

VÝZVA NA PREDLOŽENIE PONUKY

Prieskum trhu pri uplatnení výnimky podľa § 1 ods. 12 písm. b) zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „Zákon“)

„Podnikateľská literatúra do Knižnice NPC“

1. Identifikačné údaje verejného obstarávateľa

Názov: Slovak Business Agency	
Adresa: Miletičova 23, 821 09 Bratislava	
IČO: 30845301	DIČ: 2020869279
Registrácia: Združenie zapísané v registri záujmových združení právnických osôb vedenom Okresným úradom Bratislava, registračné číslo: OVVS/467/1997-Ta.	
Osoba oprávnená konať za verejného obstarávateľa: Mgr. Martin Holák, PhD., generálny riaditeľ	bankové informácie: SK810200000000169324 1062 BIC (SWIFT): SUBASKBX

2. Identifikačné údaje kontaktného miesta

Názov: Slovak Business Agency	
Adresa: Karadžičova 2, 811 09 Bratislava	
IČO: 30845301	
Osoba oprávnená konať za verejného obstarávateľa: Mgr. Martin Holák, PhD., generálny riaditeľ	kontaktná osoba: Bc. Barbora Šarišská telefón: +421 2 20 363 113 e-mail: sarisska@sagency.sk

3. Označenie verejného obstarávania

Názov predmetu zákazky:
Podnikateľská literatúra do Knižnice NPC.

Druh zákazky:	
Uskutočňovanie stavebných prác	<input type="checkbox"/>
Dodania tovarov	<input checked="" type="checkbox"/>
Poskytovania služieb	<input type="checkbox"/>

Hlavné miesto dodania tovaru
Slovak Business Agency, Karadžičova 2, 811 09 Bratislava a/alebo regionálne pracoviská verejného obstarávateľa v krajských mestách SR.
NUTS kód: SK0.

4. Opis predmetu zákazky**Stručný opis predmetu zákazky:**

Predmetom zákazky je dodávka aktuálnej, novej a nepoužitej podnikateľskej literatúry podnikateľskej literatúry do knižnice NPC, ktorá je jedným z výstupov v rámci realizácie Národného projektu NPC II – BA kraj (Kód projektu ITMS2014+: 3130411861) a Národného projektu NPC v regiónoch (Kód projektu ITMS2014+: 3130311870) vrátane balenia, dopravy na miesto určenia a vynášky na konkrétne miesto podľa pokynov verejného obstarávateľa.

Podrobne uvedené v prílohe č. 3 tejto Výzvy.

Informácia o verejnej zákazke, rámcovej dohode alebo dynamickom nákupnom systéme (DPS)

Výzva na predloženie ponuky zahŕňa

uzavretie verejnej zákazky

uzavretie rámcovej dohody

dynamický nákupný systém

Informácia o rámcovej dohode

Rámcová dohoda s jedným uchádzačom

Rámcová dohoda s viacerými uchádzačmi

Predpokladaný počet účastníkov rámcovej dohody: x

Trvanie rámcovej dohody: x

Frekvencia a hodnota zákaziek, ktoré sa majú zadať: x.

Časti predmetu zákazky

Táto zákazka sa delí na časti

Áno

Nie

Ponuky možno predkladať na: -

Maximálny počet častí, ktoré môžu byť pridelené jednému uchádzačovi: -

Verejný obstarávateľ si vyhradzuje právo prideliť zákazky kombináciou týchto častí alebo skupín častí:

Áno

Nie

Predpokladaná hodnota predmetu zákazky bez DPH

Celková predpokladaná hodnota zákazky vo výške 39 385,68 EUR.

Trvanie zmluvy alebo lehota plnenia

Lehota plnenia: do 20 (dvadsať) pracovných dní odo dňa účinnosti Kúpnej zmluvy.

Spoločný slovník obstarávania (CPV)

Hlavný kód CPV

22210000-1 Tlačené knihy, brožúry a letáky

Dodatočné kódy CPV.

22110000-4 Tlačené knihy

22113000-5 Knihy pre knižnice.

5. Podmienky účasti**5.1. Osobné postavenie**

Informácie a formálne náležitosti nevyhnutné na vyhodnotenie splnenia podmienok účasti:

- 1.) Prieskumu trhu sa môže zúčastniť len ten, kto spĺňa podmienky účasti týkajúce sa osobného postavenia - je oprávnený dodávať tovar podľa § 32 ods. 1 písm. e) Zákona.
Uchádzač preukazuje splnenie podmienok účasti podľa tohto odseku dokladom o oprávnení dodávať tovar podľa § 32 ods. 2 písm. e), resp. ods. 4 a 5 Zákona.
- 2.) Hospodársky subjekt zapísaný v Zozname hospodárskych subjektov podľa § 152 Zákona nie je povinný v procesoch verejného obstarávania predkladať doklady na preukázanie splnenia podmienok účasti týkajúcich sa osobného postavenia podľa § 32 ods. 1 Zákona.

6. Ďalšie osobitné podmienky

Plnenie zmluvy podlieha osobitným podmienkam

Áno

Nie

Opis osobitných podmienok:

Neuplatňuje sa.

7. Druh postupu

Druh postupu

Prieskum trhu pri uplatnení výnimky podľa § 1 ods. 12 písm. b) Zákona.

Kritériá na vyhodnotenie ponúk

Najnižšia cena

Ekonomicky najvýhodnejšia ponuka

Jediným kritériom na vyhodnotenie ponúk (ďalej len „kritérium“) je najnižšia cena predmetu zákazky vrátane dane z pridanej hodnoty vyjadrená v eurách.

Úspešnou bude ponuka uchádzača, ktorý poskytne verejnému obstarávateľovi najnižšiu (celkovú) cenu za predmet zákazky vrátane dane z pridanej hodnoty vypočítanú podľa Prílohy č. 4 tejto Výzvy a umiestni sa na 1. mieste podľa zostaveného poradie podľa výšky ponukovej ceny vzostupne. Poradie ostatných uchádzačov sa zostaví podľa výšky ponukovej ceny vzostupne od 2 po x, kde x je počet uchádzačov.

