



## CZĘŚĆ DRUGA – OPIS PRZEDMIOTU SPRZEDAŻY

### 1. Przedmiot Sprzedaży obejmuje:

1.1. Sprzedaż gipsu jako produktu ubocznego o parametrach:  $\text{CaSO}_4 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$  od 90% do 95% i wilgotności od 10% do 18% w łącznej ilości 20 000 Mg < - 5% ; + 5%>. Przedmiot Sprzedaży zostanie podzielony na 4 zadania jak poniżej:

1.1.1. **Zadanie 1** - sprzedaż gipsu jako produktu ubocznego w ilości 5 000 Mg < - 5% ; + 5% > ,

1.1.2. **Zadanie 2** - sprzedaż gipsu jako produktu ubocznego w ilości 5 000 Mg < - 5% ; + 5% > ,

1.1.3. **Zadanie 3** - sprzedaż gipsu jako produktu ubocznego w ilości 5 000 Mg < - 5% ; + 5% > ,

1.1.4. **Zadanie 4** - sprzedaż gipsu jako produktu ubocznego w ilości 5 000 Mg < - 5% ; + 5% > .

### I. WARUNKI SPRZEDAŻY

1. Ilości gipsu podane w Przedmiocie Sprzedaży są wartościami szacunkowymi. Sprzedający nie ponosi żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody powstałe w wyniku niezapewnienia zadeklarowanej ilości gipsu do sprzedaży w szczególności nie gwarantuje Kupującemu dostępności zadeklarowanych wolumenów gipsu będących skutkiem działania tzw. „siły wyższej” (w szczególności na skutek zmiany terminów remontów, sytuacji awaryjnych).
2. Sprzedający w terminie do 14 dni od daty podpisania umowy potwierdzi szacowane miesięczne ilości gipsu do sprzedaży. Dane będą opracowane w przedziałach miesięcznych i zostaną umieszczone w harmonogramie, który zostanie przekazany Kupującemu.
3. W przypadku braku odbioru w danym miesiącu ilości wskazanej w harmonogramie przez Kupującego, Sprzedający dopuszcza możliwość zmiany harmonogramu, w szczególności poprzez przeniesienie nieodebranej ilości na kolejne miesiące. Powyższe nie zwalnia Kupującego z sankcji przewidzianej w umowie na okoliczność nieodebrania ilości gipsu w danym miesiącu.
4. Jako punkty odbioru dla Gipsu rozumie się:
  - 4.1. Magazyn gipsu TURSKO – załadunek na samochody.
5. Załadunek będzie realizowany na środki transportu samochodowego podstawione przez Kupującego.
6. Ważenie i załadunek samochodów spoczywa po stronie Sprzedającego.

### II. PODSTAWOWE OBOWIĄZKI KUPUJĄCEGO W ZAKRESIE ODBIORU GIPSU W TRAKCIE REALIZACJI PRZEDMIOTU SPRZEDAŻY

1. Kupujący zobowiązuje się do wykorzystania gipsu w postaci niezmienionej w jednym z następujących kierunków:
  - a) do produkcji płyt gipsowo kartonowych,
  - b) do produkcji cementu,
  - c) do produkcji betonów komórkowych,
  - d) do produkcji spoiw gipsowych, tynków gipsowych, wylewek samopoziomujących, klejów gipsowych, gładzi, mas szpachlowych,
  - e) do elementów ścian z płyt gipsowych,



- f) do produkcji nawozów mineralnych (gotowy produkt),
  - g) jako składnik mieszanek nawozowych, ulepszczy gleby lub dodatek do kompostu mieszanek nawozowych,
  - h) do produkcji podłoża pod grzybnie pieczarek,
  - i) w drogownictwie jako dodatek do mieszanek kruszyw, gruntów i spoiw.
2. Kupujący jest zobowiązany do zapewnienia ciągłego odbioru gipsu od poniedziałku do piątku, w godzinach 6:30 do 20:30, bez względu na warunki atmosferyczne.
  3. Odbiór gipsu będzie realizowany wg zasad obowiązujących u Sprzedającego.
  4. Kupujący przejmie, z chwilą odbioru gipsu z punktu odbioru, pełną odpowiedzialność za odebrany gips.
  5. Kupujący zobowiązuje się do udzielenia pisemnej informacji o sposobach wykorzystania odebranego gipsu zgodnie z decyzją Marszałka Województwa Świętokrzyskiego.
  6. Zapewnienie środków transportu, niezbędnych do odbioru Przedmiotu Sprzedaży należy do obowiązków Kupującego, który pokrywa także jego koszty.
  7. Kupujący zobowiązuje się do podstawienia samochodów do ważenia na wagach samochodowych zgodnie z dyspozycjami Sprzedającego.
  8. Sprzedający wymaga wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania Umowy w wysokości 10% Wynagrodzenia brutto Wartości Sprzedaży.
  9. W przypadku podzlecenia wykonania Przedmiotu Sprzedaży podwykonawcom, Kupujący ponosi pełną odpowiedzialność za działania swoich podwykonawców.

