

Číslo smlouvy: CZ/10/07/2022/4/9530/FIS/S/3/
LK/ONDRAJA/0370
Referenční č.: **Z04220277S**

Prodávající:

MĚSTO POLIČKA

PALACKÉHO NÁM. 160
CZ-57201 POLIČKA
DIČ: CZ00277177
IČO: 00277177

Kupující:

Stora Enso Wood Products Žďrec s.r.o.
Nádražní 66
CZ-582 63 Žďrec nad Doubravou
Tel.:+420 569 776 611, Fax:+420 569 776 690
Zapsaná v obchodním rejstříku vedeném: KS Hradec Kr.,odd.C,vl.10951
IČO: 25264605, DIČ: CZ25264605

		Nákupčí: Ondřejek Jan
číslo objednávky: 9556		
Daň: DPH 21 %		
Certifikát: P 100% PEFC-certified 145		

Prodávající prodává kupujícímu jehličnatou kulatinu v množství a jakosti přesně specifikované v článku II. této smlouvy a v Obchodních podmínkách-ČR (čl.II) a převádí na kupujícího vlastnické právo k tomuto zboží v souladu s článkem II. odst. 3 Obchodních podmínek-ČR. Kupující uhradí prodávajícímu za prodané zboží kupní cenu stanovenou podle ceny za jednotku (1 m3), cena za jednotku je specifikována v článku II. této smlouvy.

Množství	Země původu: Česká republika
----------	------------------------------

IL CENY (Kč/m² bez DPH)

1. The first step in the process of creating a new product is to identify a market need. This involves conducting market research to understand the preferences and behaviors of potential customers. Once a need is identified, the next step is to develop a concept that addresses this need. This concept should be unique, valuable, and feasible. The third step is to create a prototype, which is a preliminary model of the product. This allows the team to test the concept and make necessary adjustments. The fourth step is to conduct a feasibility study, which evaluates the technical, financial, and operational aspects of the product. Finally, the product is launched into the market, and the team monitors its performance and customer feedback to make further improvements.

2. The second step in the process is to develop a business plan. This document outlines the company's mission, vision, and financial projections. It also details the marketing and sales strategies that will be used to promote the product. A business plan is essential for securing funding from investors and lenders. The third step is to secure funding. This can be done through various channels, including venture capital firms, angel investors, and crowdfunding. The fourth step is to build a team. A successful product launch requires a team of skilled professionals, including engineers, marketers, and salespeople. The fifth step is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

3. The third step in the process is to create a prototype. This is a preliminary model of the product that allows the team to test the concept and make necessary adjustments. The fourth step is to conduct a feasibility study. This study evaluates the technical, financial, and operational aspects of the product. The fifth step is to secure funding. This can be done through various channels, including venture capital firms, angel investors, and crowdfunding. The sixth step is to build a team. A successful product launch requires a team of skilled professionals, including engineers, marketers, and salespeople. The seventh step is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

4. The fourth step in the process is to conduct a feasibility study. This study evaluates the technical, financial, and operational aspects of the product. The fifth step is to secure funding. This can be done through various channels, including venture capital firms, angel investors, and crowdfunding. The sixth step is to build a team. A successful product launch requires a team of skilled professionals, including engineers, marketers, and salespeople. The seventh step is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

5. The fifth step in the process is to secure funding. This can be done through various channels, including venture capital firms, angel investors, and crowdfunding. The sixth step is to build a team. A successful product launch requires a team of skilled professionals, including engineers, marketers, and salespeople. The seventh step is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

6. The sixth step in the process is to build a team. A successful product launch requires a team of skilled professionals, including engineers, marketers, and salespeople. The seventh step is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

7. The seventh step in the process is to launch the product. This involves creating a marketing campaign to generate awareness and interest in the product. The final step is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

8. The final step in the process is to monitor the product's performance and make improvements based on customer feedback.

Jiné podmínky:
LHC: 512404.

IV. DODACÍ PODMÍNKY

V. PLATEBNÍ PODMÍNKY

Dodací podmínky: franko odvozní místo (LKW)
Doba dodání: od 1.10.2022 do 31.12.2022 (Dat. odeslání)
Dopravu platí: Kupující

Platební podmínky: 45 dnů od data fakturace
Fakturace bude provedena: Fakturace 2x měsíčně (k 15. a k poslednímu v měsíci)
Měření: elektronicky
Způsob odeslání faktury dodavateli: E-mail
Způsob odeslání měření dodavateli: k dispozici ve WoodAcceptu

Smlouva

Další ujednání k článku číslo I.

