przetargu nieograniczonego wg specyfikacji gatunkowej, ilościowej, jakościowej i wymiarowej.

4. Okres sprzedaży (umowa) w ramach jednego przetargu obejmuje najwyżej 1 rok kalendarzowy.

5. Ogłoszenie o przetargu nieograniczonym powinno zawierać, co najmniej:

1) dane teleadresowe sprzedającego,

2) specyfikację ilościową i jakościową drewna planowanego do sprzedaży w ramach przetargu,

3) termin dostępności drewna planowanego do sprzedaży

4) miejsce oraz termin składania ofert - nie krótszy niż 7 dni od daty ogłoszenia przetargu,

5) termin otwarcia ofert,

6) planowany termin zakończenia procedury wyboru nabywców,

7) ceny wyjściowe,

8) współczynniki przeliczeniowe dla ceny drewna wielkowymiarowego,

9) druk oferty kupna drewna - do wypełnienia przez odbiorcę uczestniczącego
w przetargu,

10) wzór umowy,

11) oświadczenie oferenta o niezaleganiu z płatnościami w stosunku do WPN
z jakiegokolwiek tytułu.

6. Ofertę zakupu stanowi wypełniony w języku polskim załączony do ogłoszenia druk oferty kupna drewna.

7. Kryteria oceny ofert - cena,

8. Termin płatności:

1) odbiorcy stale współpracujący z WPN w zakresie zakupu drewna w okresie ostatnich 5 lat przed ogłoszeniem przetargu i nie zalegający z płatnościami za drewno - do 14 dni,

2) odbiorcy nowi i współpracujący z WPN w zakresie zakupu drewna w okresie krótszym niż ostatnie 5 lat przed ogłoszeniem przetargu i nie zalegający z płatnościami za drewno – przedpłata.

9. Z przetargu wyklucza się odbiorców, którzy na dzień składania ofert zalegają
z płatnościami w stosunku do WPN z jakiegokolwiek tytułu.

10. Sprzedaży przetargowej, z zastrzeżeniem ust.2, podlega:

1) 100% masy drewna zaplanowanego do pozyskania w ramach trzebieży,

2) 90% masa drewna pochodzącego z zaplanowanych cięć przygodnych i sanitarnych, zwanych dalej PCL.

11. 10% surowca drzewnego pochodzącego z PCL, planowanego do pozyskania w danym roku stanowi tzw. „rezerwę”. Faktyczne pozyskanie tego drewna uzależnione jest od stanu sanitarnego lasu i nie jest obligatoryjne - nie może być przedmiotem przetargu.

12. W skład „rezerwy” wchodzi również masa drewna, która na pisemny wniosek kupującego nie zostanie przez niego odebrana w wyznaczonym umową terminie.

13. Rezygnacja kupującego z odbioru wskazanej we wniosku partii drewna może spowodować naliczenie mu opłaty manipulacyjnej związanej z przygotowaniem surowca
do sprzedaży, w wysokości 5% wartości drewna zadysponowanego do odbioru.

14. Po zrealizowaniu umów dotyczących surowca określonego w ust.10, pkt. 1 i 2, WPN przedstawi odbiorcom, z którymi zawarł umowy, ofertę zakupu dodatkowych partii drewna pochodzącego z „rezerwy”, o ile takowa wystąpi.

15. Sprzedaż drewna z „rezerwy” dla poszczególnych odbiorców, z zastrzeżeniem ust. 16, odbywać się będzie na warunkach cenowych określonych w zawartych z nimi wcześniej umowach.

16. Sprzedaż drewna pochodzącego z „rezerwy” nie dotyczy odbiorców, którzy zalegają
z płatnościami za wcześniej zakupiony surowiec.

17. Cena surowca wielkowymiarowego będzie ustalana na podstawie oferowanej przez kupującego ceny wyjściowej drewna WC01 i przeliczana na poszczególne sortymenty
wg załączonych do ogłoszenia o przetargu współczynników przeliczeniowych dla ceny drewna wielkowymiarowego.

18. Współczynniki przeliczeniowe, o których mowa w ust.17 są ustalane w oparciu
o współczynniki stosowane przez jednostki Lasów Państwowych w Systemie Aukcyjnej Sprzedaży Drewna - „e-drewno” dla Regionu 2.

19. Jeden kupujący może złożyć zamówienie na maksymalnie:

1) w przypadku odbiorcy stale współpracującego z WPN w zakresie zakupu drewna (każdego sortymentu) w okresie ostatnich 5 lat przed ogłoszeniem przetargu - do 70% masy drewna ogłoszonej do sprzedaży, przy czym jego oferta nie może przewyższać całej masy drewna zakupionego w roku, w którym został ogłoszony przetarg,
z zastrzeżeniem pkt. 2,

2) w przypadku odbiorcy stale współpracującego z WPN w zakresie zakupu drewna
w okresie ostatnich 5 lat przed ogłoszeniem przetargu, który nie zakupił w roku ogłoszenia przetargu masy co najmniej 200 m3 drewna - do 200m3,

3) w przypadku odbiorców nowych i współpracujących z WPN w zakresie zakupu drewna w okresie krótszym niż ostatnie 5 lat przed ogłoszeniem przetargu -
do 200 m3.

20. Oferty z większymi niż dopuszczalne ilościami drewna będą redukowane w toku procedur przetargowych przez komisję przetargową.

21. W przypadku braku pełnego pokrycia ofert na ogłoszoną do sprzedaży pulę drewna, WPN w ciągu 30 dni od daty rozstrzygnięcia przetargu nieograniczonego ogłosi przetarg nieograniczony uzupełniający na pozostającą w puli masę drewna.