### III. NIEZBĘDNE ZASOBY KUPUJĄCEGO W TRAKCIE REALIZACJI PRZEDMIOTU SPRZEDAŻY

1. W celu wykonania Przedmiotu Sprzedaży potencjalny Kupujący będzie zobowiązany do posiadania:
  - 1.1. niezbędnej wiedzy i doświadczenia oraz dysponowania odpowiednim potencjałem gwarantującym prawidłowe wykonanie Przedmiotu Sprzedaży,
  - 1.2. sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie Przedmiotu Sprzedaży poprzez posiadanie polisy OC lub innego dokumentu ubezpieczenia z sumą ubezpieczenia nie mniejszą niż Wartość Sprzedaży potwierdzającego, że Kupujący jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, obejmującej – co najmniej – działalność związaną z Przedmiotem Sprzedaży; jeżeli okres polisy nie obejmuje całego okresu realizacji sprzedaży oświadczenie Kupującego o kontynuacji ubezpieczenia OC przez okres realizacji Przedmiotu Sprzedaży.

### IV. ZASADY ROZLICZEŃ ILOŚCIOWYCH

1. W celu potwierdzenia ilości sprzedanych produktów podstawą do rozliczeń będzie wyznaczenie masy odebranego gipsu w następujący sposób:
  - 1.1. ważenie na wadze samochodowej Gipsu podczas odbioru z miejsca magazynowania.

### V. OKRESY ROZLICZENIOWE.

1. Podstawowym okresem rozliczeniowym jest miesiąc kalendarzowy.

## Pozostałe wymagania i informacje

### I. ZAŁOŻENIA, WYMAGANIA ORAZ WARUNKI TECHNICZNE WYKONANIA UMOWY



1. Podczas wykonywania umowy na terenie Enea Elektrownia Połaniec S.A., Kupującego obowiązują przepisy wewnętrzne Enea Elektrownia Połaniec S.A., a w tym instrukcja organizacji bezpiecznej pracy w Enea Elektrownia Połaniec S.A., instrukcja ochrony przeciwpożarowej, przepisy w zakresie ochrony środowiska naturalnego przez podmioty zewnętrzne, z którymi to dokumentami Kupujący jest zobowiązany zapoznać się jeszcze przed złożeniem oferty:
2. Dokumenty zamieszczone są na stronie internetowej:  
<https://www.enea.pl/pl/grupaenea/o-grupie/spolki-grupy-enea/polaniec/zamowienia/dokumenty-dla-wykonawcow-i-dostawcow> .

## II. WIZJA LOKALNA

1. Sprzedający **umożliwia i zaleca** przeprowadzenie przed złożeniem oferty wizji lokalnej w miejscu świadczenia zamówienia do 4 dni przed terminem składania ofert w godzinach: od godz. 8:00 do godz. 14:00; miejsce spotkania: brama numer 1 Elektrowni Połaniec. W ramach wizji lokalnej Kupujący będą mogli zapoznać się z miejscem odbioru i realizacji zamówienia. Data spotkania celem odbycia wizji lokalnej zostanie uzgodniona z osobą wskazaną w pkt. 3 poniżej.
2. Odbycie wizji **nie jest obowiązkowe**.
3. Osoba(y) odpowiedzialna(e) za przeprowadzenie wizji ze strony Sprzedającego:
  - 3.1. **Mateusz Żmuda**, Kierownik Działu Zagospodarowania UPS, tel. 608-690-662 email: [mateusz.zmuda@enea.pl](mailto:mateusz.zmuda@enea.pl),
4. Kupujący uczestniczący w wizji lokalnej, powinni:
  - 4.1. przybyć odpowiednio wcześniej w celu uzyskania przepustek i odbycia wstępnego szkolenia BHP (czas trwania około 1 godziny) umożliwiającego wejście na teren Enea Połaniec S.A.;
  - 4.2. zabrać ze sobą odzież ochronną i sprzęt ochrony osobistej (kask z ochronnikami słuchu, okulary ochronne, maseczki chroniące przed pyłem) umożliwiające wejście na obiekty produkcyjne Enea Połaniec S.A.
  - 4.3. podać imiona i nazwiska przedstawicieli Kupującego (minimum dwa dni przed przyjazdem) biorących udział w wizji celem uzgodnienia wejścia na teren Elektrowni,
  - 4.4. wypełnić formularz Z-1 A (Dokument związany nr 4 do I/DB/B/20/2013 z Instrukcji Organizacji Bezpiecznej Pracy w Enea Połaniec S.A.) i przesłać z min. 2-dniowym wyprzedzeniem w celu ustalenia godziny szkolenia.