- 1.) Uchádzačom navrhovaná zmluvná cena požadovaného predmetu zákazky, uvedená v ponuke uchádzača, bude vyjadrená v eurách.
- 2.) Cena za dodanie tovaru musí byť stanovená podľa zákona NR SR č. 18/1996 Z. z. o cenách v znení neskorších predpisov, vyhlášky MF SR č. 87/1996 Z. z., ktorou sa vykonáva zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 18/1996 Z. z. o cenách a ostatných súvisiacich právnych predpisov.
- 3.) Navrhovaná zmluvná cena musí obsahovať cenu za celý požadovaný predmet zákazky. V prípade, že ponuka uchádzača bude úspešná, nebudú sa brať do úvahy žiadne nároky na zmenu/úpravu ceny ponuky vyplývajúce z chýb alebo opomenutí povinností uchádzača, a to najmä z nesprávneho alebo nepresného ocenenia predmetu zákazky podľa tejto Výzvy.
- 4.) Ak je uchádzač platiteľom dane z pridanej hodnoty (ďalej len „DPH“), navrhovanú zmluvnú cenu uvedie v zložení:
 - a) navrhovaná zmluvná cena bez DPH,
 - b) sadzba DPH a výška DPH,

c) navrhovaná zmluvná cena vrátane DPH.

- 5.) Ak uchádzač nie je platiteľom DPH, uvedie navrhovanú zmluvnú cenu celkom. Na skutočnosť, že nie je platiteľom DPH, upozorní/uvedie v ponuke. V prípade, ak sa úspešný uchádzač stane platiteľom DPH po podpise zmluvy táto skutočnosť nie je dôvodom na zmenu ceny predmetu zákazky a cena predmetu zákazky bude predstavovať cenu s DPH.

Predloženie ponuky

Uchádzač môže predložiť iba jednu ponuku. Uchádzač nemôže byť v tom istom postupe zadávania zákazky členom skupiny dodávateľov, ktorá predkladá ponuku. Verejný obstarávateľ vylúči ponuku predloženú uchádzačom, ktorý je súčasne členom skupiny dodávateľov.

Uchádzač predloží ponuku v uzavretom obale osobne alebo prostredníctvom poštovej zásielky alebo elektronickou poštou (e.mailom) na adresu uvedenú v tomto bode a v lehote na predkladanie ponúk uvedenú v tomto bode. V prípade, ak uchádzač predloží ponuku prostredníctvom poštovej zásielky, je rozhodujúci termín doručenia ponuky na kontaktné miesto podľa bodu 2 (nie podania na poštovú prepravu).

Obsah ponuky

Ponuka predložená uchádzačom musí obsahovať tieto doklady:

- 1) Všeobecné informácie o uchádzačovi podľa prílohy č. 1 tejto Výzvy podpísaný uchádzačom alebo osobou/osobami oprávnenými konať za uchádzača, v prípade skupiny dodávateľov musí byť podpísaný každým členom skupiny alebo osobou/osobami oprávnenými konať v danej veci za člena skupiny,
- 2) Prehlásenie uchádzača podľa prílohy č. 2 tejto Výzvy podpísané uchádzačom alebo osobou/osobami oprávnenými konať za uchádzača, v prípade skupiny dodávateľov musí byť podpísaný každým členom skupiny alebo osobou/osobami oprávnenými konať v danej veci za člena skupiny,
- 3) Potvrdenia a doklady, prostredníctvom ktorých uchádzač preukazuje splnenie podmienok účasti vo verejnom obstarávaní, požadované v bode 5. tejto Výzvy,
- 4) Špecifikácia ponúkaných tovarov podľa bodu 4. a prílohy č. 3 tejto Výzvy v minimálnom rozsahu: názov knižnej publikácie, autor, rok vydania; citovaný dokument musí byť podpísaný uchádzačom alebo osobou/osobami oprávnenými konať za uchádzača, v prípade skupiny dodávateľov musí byť podpísaný každým členom skupiny alebo osobou/osobami oprávnenými konať v danej veci za člena skupiny,
- 5) Stanovenie ceny podľa bodu 7. a prílohy č. 4 tejto Výzvy podpísané uchádzačom alebo osobou/osobami oprávnenými konať za uchádzača, v prípade skupiny dodávateľov musí byť podpísaný každým členom skupiny alebo osobou/osobami oprávnenými konať v danej veci za člena skupiny,
- 6) Dokument s časťou znenia obchodných podmienok (Kúpna zmluva) podľa prílohy č. 5 tejto Výzvy; citovaný dokument s časťou znenia obchodných podmienok musí byť podpísaný uchádzačom alebo osobou/osobami oprávnenými konať za uchádzača, v prípade skupiny dodávateľov musí byť podpísaný každým členom skupiny alebo osobou/osobami oprávnenými konať v danej veci za člena skupiny.

Lehota na predkladanie ponúk

Dátum a čas: 17.09.2018, 10:00

Miesto: Slovak Business Agency, Karadžičova 2, 811 09 Bratislava
e.mail: sarisska@sbagency.sk

Jazyk (jazyky), v ktorom možno predkladať ponuky

Úradný jazyk/úradné jazyky EÚ: CS, SK

Ponuky a ďalšie doklady a dokumenty vo verejnom obstarávaní sa predkladajú v štátnom jazyku. Ak je doklad alebo dokument vyhotovený v cudzom jazyku, predkladá sa spolu s jeho úradným prekladom do štátneho jazyka; to neplatí pre ponuky, doklady a dokumenty vyhotovené v českom jazyku. Ak sa zistí rozdiel v ich obsahu, rozhodujúci je úradný preklad do štátneho jazyka.

