

REGULAMIN SPRZEDAŻY DREWNA w Nadleśnictwie Cybinka

Sprzedaż drewna organizuje i koordynuje specjalista ds. marketingu i obrotu drewnem pod nadzorem zastępcy nadleśniczego, prowadząc jednocześnie ciągle monitorowanie realizacji umów kupna-sprzedaży w postępie ilościowym i czasowym, uwzględniając (analizując) wszystkie okoliczności wynikające z warunków rynkowych, aktualnych stanów magazynowych drewna i odpowiednich zapisów umownych.

1. Wyróżnia się następujące procedury sprzedaży drewna dla przedsiębiorców:
 - a. sprzedaż ofertowa w Portalu Leśno-Drzewnym (sprzedaż ofertowa) albo przypis drewna na podstawie wyników procedury sprzedaży w PL-D
 - b. systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno (aukcje systemowe)
 - c. aukcje internetowe w aplikacji e-drewno (aukcje e-drewno)
 - d. aukcje i submisje
 - e. negocjacje handlowe
 - f. na podstawie cennika sprzedaży detalicznej
2. Oferta sprzedaży drewna dzielona jest na następujące pule:
 - a. ofertową, z przeznaczeniem na sprzedaż ofertową, w wysokości 80% tej puli oraz aukcje systemowe w wysokości 20% tej puli
 - b. aukcje i submisje
 - c. detaliczną
 - d. na potrzeby własne jednostki
 - e. pozostałości drzewnych
 - f. techniczną
3. Sprzedaż ofertowa odbywa się raz w roku.
4. Aukcje systemowe odbywają się dwa razy w roku.
5. Do zawarcia umowy kupna-sprzedaży z przedsiębiorcą dochodzi na poziomie jednostki LP
6. Do zawarcia umowy kupna-sprzedaży dochodzi:
 - a. W sprzedaży ofertowej – z chwilą ogłoszenia przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych zakończenia tej procedury, po ustaleniu ostatecznych jej wyników, na podstawie wyników sprzedaży ofertowej.
 - b. W aukcjach systemowych – z chwilą ogłoszenia przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych zakończenia tej procedury po ustaleniu ostatecznych jej wyników.
 - c. W aukcjach e-drewno – w chwili zakończenia aukcji
7. W sprzedaży ofertowej oraz w aukcjach systemowych przedsiębiorca jest związany ostateczną, zatwierdzoną przez siebie ofertą, przez okres 3 miesięcy od daty jej złożenia

8. Procedurę negocjacji handlowych stosuje się do drewna nie sprzedanego w co najmniej dwóch aukcjach internetowych w aplikacji „e-drewno”. Ww. negocjacje handlowe przeprowadza komisja przetargowa powołana Decyzją nr 1/2021 Nadleśniczego Nadleśnictwa Cybinka z dnia 05.01.2021 roku. Z negocjacji sporządzany jest protokół zawierający ustalenia komisji z przedsiębiorcą, zatwierdzany przez kierownika jednostki LP.
9. Drewno niesprzedane:
 - a. w ramach sprzedaży ofertowej – powiększa ofertę sprzedaży w aukcjach systemowych na pierwsze półrocze danego roku
 - b. w aukcjach systemowych – jest wystawiane na aukcji internetowej w aplikacji e-drewno
 - c. na aukcji internetowej w aplikacji e-drewno – może być oferowane ponownie na aukcji internetowej w aplikacji e-drewno albo sprzedane w procedurze negocjacji handlowych albo na podstawie cennika detalicznego
 - d. na podstawie cennika detalicznego – może być oferowane na aukcji internetowej w aplikacji e-drewno.
10. Ceny drewna do procedur określonych w pkt. 1 a, b, c ustalane są dla sortymentu reprezentatywnego. Dla pozostałych klas jakości i grubości ceny ustalane są na podstawie przeliczników sortymentów drewna, obowiązujących w PG LP.
11. Potwierdzeniem uzgodnionych przez strony warunków sprzedaży drewna, bez względu na sposób sprzedaży (oprócz sprzedaży detalicznej) jest zawarcie umowy kupna-sprzedaży, a w przypadku sprzedaży jednostkom Lasów Państwowych – stosownego porozumienia.
12. Umowa kupna – sprzedaży winna szczegółowo określać przedmiot i warunki realizacji a w szczególności: termin realizacji, sposób i termin odbioru drewna (harmonogram sprzedaży z podziałem na kwartały i miesiące), formę i termin regulowania płatności, konsekwencje wynikające z niedotrzymania warunków umowy, zabezpieczenie finansowe.
13. Na szczeblu Nadleśnictwa umowy sporządza specjalista ds. marketingu i sprzedaży drewna po konsultacji z radcą prawnym sprawującym obsługę prawną w nadleśnictwie
14. Drewno przeznaczone do sprzedaży w ramach umów musi pozostawać na stanie magazynowym leśnictwa jeden dzień co ma umożliwić dokonanie kontroli jakości i ilości surowca. W sytuacjach uzasadnionych, np. ryzyka kradzieży drewna ze stosu, realizacji harmonogramu sprzedaży, polecenia służbowego lub innych, istnieje możliwość sprzedaży przed upływem jednego dnia pod warunkiem zatwierdzenia tego faktu przez Inżyniera Nadzoru lub Zastępcę Nadleśniczego.
15. Wydanie drewna przedsiębiorcy może nastąpić po uiszczeniu należności za wydawane drewno w formie przedpłaty lub po złożeniu zabezpieczenia przez przedsiębiorcę.
16. Przedsiębiorca korzystający z odroczonego terminu zapłaty ma obowiązek zabezpieczenia interesu Skarbu Państwa, poprzez wybór i złożenie w jednostce LP jednej z niżej wymienionych form zabezpieczenia należności:
 - a. gwarancja bankowa
 - b. gwarancja ubezpieczeniowaDopuszcza się ustalenie przez strony innej formy zabezpieczenia należności z tytułu sprzedaży drewna niż ww., należycie zabezpieczające interes Skarbu Państwa – pod warunkiem uzyskania przez kierownika jednostki LP zgody dyrektora regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych.

