

REGULAMIN NEGOCJACJI HANDLOWYCH W ZAKRESIE SPRZEDAŻY DREWNA W NADLEŚNICTWIE GOLENIÓW

§ 1

1. Sprzedaż w ramach negocjacji handlowych dotyczących sprzedaży drewna odbywa się zgodnie z zapisami § 3, ust. 9 i 10 w Zarządzeniu nr 97 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z 12 października 2023 r. (EM.800.3.2023) w sprawie sprzedaży drewna prowadzonej przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe oraz aktualne wytyczne wydane przez Dyрекcję Generalną Lasów Państwowych i Regionalną Dyрекcję Lasów Państwowych w Szczecinie.
2. Wniosek do zastosowania procedury negocjacji handlowych składa pracownik na stanowisku do spraw sprzedaży i obrotu drewnem (ZD) lub osoba go zastępująca. Wniosek taki winien zawierać:
 - 1) dane dotyczące partii drewna, (ilość, jakość drewna, propozycja ceny wyjściowej do negocjacji),
 - 2) uzasadnienie zastosowania procedury,
 - 3) propozycje sposobu zaproszenia do negocjacji i listę „przedsiębiorców”, do których zostanie skierowane zaproszenie,
 - 4) przygotowanie projektu treści komunikatu na stronę internetowej Nadleśnictwa o prowadzonych negocjacjach handlowych.

§ 2

W skład komisji negocjacyjnej powołuję:

- 1) Zastępcę Nadleśniczego (Z) – przewodniczący komisji,
- 2) Inżyniera Nadzoru (NN1) – z-ca przewodniczącego,
- 3) Inżyniera Nadzoru (NN2) - członek
- 4) Specjalistę ds. sprzedaży i obrotu drewnem (ZD) – członek,
- 5) Specjalistę ds. Użytkowania Drewna (ZU) – członek.

Komisja pracuje w składzie minimum 3 osobowym. W przypadku nieobecności przewodniczącego lub zastępcy – funkcję przewodniczącego przejmuje Inżynier Nadzoru (NN2).

§ 3

Do zadań komisji należy:

- 1) przeprowadzenie negocjacji zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi i zarządzeniami Nadleśnictwa Goleniów – na podstawie materiałów przygotowanych przez pracownika merytorycznego właściwego ds. Sprzedaży i obrotu drewnem (ZD),
- 2) sporządzenie dokumentacji negocjacyjnej,
- 3) przedłożenie do zatwierdzenia przez Nadleśniczego protokołu z negocjacji,
- 4) ogłoszenie wyników negocjacji,

5) przekazanie dokumentacji negocjacyjnej pracownikowi właściwemu ds. Sprzedaży i obrotu drewnem, celem powiadomienia uczestników negocjacji o jej wynikach oraz terminie podpisania umowy, a także sporządzenia umów oraz zabezpieczenia dokumentacji na czas przechowywania i późniejszej jej archiwizacji. Strony podpisują umowę nie wcześniej niż po upływie 5 dni od daty ogłoszenia wyników negocjacji.

ZATWIERDZAM