Podmienky na otváranie ponúk

Dátum a čas: 17.09.2018, 10:30

Miesto: Slovak Business Agency, Karadžičova 2, 811 09 Bratislava

Osoby oprávnené zúčastniť sa na otváraní ponúk: Nie

8. Doplňujúce informácie

Ďalšie doplňujúce informácie

- 1.) Všetky náklady a výdavky spojené s prípravou a predkladaním ponuky znáša záujemca/uchádzač bez finančného nároku voči verejnému obstarávateľovi, a to bez ohľadu na výsledok verejného obstarávania. V prípade skupiny dodávateľov musí byť súčasťou ponuky aj osobitné písomné splnomocnenie pre člena skupiny dodávateľov, ktorý má právnu subjektivitu, na komunikáciu s verejným obstarávateľom v mene skupiny dodávateľov a právne úkony v mene skupiny dodávateľov v rámci celého procesu verejného obstarávania. Úkony splnomocneného zástupcu za skupinu dodávateľov budú voči verejnému obstarávateľovi záväzné. Písomné splnomocnenie musí byť podpísané všetkými členmi skupiny dodávateľov.
- 2.) Verejný obstarávateľ si vyhradzuje právo nevybrať ani jednu zo súťažných ponúk a zrušiť prieskum trhu aj vtedy, ak sa zmenili okolnosti, za ktorých sa prieskum trhu vyhlásil, ak sa v priebehu postupu prieskumu trhu vyskytli dôvody hodné osobitného zreteľa, pre ktoré nemožno od verejného obstarávateľa požadovať, aby v prieskume trhu pokračoval, najmä ak sa zistilo porušenie Zákona, ktoré má alebo by mohlo mať zásadný vplyv na výsledok prieskumu trhu, ak nebolo predložených viac ako dve ponuky alebo ak navrhované ceny v predložených ponukách sú vyššie ako predpokladaná hodnota.
- 3.) Predmet zákazky bude spolufinancovaný z fondov Európskej únie, Operačný program Výskum a inovácie, Národný projekt NPC II – BA kraj (Kód projektu ITMS2014+ 313041I861), Národný projekt NPC v regiónoch (Kód projektu ITMS2014+ 313031I870).
- 4.) Lehota splatnosti vystavenej faktúry bude 60 (šesťdesiat) kalendárnych dní odo dňa jej doručenia verejnému obstarávateľovi ako Kupujúcemu vzhľadom na to, že predmet prieskumu trhu je spolufinancovaný z prostriedkov európskych štrukturálnych a investičných fondov. Dojednanie dlhšej lehoty na splnenie peňažného záväzku bude medzi Zmluvnými stranami dohodnuté v súlade s ustanovením § 340b ods. 1 Obchodného zákonníka a v súlade so systémom financovania predmetu prieskumu trhu.
- 5.) Úspešný uchádzač ako Predávajúci musí vziať na vedomie, že podpisom Kúpnej zmluvy sa stáva súčasťou Systému finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systému riadenia štrukturálnych fondov a zaväzujú sa postupovať v súlade so Systémom finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systémom riadenia štrukturálnych fondov pre programové obdobie 2014-2020 v platnom znení.
- 6.) Úspešný uchádzač ako Predávajúci je povinný strpieť výkon kontroly a poskytnúť súčinnosť pri výkone kontroly orgánu oprávnenému vykonávať kontrolu podľa zákona č. 292/2014 Z. z. o príspevku poskytovanom z európskych štrukturálnych a investičných fondov a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „Zákon o príspevku poskytovanom z EŠIF“) a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1303/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa stanovujú spoločné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde, Európskom poľnohospodárskom fonde pre rozvoj vidieka a Európskom námornom

a rybárskom fonde a ktorým sa stanovujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde a Európskom námornom a rybárskom fonde, a ktorým sa zrušuje nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006, Ú. v. EÚ L 347, 20.12.2013, s. 320 – 469 (ďalej len „Nariadenie č. 1303/2013“) a/alebo subjektom a osobám povereným oprávnenými orgánmi podľa Zákona o príspevku poskytovanom z EŠIF a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia č. 1303/2013 na výkon kontroly.

- 7.) Nakoľko cena predmetu zákazky môže byť hradená aj z verejných prostriedkov (prostriedkov štátneho rozpočtu), úspešný uchádzač sa zaväzuje, že strpí a umožní výkon kontroly a auditu, vytvorí vhodné podmienky a poskytne súčinnosť na ich vykonanie oprávneným kontrolným orgánom verejného obstarávateľa a ďalším oprávneným kontrolným orgánom v zmysle príslušných právnych predpisov Slovenskej republiky, najmä, nie však výlučne Ministerstvu hospodárstva Slovenskej republiky.
- 8.) Výsledkom verejného obstarávania bude uzavretie Kúpnej zmluvy s jedným uchádzačom v súlade s § 409 zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.
- 9.) Verejný obstarávateľ úspešnému uchádzačovi stanovuje v prílohe č. 5 tejto Výzvy minimálne obchodné/zmluvné podmienky dodanie predmetu zákazky, ktoré je uchádzač povinný prevziať/zohľadniť vo svojom návrhu Kúpnej zmluvy. Uchádzač **nebude oprávnený** tieto minimálne podmienky meniť. Uchádzač **bude oprávnený** doplniť vo svojom návrhu Kúpnej zmluvy tieto minimálne podmienky, resp. doplniť ďalšie (zmluvné) podmienky, ktoré však **nesmú**:
 - a) byť v rozpore s verejným obstarávateľom stanovenými minimálnymi podmienkami, ani ich nesmú meniť alebo upravovať;
 - b) meniť povahu alebo rozširujú rozsah Kúpnej zmluvy;
 - c) meniť ekonomickú rovnováhu v prospech uchádzača.
- 10.) Uzavretá Kúpna zmluva nesmie byť v rozpore s touto Výzvou a ponukou predloženou úspešným uchádzačom.
- 11.) Do úvahy nemožno brať žiadnu výhradu a obmedzenie voči platným podmienkam určeným verejným obstarávateľom.
- 12.) Odkaz na pojem „Zákon“ alebo „zákon o verejnom obstarávaní“ sa rozumie v celom texte zákon č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

9. Zoznam príloh

Označenie príloh:

- 1.) Všeobecné informácie o uchádzačovi
- 2.) Prehlásenie uchádzača
- 3.) Opis predmetu zákazky
- 4.) Stanovenie celkovej ceny predmetu zákazky
- 5.) Obchodné podmienky – Kúpna zmluva (návrh).