Prodávající prodává kupujícímu jehličnatou kulatinu v sortimentu v množství a jakosti přesně specifikované v článku II. této smlouvy a v Obchodních podmínkách-ČR (čl.II) a převádí na kupujícího vlastnické právo k tomuto zboží v souladu s článkem II. odst. 3 Obchodních podmínek-ČR. Kupující uhradí prodávajícímu za prodané zboží kupní cenu stanovenou podle ceny za jednotku (1 m3), cena za jednotku je specifikována v článku II. této smlouvy.

Další ujednání k článku číslo II.

Změna kupní ceny v závislosti na kurzu CZK/€ - pro účely této smlouvy se používá měsíční pevný kurz, vyhlášený Českou národní bankou k 1. dni v měsíci. Pokud první pracovní den měsíce připadá na víkend nebo svátek, použije se kurz předchozího pracovního dne (tedy poslední pracovní den ve starém měsíci).

Pokud bude měsíční pevný kurz CZK/€ platný pro kalendářní měsíc dodání (rozhoduje den odeslání) vyšší než 25.24, kupní cena dle čl. II. se zvyšuje o CZK 25,-/m3. Pokud bude tento měsíční pevný kurz CZK/€ nižší než 24.25, kupní cena dle čl. II. se snižuje o CZK 25,-/m3. Pokud bude měsíční pevný kurz CZK/€ platný pro kalendářní měsíc dodání vyšší než 25.73, kupní cena dle čl. II. se zvyšuje o CZK 50,-/m3. Pokud bude tento měsíční pevný kurz CZK/€ nižší než 23.76, kupní cena dle čl. II. se snižuje o CZK 50,-/m3. Pokud bude měsíční pevný kurz CZK/€ platný pro kalendářní měsíc dodání vyšší než 26.23, kupní cena dle čl. II. se zvyšuje o CZK 75,-/m3. Pokud bude tento měsíční pevný kurz CZK/€ nižší než 23.26, kupní cena dle čl. II. se snižuje o CZK 75,-/m3. Vyúčtování tohoto rozdílu se považuje za samostatné zdanitelné plnění ve smyslu § 42, odst. 4 zákona č. 235/2004Sb.

Prodávající a kupující dále sjednávají, že pro jejich vzájemné poměry pokud jde o nároky na finanční bonus, platí v plném rozsahu smluvní ujednání obsažené v čl. V bod 4,5,6,7,8 Smlouvy o vzájemné součinnosti při uzavírání kupních smluv c. 22-03 / SVOL ve znění příslušných dodatků a příloh, která byla uzavřena mezi Sdružením vlastníků obecních a soukromých lesů v ČR (dále jen „SVOL“) a uskupení společností STORA ENSO WOOD PRODUCTS. Smluvní strany se zavazují se těmito shora uvedenými smluvními ustanoveními řídit při určování nároků na finanční bonus za dodání zboží podle této kupní smlouvy. Smluvní strany si navzájem potvrzují, že je jim obsah smlouvy č. 22-03 / SVOL ve znění příslušných dodatků a příloh znám.

Další ujednání k článku číslo V.

Smluvní strany se dohodly, že kupující na základě elektronické přejímky dříví bude vystavovat faktury-daňové doklady jménem prodávajícího v jednom vyhotovení pro prodávajícího. Prodávající prohlašuje, že řádně a včas vystavené faktury-daňové doklady bude považovat za jím vystavené a doručené kupujícímu. Faktury musí mít náležitosti daňového dokladu ve smyslu příslušných právních předpisů. Fakturace bude prováděna vždy alespoň třikrát měsíčně, a to v polovině měsíce, k poslednímu dni příslušného kalendářního měsíce a k prvnímu dni následujícího měsíce. Splatnost faktury bude činit vždy 45 dnů s tím, že bude-li faktura vystavena se slevou 2% z celkové fakturované částky, bude splatnost činit 20 dnů.