22. W przypadku braku pełnego pokrycia ofert na ogłoszoną do sprzedaży pulę drewna
po drugim przetargu dopuszcza się ogłoszenie kolejnych przetargów lub rozpoczęcie negocjacji indywidualnych z ceną wyjściową niższą o nie więcej niż 15% w stosunku do przetargu poprzedniego. Cena dla nabywców wyłonionych w przetargach poprzednich pozostaje bez zmian.

23. Ceny wyjściowe dla poszczególnych sortymentów będą ustalane bezpośrednio przed ogłoszeniem przetargu, a ich poziom zależny będzie od aktualnej koniunktury na rynku drzewnym.

24. Oferty zawierające ceny poniżej cen wyjściowych nie będą rozpatrywane.

25. Ofertami wygrywającymi są oferty o najwyższych cenach, wyczerpujące pulę drewna przewidzianą do sprzedaży.

26. Ostatnia oferta wygrywająca jest redukowana do ilości pozostającej w puli, niewykorzystanej przez oferty wygrywające o wyższej cenie.

27. W przypadku dwóch lub więcej jednakowych ostatnich ofert wygrywających
i niedostatecznie dużej puli drewna do sprzedaży, pula drewna do sprzedaży zostanie przydzielona proporcjonalnie do liczby ostatnich ofert wygrywających.

28. Komisja przetargowa może wezwać oferenta do wyjaśnienia zapisów zawartych
w jego ofercie.

29. Komisja przetargowa przekazuje Dyrektorowi WPN w formie protokołu wyniki postępowania wraz z zawartymi w nich warunkami cenowymi i wskazuje oferty wygrywające.

30. Wyniki przetargu zatwierdza Dyrektor WPN.

31. W przypadku wystąpienia istotnych zmian cenowych na rynku drzewnym, obie strony umowy są uprawnione do wystąpienia z wnioskiem o zmianę cen zakupu-sprzedaży drewna.

32. Poprzez istotne zmiany cenowe rozumie się spadek lub wzrost o 20% średniej ceny sortymentu drzewnego w Systemie Aukcyjnej Sprzedaży Drewna - „e-drewno”, w stosunku do ceny średniej z miesiąca stycznia.

33. Średnie ceny sortymentów drzewnych w poszczególnych miesiącach są publikowane w raporcie okresowym na stronie Systemu Aukcyjnej Sprzedaży Drewna - „e-drewno”.

**III. Negocjacje indywidualne z odbiorcami.**

1. Tryb negocjacji indywidualnych z odbiorcami dotyczy sprzedaży surowca pozyskanego poza planem i stosowany jest w przypadku wystąpienia sytuacji klęskowych, spowodowanych działaniem czynników biotycznych lub abiotycznych.

2. Tryb negocjacji indywidualnych z odbiorcami może być stosowany także
w przypadku braku pełnego pokrycia ofert na ogłoszoną do sprzedaży pulę drewna po drugim przetargu nieograniczonym oraz nadmiaru surowca w okresie zagrożenia jego deprecjacją
z powodu działania czynników biotycznych i abiotycznych.

3. Pierwszeństwo w tej formie sprzedaży mają odbiorcy drewna wyłonieni na dany rok
w trybie przetargu nieograniczonego. Negocjacje rozpoczyna się od odbiorcy, który w drodze przetargu zawarł z WPN umowę na najwyższą cenę.

4. W przypadku, gdy odbiorcy wskazani w pkt. 3 nie zgłoszą zapotrzebowania na pełną pulę drewna, WPN zaprasza do negocjacji innych odbiorców drewna, poprzez zamieszczenie ogłoszenia na swojej stronie internetowej (dodatkowo może zamieścić ogłoszenie w inny sposób), podając informację o szacunkowej masie drewna przewidzianej do sprzedaży
i maksymalnym terminie przyjmowania zgłoszeń nie krótszym niż 5 dni roboczych
od ukazania się ogłoszenia na stronie internetowej oraz sposobie ich zgłaszania.

5. O terminie negocjacji z potencjalnymi odbiorcami decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenia przyjmowane są w sekretariacie WPN wraz z odnotowaniem daty i godziny przyjęcia.

6. Negocjacje indywidualne będą prowadzone z potencjalnymi odbiorcami do czasu wyczerpania puli drewna przewidzianej do sprzedaży w tym trybie.

7. Postępowanie negocjacyjne może zostać przeprowadzone w formie bezpośrednich rozmów pomiędzy stronami.

8. Uczestnikiem negocjacji po stronie sprzedającego jest dwuosobowy zespół, w którego skład wchodzi zawsze Dyrektor WPN lub jego Zastępca.

9. Przeprowadzone postępowanie wymaga udokumentowania w postaci protokołu sporządzonego przez osobę reprezentującą WPN, zawierającego co najmniej:

1) datę przeprowadzenia negocjacji,

2) imiona i nazwiska uczestników negocjacji,

3) ceny wyjściowe i terminy płatności zadysponowane do negocjacji przez obie strony,

4) cenę i termin płatności ustalone w toku negocjacji.

10. Wyniki negocjacji zatwierdza Dyrektor WPN.

11. Umowy z odbiorcami drewna zawierające warunki cenowe ustalone w wyniku negocjacji zawierane są na okres roku kalendarzowego.

**Postanowienia końcowe**

1. WPN zastrzega sobie prawo do zmiany treści regulaminu w każdym momencie
bez podawania przyczyn.

2. Zmiany, o których mowa w pkt. 1 mogą dotyczyć każdego z trybów sprzedaży drewna określonego w niniejszym regulaminie.

 ……………………………………………..

 podpis