10. Podpis vecne príslušného gestora

titul, meno, priezvisko:

Ing. Marián Letovanec, riaditeľ Sekcie národných a medzinárodných programov

miesto a dátum:

Bratislava, dňa 05.09.2018

podpis:

Príloha č. 1

VŠEOBECNÉ INFORMÁCIE O UCHÁDZAČOVI

1. Obchodné meno / Názov uchádzača
.....
2. Sídlo / Miesto podnikania uchádzača
.....
3. Telefón Fax E-mail
4. Typ spoločnosti
(fyzická osoba, právnická osoba, združenie, korporácia, atď.)
.....
5. Podrobnosti o registrácii
.....
6. Názov (názvy) a adresa (adresy) spoločnosti (spoločností), ktoré majú byť angažované v projekte, a či ide o materskú spoločnosť/dcérsku spoločnosť/pobočku/subdodávateľa/iné:
.....
.....
7. Patrí uchádzač do kategórie malých a stredných podnikov (SME)?
8. Je uchádzač z iného členského štátu ako Verejný obstarávateľ ?
9. Je uchádzač zo štátu, ktorý nie je členom EÚ ?

Podpis:

(podpisuje osoba alebo osoby oprávnené konať v mene uchádzača v súlade s výpisom z obchodného registra alebo iného úradného registra, v ktorom je uchádzač zapísaný) alebo osoba splnomocnená. V prípade skupiny – splnomocneným členom skupiny.

Dátum:

Príloha č. 2

PREHLÁSENIE UCHÁDZAČA

My, dolupodpísaní, týmto vyhlasujeme, že:

1. V súlade s podmienkami Výzvy na predloženie ponuky v prieskume trhu zo dňa 05.09.2018, zverejnená na <http://www.sbagency.sk/zakazky-s-nizkou-hodnotou>, a časovými termínmi v nej uvedenými, ponúkame dodanie tovaru (predmetu zákazky) bez výhrad alebo obmedzení: **Podnikateľská literatúra do Knížnice NPC.**
2. Cena našej ponuky je:
 - 2.1. Bez DPH/iné dane: EUR
(slovom EUR)
 - 2.2. DPH/iné dane: EUR
(slovom EUR)
 - 2.3. Cena vrátane DPH/iné dane: EUR
(slovom EUR)
3. Predkladáme túto ponuku v našom mene a [ako člen v <skupine> vedenej <názov vedúceho člena/nami> pre toto verejné obstarávanie. Týmto potvrdzujeme, že nepredkladáme ponuku v tomto postupe zadávania zákazky v žiadnej inej forme účasti. [Ako člen v <skupine> potvrdzujeme, že všetci členovia sú zodpovední spoločne a nerozdielne za dodanie tovaru, vedúci člen je oprávnený zaväzovať sa a prijímať pokyny za a v mene všetkých členov a že vedúci člen je zodpovedný za dodanie tovaru vrátane platieb, a že všetci členovia v <skupine> sú viazaní zotrvať v <skupine> po celý čas trvania Kúpnej zmluvy.]
4. Berieme na vedomie, že podpisom zmluvy (v prípade úspešnosti našej ponuky) sa stávame súčasťou Systému finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systému riadenia štrukturálnych fondov a zaväzujú sa postupovať v súlade so Systémom finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systémom riadenia štrukturálnych fondov pre programové obdobie 2014-2020 v platnom znení.
5. Vyhlasujeme, že v prípade úspešnosti našej ponuky strpíme výkon kontroly a poskytneme súčinnosť pri výkone kontroly orgánu oprávnenému vykonávať kontrolu podľa zákona č. 292/2014 Z. z. o príspevku poskytovanom z európskych štrukturálnych a investičných fondov a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „Zákon o príspevku poskytovanom z EŠIF“) a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1303/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa stanovujú spoločné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde, Európskom poľnohospodárskom fonde pre rozvoj vidieka a Európskom námornom a rybárskom fonde a ktorým sa stanovujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde a Európskom námornom a rybárskom fonde, a ktorým sa zrušuje nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006, Ú. v. EÚ L 347, 20.12.2013, s. 320 – 469 (ďalej len „Nariadenie č. 1303/2013“) a/alebo subjektom a osobám povereným oprávnenými orgánmi podľa Zákona o príspevku poskytovanom z EŠIF a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia č. 1303/2013 na výkon kontroly.
6. V prípade, že cena predmetu zákazky bude hradená aj z verejných prostriedkov (prostriedkov štátneho rozpočtu), zaväzujem sa, že strpím a umožním výkon kontroly a auditu, vytvorím vhodné podmienky a

poskytnem súčinnosť na ich vykonanie oprávneným kontrolným orgánom verejného obstarávateľa a ďalším oprávneným kontrolným orgánom v zmysle príslušných právnych predpisov Slovenskej republiky, najmä, nie však výlučne Ministerstvu hospodárstva Slovenskej republiky.

7. Vyhlasujeme, že:
- sme nevyvíjali a nebudeme vyvíjať voči žiadnej osobe na strane verejného obstarávateľa, ktorá je alebo by mohla byť zainteresovanou osobou v zmysle ustanovenia § 23 ods. 3 zákona o verejnom obstarávaní akékoľvek aktivity, ktoré by mohli viesť k zvýhodneniu nášho postavenia v postupe tohto verejného obstarávania,
 - neposkytli sme a neposkytneme akejkoľvek čo i len potenciálne zainteresovanej osobe priamo alebo nepriamo akúkoľvek finančnú alebo vecnú výhodu ako motiváciu alebo odmenu súvisiacu so zadaním tejto zákazky,
 - budeme bezodkladne informovať verejného obstarávateľa o akejkoľvek situácii, ktorá je považovaná za konflikt záujmov alebo ktorá by mohla viesť ku konfliktu záujmov kedykoľvek v priebehu procesu verejného obstarávania,
 - poskytneme verejnému obstarávateľovi v postupe tohto verejného obstarávania presné, pravdivé a úplné informácie.
8. Ak by nastala akákoľvek zmena v hore uvedených okolnostiach a v ktoromkoľvek štádiu dodávania tovaru, budeme o nej okamžite informovať verejného obstarávateľa.

Meno a priezvisko:

(podpisuje osoba alebo osoby oprávnené konať v mene uchádzača v súlade s výpisom z obchodného registra alebo iného úradného registra, v ktorom je uchádzač zapísaný) alebo osoba splnomocnená. V prípade skupiny – splnomocneným členom skupiny.

