



OBJEDNÁVKA č. 1471/2018/EP/O

Odběratel

IČ: 70890692 DIČ: CZ70890692

Moravskoslezský kraj

28. října 2771/117

70218 Ostrava

Vyřizuje:

Telefon:

Odbor: EP-1

Dodavatel

IČ: 27082440 DIČ: CZ27082440

Alza.cz a.s.

Jankovcova 1522/53

17000 Praha

Vyřizuje:

Telefon:

E-mail:

Objednáváme u Vás:

Tablet Apple A10 Fusion s 64bitovou architekturou a pohybovým koprocesorem M10, dotykový Retina 9.7" IPS 2048x1536, interní paměť 128GB, WiFi 802.11ac, Bluetooth 4.2, 2x webkamera, Touch ID, Lightning konektor, podpora Apple Pencil, iOS 11.

Kapacita uložení: 128 GB

Barva: zlatá a stříbrná.

Počet ks – 17.

Na faktuře prosím také uvést:

Fakturuje Vám dle objednávky č. 1471/2018/EP/O a název projektu "Podporujeme hrdinství, které není vidět", reg. č. CZ.03.2.63/0.0/0.0/15_007/0001811, který je spolufinancovaný z finančních prostředků Evropské unie a státního rozpočtu v rámci Operačního programu Zaměstnanost.

Zálohy nejsou povoleny.

Datum požadovaného splnění: 15.12.2018

Přílohy:

UPOZORNĚNÍ: Úhrada faktury se provádí 30. kalendářní den od data doručení faktury.

Povinnost zaplatit cenu je splněna dnem odepsání příslušné částky z účtu objednatele.

Odběratel uplatní institut zvláštního způsobu zajištění daně dle § 109a zákona o DPH a hodnotu plnění odpovídající dani z přidané hodnoty uvedené na faktuře uhradí v termínu splatnosti této faktury stanoveném dle objednávky přímo na osobní depozitní účet dodavatele vedený u místně příslušného správce daně v případě, že:

a) dodavatel bude ke dni uskutečnění zdanitelného plnění zveřejněn v aplikaci „Registr plátců DPH“ jako nespolehlivý plátc, nebo

b) dodavatel bude ke dni uskutečnění zdanitelného plnění v insolvenčním řízení.

Odběratel nenese odpovědnost za případné penále a jiné postihy vyměřené či stanovené správcem daně dodavateli v souvislosti s potenciálně pozdní úhradou DPH, tj. po datu splatnosti této daně.

Dodavatel prohlašuje, že není obchodní společností, ve které veřejný funkcionář uvedený v § 2 odst. 1 písm. c) zákona č. 159/2006 Sb., o střetu zájmů, ve znění pozdějších předpisů (člen vlády nebo vedoucí jiného ústředního správního úřadu, v jehož čele není člen vlády), nebo jím ovládaná osoba vlastní podíl představující alespoň 25% účast společníka v obchodní společnosti. Dodavatel bere na vědomí, že pokud je uvedené prohlášení nepravdivé, bude smlouva považována za neplatnou.

MAX. CENA CELKEM (vč. DPH)**153 000,00 Kč**

Podrobnosti platby:

Na účet

Číslo výdajového účtu MSK : 2014000051/6000

Datum:

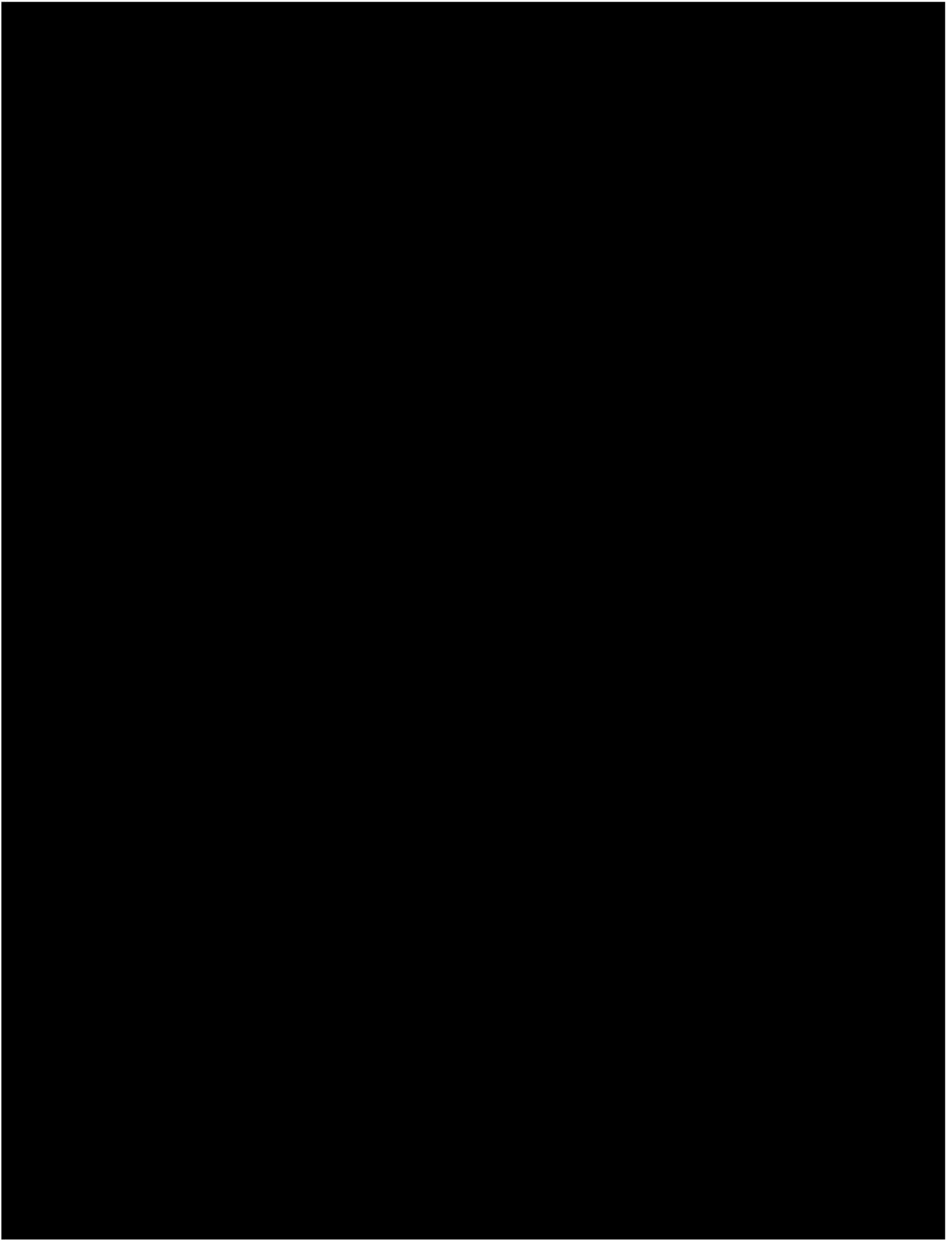
26.11.2018

MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ

Krajský úřad

28. října 117

702 18 OSTRAVA



[illegible]

© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd



1. The first step in the process of identifying a problem is to recognize that a problem exists. This is often done by comparing current performance with a desired state or goal. For example, a manager might notice that sales are declining or that customer satisfaction is low. Once a problem is identified, the next step is to define it more precisely. This involves determining the scope of the problem, its causes, and its effects. For instance, a manager might define a problem as "a 10% decline in sales over the last quarter, primarily due to a loss of market share in the competitive market." The third step is to gather information about the problem. This can be done through various methods, such as interviews, surveys, or data analysis. The goal is to understand the problem from multiple perspectives and to identify any underlying factors that may be contributing to it. For example, a manager might conduct interviews with sales staff to learn more about customer feedback or analyze market data to identify trends. The fourth step is to analyze the information gathered. This involves identifying the root causes of the problem and determining the best course of action to address it. For instance, a manager might analyze the data and determine that the primary cause of the sales decline is a lack of product differentiation in the competitive market. The fifth and final step is to implement a solution. This involves developing a plan of action, allocating resources, and monitoring progress. For example, a manager might develop a plan to launch a new product line, allocate budget to marketing efforts, and track sales performance over time to ensure the solution is effective.