W przypadku wywozu drewna w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów (WDT) albo WDT w ramach transakcji łańcuchowej albo WDT w ramach transakcji trójstronnej albo eksportu pośredniego towarów w rozumieniu art. 13 ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług, wydanie drewna możliwe będzie wyłącznie pod warunkiem zawarcia przez przedsiębiorcę z jednostką LP odrębnego porozumienia uzupełniającego umowę sprzedaży regulującego procedurę, dokumentowania, rozliczenia i zabezpieczenia transakcji wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów albo eksportu pośredniego towarów.

17. Przy sprzedaży na podstawie cennika detalicznego obowiązuje uiszczenie należności za wydawane drewno w formie przedpłaty.

18. Zawierający umowę kupna-sprzedaży w procedurach wymienionych w pkt. 1 a, b, c, przedsiębiorca, który zabezpieczy w pełni należności przysługujące Skarbowi Państwa, może wybrać odroczony termin płatności za zakupione drewno, wynoszący 14 albo 21 albo 30 dni.

Roczny plan sprzedaży drewna opracowuje się w oparciu o rozmiar pozyskania drewna wynikający z planu urządzenia lasu i bieżących potrzeb lasu z uwzględnieniem możliwie jak najpełniejszego zaspokojenia przewidywanych potrzeb rynku drzewnego.

Wydawaniem drewna z lasu dla upoważnionych przez odbiorców przewoźników zajmuje się bezpośrednio terenowa Służba Leśna w osobach leśniczych i podleśniczych.

Czynności załadunkowe drewna na środek wywozowy oraz weryfikacja zgodności pobranej masy z informacją na kwicie wywozowym oraz nominalną ładownością pojazdu są każdorazowo weryfikowane bezpośrednio na gruncie.

Przed wypisaniem kwitu wywozowego stanowiącego podstawę do naliczania należności za drewno oraz będącego dowodem przeniesienia prawa do dysponowania surowcem drzewnym konieczne jest posiadanie informacji o zdolnościach finansowych odbiorców surowca, zgodności wydawanego drewna z warunkami umowy na poziomie odpowiednich klas jakościowo-wymiarowych, grup handlowo-gatunkowych oraz ilości (masy) będącej wynikiem sprzedaży i ustalonych harmonogramów dostaw.

Wszelkie wymagane informacje pozwalające podjąć właściwą decyzję o wydawaniu drewna upoważnionemu przewoźnikowi są dostępne w biurze Nadleśnictwa Cybinka (N,Z,ZGT,ZGU).

Zatwierdzam:

Krzysztof Tomczak
Nadleśniczy
/podpisano elektronicznie/