Miesto a dátum:

Príloha č. 3

OPIS PREDMETU ZÁKAZKY

I. VŠEOBECNÉ VYMEDZENIE PREDMETU ZÁKAZKY

Predmetom zákazky je dodávka aktuálnej, novej a nepoužitej podnikateľskej literatúry do Knižnice NPC, ktorá je jedným z výstupov v rámci realizácie Národného projektu NPC II – BA kraj (Kód projektu ITMS2014+: 313041I861) a Národného projektu NPC v regiónoch (Kód projektu ITMS2014+: 313031I870, vrátane balenia, dopravy na miesto určenia a vynášky na konkrétne miesto podľa pokynov verejného obstarávateľa.

Názov pridelený zákazke verejným obstarávateľom: Podnikateľská literatúra do Knižnice NPC.

Hlavné miesto dodania tovaru: Slovak Business Agency, Karadžičova 2, 811 09 Bratislava a/alebo regionálne pracoviská verejného obstarávateľa v krajských mestách SR.

Predmet zákazky v celom rozsahu je opísaný tak, aby bol presne a zrozumiteľne špecifikovaný. Ak niektorý z použitých parametrov, alebo rozpätie parametrov identifikuje konkrétny typ výrobku, alebo výrobok konkrétneho výrobcu, resp. technologický postup výrobkov, verejný obstarávateľ umožní nahradiť takýto výrobok ekvivalentným výrobkom alebo ekvivalentom technického riešenia pod podmienkou, že ekvivalentný výrobok alebo ekvivalentné technické riešenie bude spĺňať úžitkové, prevádzkové a funkčné charakteristiky, ktoré sú nevyhnutné na zabezpečenie účelu, na ktoré sú uvedené technológie a zariadenia určené. Pri výrobkoch, príslušenstvách konkrétnej značky, uchádzač môže predložiť aj ekvivalenty inej značky v rovnakej alebo vyššej kvalite.

II. PODROBNÝ OPIS PREDMETU ZÁKAZKY – minimálne technické parametre požadované verejným obstarávateľom

Predmetom zákazky je dodávka aktuálnej, novej a nepoužitej **podnikateľskej literatúry do Knižnice NPC, ktoré je určená klientom NPC**, ktorí majú záujem si počas využívania služieb Národného podnikateľského centra, samoštúdiom rozšíriť poznatky, ktoré súvisia so štartom podnikania ako aj podnikateľom (MSP), ktorí majú rovnako záujem si prostredníctvom samoštúdia rozšíriť svoje poznatky, ktoré súvisia s rastom, resp. rozvojom ich podnikateľskej činnosti. Knižné tituly sú navrhnuté tak, aby obsahovo zasahovali do viacerých sektorov, resp. oblastí podnikania, a teda predstavovali širšie využitie pre klientov NPC, ale zároveň sú navrhnuté aj tie knižné tituly, ktoré sú zamerané na špecifickejšie témy a oblasti.

Takto navrhnutá knižnica bude svojou štruktúrou predstavovať pridanú hodnotu pre klientov, ktorí svoj biznis ešte len zakladajú, ale aj pre tých, ktorí sa rozhodli diverzifikovať alebo rozširovať svoje podnikateľské pôsobenie či už na slovenskom alebo zahraničnom trhu. Táto služba sa realizuje v rámci realizácie Národného projektu NPC II – BA kraj (Kód projektu ITMS2014+: 313041I861) a Národného projektu NPC v regiónoch (Kód projektu ITMS2014+: 313031I870).

Požiadavky:

- o podnikateľská literatúra je určená pre: záujemcov o podnikanie, začínajúcich podnikateľov ako aj podnikateľov v štádiu rastu,
- o nákupu literatúry minimálne v tematických oblastiach orientovaných na podnikanie ako napr. ekonomika, právo, import/export, marketing, manažment, soft skills, IT, dane, účtovníctvo.
- o podnikateľská literatúra má byť aktuálna, zastrešovať najnovšie trendy a taktiež má obsahovať dlhodobo celoplošne akceptované poznatky využívané v rôznych biznis tematických okruhoch.
- o preferovaný jazyk literatúry: slovenský jazyk, anglický jazyk
- o preferovaný zoznam kníh je uvedený v Tabuľke č. 1 Položky tvoriace predmet Zákazky / preferovaný zoznam kníh.

Tabuľka č. 1 – Položky tvoriace predmet Zákazky / preferovaný zoznam kníh

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY
“Holacracy” by B. J. Robertson
“Start With Why” by Simon Sinek
How to Build the Highest Performing Cultures Through the Science of Total Motivation
Microsoft Excel 2007/2010
“PayOff” by Dan Ariely
100 zákonů obchodního úspěchu
19 príbehov podnikania formou franchisingu
25 podnikateľov, ktorí zmenili svet
39 rád, ako budovať svetovú firmu s investorom
5 úrovní líderstva
500 Social Media Marketing Tips: Essential Advice, Hints and Strategy for Business: Facebook, Twitter, Pinterest, Google+, YouTube, Instagram, LinkedIn, and More!
7 návykov skutočne efektívnych ľudí
8. návyk
99 inšpiratívnych podnikateľských nápadov
A Crowdfunder's Strategy Guide: Build a Better Business by Building Community
Abeceda úspešného podnikateľa
An Introduction to Franchising
Angel Investing: The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups
Angel: How to Invest in Technology Startups--Timeless Advice from an Angel Investor Who Turned \$100,000 into \$100,000,000
Arduino
Arduino Projects for Dummies
AskGaryVee
AutoCAD
Big Money Thinks Small: Biases, Blind Spots, and Smarter Investing (Columbia Business School Publishing)
Bitcoin and Cryptocurrency Technologies: A Comprehensive Introduction
Biznis 21. storočia
Biznis v plnej nahote
Blender
Blockchain Applications: A Hands-On Approach
Blog za milión
Blue Ocean Shift
Blue Ocean Shift: Beyond Competing - Proven Steps to Inspire Confidence and Seize New Growth
Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant
Bold: How to Go Big, Achieve Success, and Impact the World.
Brand Bible: The Complete Guide to Building, Designing, and Sustaining Brands
Branded Interactions: Creating the Digital Experience
Buďte vedúcou osobnosťou!
Building a Strategic Plan for Your Life and Business
Building Microservices: Designing Fine-Grained Systems
Business Builder: Module 1-3
Business English Handbook
Business etiketa a komunikace