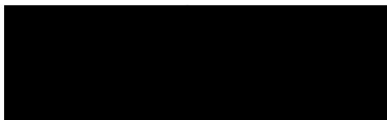
Ostatní ujednání

- Při úplném nebo částečném zastavení provozu v závodě kupujícího způsobeném vyšší mocí, je kupující oprávněn jednostranně odstoupit od této kupní smlouvy, nedojde-li k jiné dohodě prodávajícího a kupujícího. Kupující neodpovídá prodávajícímu za škody vzniklé odstoupením od této kupní smlouvy z důvodu zásahu vyšší mocí.
Smluvní strany považují za případ vyšší moci veškeré okolnosti nezávislé na vůli kupujícího, které jsou neodstranitelné a nepředvídatelné, zejména přírodní katastrofy, požáry, mobilizace, války nebo jiné ozbrojené konflikty, teroristické útoky, závažné výpadky dodávek energií či služeb, stávky, včetně ohlášených, občanské nepokoje, závažné překážky na straně zaměstnanců kupujícího, zejména vážné nemoci, nařízené karantény a úrazy, dále rozhodnutí, akty, opatření či nařízení státních orgánů nebo orgánů státní správy, zejména epidemiologického, hygienického, vojenského nebo policejního charakteru.
- V případě nepříznivých klimatických podmínek a následných rozsáhlých kalamit (např. větrných, sněhových) nebo v případě mobilizace, války nebo jiného ozbrojeného konfliktu nebo v případě teroristického útoku nebo při jiných podstatných změnách na trzích řeziva a konečně též v případě omezení výroby v závodě či v závodech Stora Enso WP vzhledem ke zhoršené situaci na trhu s řezivem, není kupující povinen odebrat nasmlouvané množství dříví a je oprávněn vyzvat prodávajícího k jednání o změně kupní smlouvy. Nedojde-li mezi smluvními stranami k dohodě o množství a ceně dříví formou uzavření dodatku ke kupní smlouvě, má kupující i prodávající právo od této smlouvy odstoupit.
Prodávající na sebe přebírá nebezpečí změny okolností, ve smyslu ust. § 1765 odst. 2 občanského zákoníku.
- Ostatní záležitosti touto kupní smlouvou a obchodními podmínkami výslovně neupravené se řídí příslušnými ustanoveními zákona č.89/2012 Sb., v platném znění.
- Tato kupní smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech, z nichž jeden obdrží kupující a jeden prodávající
- Smluvní strany považují tuto smlouvu a její případné doplňky a dodatky za obchodní tajemství ve smyslu ust. § 504 občanského zákoníku. Toto ustanovení platí i po zániku této smlouvy.
- Prodávající prohlašuje, že celkové množství zboží sjednané v této kupní smlouvě pochází z regionu ČR, že má neomezené právo se zbožím disponovat a že zboží nemá právní vady zejména, že není zatíženo právy třetích osob. Odpovídá požadavku normy EN 14961-1 / EN ISO 17225-1 tabulka 2, položka 1.1.3 Kmenové dřevo.

7. Kupující je oprávněn postoupit všechna práva a převést všechny povinnosti z této smlouvy na třetí osobu v rámci podnikatelského seskupení (STORA ENSO) a prodávající mu k tomuto postupu uděluje souhlas. Proávající bude o převodu práv a povinností ze smlouvy vyzooměn nejpozději na základě fakturace.
8. V případě, že tento dodatek spadá do režimu povinného uveřejnění v registru smluv podle zákona č. 340/2015 Sb., v platném znění, zavazuje se prodávající, jako povinný subjekt, že řádně a včas splní povinnost uveřejnit tento dodatek v registru smluv podle zákona č. 340/2015 Sb., v platném znění, a to ve lhůtě nejpozději do 30 dnů od jejího uzavření. Proávající se dále zavazuje, že ve lhůtě bez zbytečného odkladu poté, co mu Správce registru smluv potvrdí uveřejnění tohoto dodatku, vyzoomí o tomto potvrzení uveřejnění tohoto dodatku kupujícího, a to zasláním potvrzení o uveřejnění tohoto dodatku od Správce registru smluv, ze kterého bude zřejmé zejména datum uveřejnění tohoto dodatku v registru smluv. Proávající nese odpovědnost za případné porušení obou shora uvedených smluvních povinností ve smyslu § 2913 občanského zákoníku.

Kupující a prodávající/dodavatel souhlasí s obsahem této kupní smlouvy, standardními smluvními podmínkami a taktěž s Pravidly pro jednání dodavatele společnosti Stora Enso.

PODPIS KUPUJÍCÍHO:



PODPIS PRODÁVAJÍCÍHO:

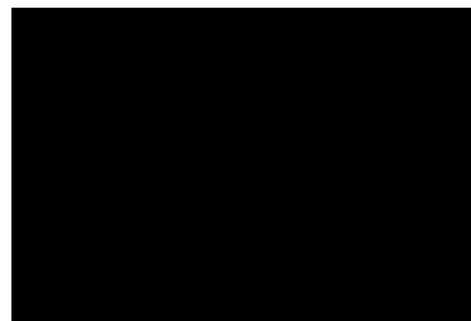
Stora Enso Wood Products Ždírec s.r.o.
Nádražní 66
CZ-582 63 Ždírec nad Doubravou
Tel...+420 569 776 611, Fax:+420 569 776 690
Zapsaná v obchodním rejstříku vedeném: KS Hradec Kr., odd.C, vl.10951
IČO: 25264605, DIČ: CZ25264605

Datum: 17.10.2022
Místo: POLIČKA

MĚSTO POLIČKA

PALACKÉHO NÁM. 160
CZ-57201 POLIČKA
DIČ: CZ00277177
IČO: 00277177

Datum:
Místo:



572 01 POLIČKA
IČO: 00277177
DIČ: CZ00277177