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Business Leaders and Success 55 Top Leaders and How They Achieved Greatness by Investor's Business
Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers
Business Models for Teams: See How Your Organization Really Works and How Each Person Fits In
Business plán
Business Plans That Get Investment: A Real-World Guide on How to Write a Business Plan
Business Vocabulary Builder
Communication for Business
Company and Investment Valuation: How to determine the value of any company or asset
Conscious Business: How to Build Value through Values
Contemporary Readings in Curriculum
Copywriting
Creating a Winning Business Plan
Creating Value from Mergers and Acquisitions
Creative Workshop: 80 Challenges to Sharpen Your Design Skills
Crush it!
Černá ovce facebooku
Design
Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation
Design výrobku
Designer Maker User
Designing Brand Identity: An Essential Guide for the Whole Branding Team, 4th Edition
DIY Furniture 1
DIY Furniture 2
Do It Yourself
Don't Make Me Think, Revisited: A Common Sense Approach to Web Usability (3rd Edition) (Voices That Matter)
Eat That Frog!: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time
E-myth Revisited
Entrepreneurial Finance
Epic Content Marketing: How to Tell a Different Story, Break through the Clutter, and Win More Customers by Marketing Less
Excel 2016 Bible
Excel 2016 im Controlling: Zuverlässige und effiziente Praxislösungen für Controller. Ab Excel 2010. Alle Beispiele zum Download
Executive Leadership
Family Business Succession: Your Roadmap to Continuity (A Family Business Publication)
Financial Modeling
Finančné právo
Finančno-ekonomická analýza podniku
FinTech Innovation: From Robo-Advisors to Goal Based Investing and Gamification (The Wiley Finance Series)
Fintech: Hacking, Blockchain, Big Data, Cryptocurrency (Financial Technology, Smart Contracts, Digital Banking, Internet Technology)
Firmy, ktoré víťazia
First 90 Days updated and expanded:critical
Franchising Globally: Innovation, Learning and Imitation
Fundamentals of Financial Management
Gen Y Now

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Getting started with Arduino
Start and Run a Profitable Craft Business: A Step-By-Step Business Plan (Self-Counsel Business Series)
Good to Great
Grow Your Business Week by Week: The 26 Week Programme to a More Successful Business
Handbook for Creative Team Leaders
Handbook of Research on Business Angels (Handbooks in Venture Capital Series)
Holcracy
How I Sold 80,000 Books: Book Marketing for Authors (Self Publishing through Amazon and Other Retailers)
How To Become A Business Angel: Practical advice for aspiring investors in unquoted companies
How to Get a Meeting with Anyone: The Untapped Selling Power of Contact Marketing
How to Write Effective Business English
HTML5 a CSS3
Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition
Inside Rhinoceros 5
Instinkt zabijáka Marketing CD
Integral Leadership: The Next Half-Step (SUNY Series in Integral Theory) by John P Forman (2013-05-13)
Inteligentní investor
Intellectual Property in Consumer Electronics, Software and Technology Startups
Intelligent M & A: Navigating the Mergers and Acquisitions Minefield
Internetové právo
Internetový marketing
Internetový marketing s YouTube
Internetový obchod
Investing in the Next Big Thing: How to Invest in Startups and Equity Crowdfunding like an Angel Investor
Investment Valuation, Third Edition: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, University Edition (Wiley Finance)
Jab, Jab, Jab, Right Hook
Jak dosahovat předvídatelných výsledků v nepředvídatelných časech
Jak psát reklamní text
Jak se vyrábí dnešní svět
Jak vytvořit atraktivní obchodní název firmy, služby, produktu, značky
Jednoduché účtovníctvo podnikateľov na rok 2017
Jednoduše z dreva
Kompendum franchisingu (2017)
Laser Cutting for Fashion and Textiles
Leaders eat last
Leaders Eat Last- by Simon Sinek
Leadership and Transformative Ambition in International Relations (New Horizons in Leadership ...)
Leading With Character: Maturing The Habits of Highly Successful Business Leaders
Lean podnikání
Lean Startup
Logo & Corporate Identity
Logo Design Love: A Guide to Creating Iconic Brand Identities, 2nd Edition
Made in Čína - Pohled do zákulisí čínské velkovýroby
Maker Spaces
Making Them Believe: How One of America's Legendary Rogues Marketed "The Goat Testicles Solution" and Made Millions

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Management Innovation
Management inovací
Managing for Happiness
Managing People: A Guide for Department Chairs and Deans
Manažerská psychologie a sociologie
Manažerské finance + CD
Manažerské rozhodování
Manažerské rozhodování v praxi
Mapping Experiences: A Complete Guide to Creating Value through Journeys, Blueprints, and Diagrams
Market Leader - Intermediate - Course Book
Market Research in Practice: An Introduction to Gaining Greater Market Insight
Marketing
Marketing management
Marketing očima světových marketing manažerů
Marketing Plans: How to prepare them, how to profit from them
Marketing, 6.vydanie
Mastering Financial Modeling: A Professional's Guide to Building Financial Models in Excel
Materská
Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms
Médiá a právo
Medzinárodný marketing
Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings, Sixth Edition (Wiley Corporate F&A)
Microsoft .NET
Microsoft Excel 2007/2010
Microsoft Excel 2016
Microsoft Excel Data Analysis and Business Modeling
Microsoft Outlook 2013 jednoduše
Microsoft PowerPoint 2010
Microsoft SQL Server 7 Training Kit Database Implementation
Microsoft Visual Basic 6.0 – Příručka programátora
Microsoft® Office Excel 2003 Programming Inside Out
Mindset: The New Psychology of Success
Modern Portfolio Theory and Investment Analysis
Moderní marketing
Motivace
My Unfinished Business
Na volné noze
Nabídka, která opravdu prodává
Natural Designs - Contemporary Organic Upcycling
Nejlepší triky pro Photoshop
No B.S. Time Management for Entrepreneurs: The Ultimate No Holds Barred Kick Butt Take No Prisoners Guide to Time Productivity and Sanity
Nova doba digitální
Nové pravidlá predaja a zákazníckeho servisu
Obchodné právo
Obchodný zákonník
Obchodný zákonník - Veľký komentár I. časť
Obchodný zákonník - Veľký komentár II. časť

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Od nuly k jednotke
Odvaha podnikat
Ogilvy o reklamě
Online kurz Webrebel
Online kurz Webrebel Laravel
Online marketing
Online Marketing for Busy Authors: A Step-by-Step Guide
Operating Model Canvas
Organizácia manažérskej práce
Penetrační testy a exploitate
Platform Revolution: How Networked Markets are Transforming the Economy--and How to Make Them Work for You
Podnik a podnikanie
Podnik a podnikanie II.
Podnik a podnikanie III
Podnikání na Amazonu
Podnikanie cez internet II
Podnikavá hlava
Podnikové financie - učebnica
Podnikové řízení
Podvojně účtovníctvo podnikateľov 2016
Positioning- the battle for your mind(2000)
Power Query
Primal Leadership : Realizing the Power of Emotional Intelligence
Principles of Project Finance
Principles: Life and Work
Printing Things
Prirodzené zákony manažmentu
Produktivní podnikatel
Programovanie mikroprocesorov
Projektové myslenie - sprievodca súborom znalostí
Psychologie pro manažery
Raspberry PI
Restart inovací
Rework
ReWork:Change the Way You Work Forever
Scratch starter
Secret of successful Business Plans
Sell with a Story: How to Capture Attention, Build Trust, and Close the Sale
SEO 2016 Learn Search Engine Optimization With Smart Internet Marketing Strategies: Learn SEO with smart internet marketing strategies
Slovenská ľudová výšivka
Small Business Ideas: 400 Latest & Greatest Small Business Ideas (2008-04-09)
Social Selling: Techniques to Influence Buyers and Changemakers
Stage 2 Owner's Manual: Making the Transition from Entrepreneurship to Enterprise
Start and run a profitable craft business: A complete step-by-step business plan (Self-Counsel series)
Start Me Up!:New Branding for Businesses
Startup za pakatel

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Steering Business Towards Sustainability
Stratégia a strategický manažment
Strategie modrého oceánu
Strategie odvážnych
Strategie úspešného podniku
Stratégie úspešných
Structuring Venture Capital, Private Equity, and Entrepreneurial Transactions
Super zakazník
Support
Svet podľa Filka
Šlabikár podnikania
Tahák na úspešné podnikání
The \$100 Startup
The 4-hour Workweek
The Art of Social Media
The Big Pad of 50 Blank, Extra-Large Business Model Canvases and 50 Blank, Extra-Large Value Proposition Canvases: A Supplement to Business Model Generation and Value Proposition Design (Strategyzer)
The Business Coaching Toolkit: Top 10 Strategies for Solving the Toughest Dilemmas Facing Organizations
The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business
The Business of Venture Capital: Insights from Leading Practitioners on the Art of Raising a Fund, Deal Structuring, Value Creation, and Exit Strategies (Wiley Finance)
The Copywriter's Handbook
The Crowdfunding Bible: How To Raise Money For Any Startup, Video Game Or Project
The Crowdfunding Revolution: How to Raise Venture Capital Using Social Media
The Employer's Handbook 2017-2018
THE ENTREPRENEURIAL BIBLE TO VENTURE CAPITAL: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game
The Financial Planning Puzzle: Fitting Your Pieces Together to Create Financial Freedom
The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation
The Innovation Maze
The inspiration code
The Leadership Challenge: How to Make Extraordinary Things Happen in Organizations (J-B Leadership Challenge: Kouzes/Posner)
The Principles of Beautiful Web Design: Designing Great Web Sites is Not Rocket Science!
The Smart Entrepreneur: The book investors don't want you to read.
The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company
The Startup Way: How Entrepreneurial Management Transforms Culture and Drives Growth
Thinking with Type, 2nd revised and expanded edition: A Critical Guide for Designers, Writers, Editors, & Students
Thinking, Fast and Slow
Tools of Titans: The Tactics, Routines, and Habits of Billionaires, Icons, and World-Class Performers
Tribe of Mentors: Short Life Advice from the Best in the World
Trump Card: Playing to Win in Work and Life
Tvorba business modelů 2. vydání
Unlocking Financial Data: A Practical Guide to Technology for Equity and Fixed Income Analysts
Upcycling: Ze starého nové
Uplifting service (2012)
User Story Mapping: Discover the Whole Story, Build the Right Product
UX Strategy: How to Devise Innovative Digital Products that People Want

PREFEROVANÝ ZOZNAM LITERATÚRY

Valuation + DCF Model Download: Measuring and Managing the Value of Companies
Valuation Workbook, Sixth Edition: Step-By-Step Exercises and Tests to Help You Master Valuation (Wiley Finance)
Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want (Strategyzer)
Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance
Váš osobní StartUp
Vědomý business
Velká kniha pro podnikání
Venture Capital Deal Terms: a guide to negotiating and structuring venture capital transactions
Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist
Verejná správa a správne právo
Vše o práci se dřevem
Vzory smluv pro podnikatelskou praxi
Vzory zmluv a podaní pre občanov
Vzory zmlúv podľa obchodného a občianskeho zákonníka + CD
Web Copy That Sells: The Revolutionary Formula for Creating Killer Copy That Grabs Their Attention and Compels Them to Buy
Webcopywriting pro samouky
Webová analytika 2.0
What's Your Message?: Public Speaking with twice the impact, using half the effort
Women Who Work: Rewriting the Rules for Success
Word 2013
Working with Problem Faculty: A Six-Step Guide for Department Chairs
Zákon o verejnom obstarávaní
Zastúpenie podnikateľa v obchodných vzťahoch
Zavádení změn ve firmách
Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future
Zlata kniha komunikace
Zlatá pravidlá obchodního vyjednávání

Príloha č. 4

STANOVENIE CELKOVEJ CENY PREDMETU ZÁKAZKY

Titul	Počet ks NPC BA	Počet ks NPC REG	Cena za ks € s DPH	Cena celkom € s DPH
"Holacracy" by B. J. Robertson	2			
"Start With Why" by Simon Sinek	2			
How to Build the Highest Performing Cultures Through the Science of Total Motivation	2			
Microsoft Excel 2007/2010	2			
"PayOff" by Dan Ariely	2			
100 zákonů obchodního úspěchu	2	7		
19 príbehov podnikania formou franchisingu	2	7		
25 podnikateľov, ktorí zmenili svet	2	7		
39 rád, ako budovať svetovú firmu s investorom	2	7		
5 úrovní líderstva	2			
500 Social Media Marketing Tips: Essential Advice, Hints and Strategy for Business: Facebook, Twitter, Pinterest, Google+, YouTube, Instagram, LinkedIn, and More!	2			
7 návykov skutočne efektívnych ľudí	2			
8. návyk	2			
99 inšpiratívnych podnikateľských nápadov	2	7		
A Crowdfunder's Strategy Guide: Build a Better Business by Building Community	2			
Abeceda úspešného podnikateľa	2			
An Introduction to Franchising	2			
Angel Investing: The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups	2			
Angel: How to Invest in Technology Startups-- Timeless Advice from an Angel Investor Who Turned \$100,000 into \$100,000,000	2			

Arduino	2			
Arduino Projects for Dummies	2			
AskGaryVee	2			
AutoCAD	2			
Big Money Thinks Small: Biases, Blind Spots, and Smarter Investing (Columbia Business School Publishing)	2			
Bitcoin and Cryptocurrency Technologies: A Comprehensive Introduction	2			
Biznis 21. storočia	2			
Biznis v plnej nahote	2			
Blender	2			
Blockchain Applications: A Hands-On Approach	2			
Blog za milión	2			
Blue Ocean Shift	2			
Blue Ocean Shift: Beyond Competing - Proven Steps to Inspire Confidence and Seize New Growth	2			
Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant	2			
Bold: How to Go Big, Achieve Success, and Impact the World.	2			
Brand Bible: The Complete Guide to Building, Designing, and Sustaining Brands	2			
Branded Interactions: Creating the Digital Experience	2	7		
Buďte vedúcou osobnosťou!	2			
Building a Strategic Plan for Your Life and Business	2			
Building Microservices: Designing Fine-Grained Systems	2			
Business Builder: Module 1-3	2	7		
Business English Handbook	2	7		

Business etiketa a komunikace	2			
Business Leaders and Success 55 Top Leaders and How Tehy Achieved Greatness by Investor's Business	2			
Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers	2			
Business Models for Teams: See How Your Organization Really Works and How Each Person Fits In	2			
Business plán	2			
Business Plans That Get Investment: A Real-World Guide on How to Write a Business Plan	2			
Business Vocabulary Builder	2	7		
Communication for Business	2			
Company and Investment Valuation: How to determine the value of any company or asset	2			
Conscious Business: How to Build Value through Values	2			
Contemporary Readings in Curriculum	2			
Copywriting	2	7		
Creating a Winning Business Plan	2			
Creating Value from Mergers and Acquisitions	2			
Creative Workshop: 80 Challenges to Sharpen Your Design Skills	2			
Crush it!	2			
Černá ovce facebooku	2	7		
Design	2			
Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation	2			
Design výrobku	2			
Designer Maker User	2			
Designing Brand Identity: An Essential Guide for the Whole Branding Team, 4th Edition	2			
DIY Furniture 1	2			

DIY Furniture 2	2			
Do It Yourself	2			
Don't Make Me Think, Revisited: A Common Sense Approach to Web Usability (3rd Edition) (Voices That Matter	2			
Eat That Frog!: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time	2			
E-myth Revisited	2			
Entrepreneurial Finance	2			
Epic Content Marketing: How to Tell a Different Story, Break through the Clutter, and Win More Customers by Marketing Less	2			
Excel 2016 Bible	2			
Excel 2016 im Controlling: Zuverlässige und effiziente Praxislösungen für Controller. Ab Excel 2010. Alle Beispiele zum Download	2			
Executive Leadership	2			
Family Business Succession: Your Roadmap to Continuity (A Family Business Publication)	2			
Financial Modeling	2			
Finančné právo	2	7		
Finančno-ekonomická analýza podniku	2	7		
FinTech Innovation: From Robo-Advisors to Goal Based Investing and Gamification (The Wiley Finance Series)	2			
Fintech: Hacking, Blockchain, Big Data, Cryptocurrency (Financial Technology, Smart Contracts, Digital Banking, Internet Technology)	2			
Firmy, ktoré víťazia	2	7		
First 90 Days updated and expanded:critical	2			
Franchising Globally: Innovation, Learning and Imitation	2			
Fundamentals of Financial Management	2			
Gen Y Now	2			

Getting started with Arduino	2			
Start and Run a Profitable Craft Business: A Step-By-Step Business Plan (Self-Counsel Business Series)	2			
Good to Great	2			
Grow Your Business Week by Week: The 26 Week Programme to a More Successful Business	2	7		
Handbook for Creative Team Leaders	2			
Handbook of Research on Business Angels (Handbooks in Venture Capital Series)	2			
Holcracy	2			
How I Sold 80,000 Books: Book Marketing for Authors (Self Publishing through Amazon and Other Retailers)	2			
How To Become A Business Angel: Practical advice for aspiring investors in unquoted companies	2			
How to Get a Meeting with Anyone: The Untapped Selling Power of Contact Marketing	2			
How to Write Effective Business English	2	7		
HTML5 a CSS3	2	7		
Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition	2			
Inside Rhinoceros 5	2			
Instinkt zabijáka Marketing CD	2	7		
Integral Leadership: The Next Half-Step (SUNY Series in Integral Theory) by John P Forman (2013-05-13)	2			
Inteligentní investor	2			
Intellectual Property in Consumer Electronics, Software and Technology Startups	2			
Intelligent M & A: Navigating the Mergers and Acquisitions Minefield	2			
Internetové právo	2	7		
Internetový marketing	2	7		
Internetový marketing s YouTube	2			
Internetový obchod	2	7		

Investing in the Next Big Thing: How to Invest in Startups and Equity Crowdfunding like an Angel Investor	2			
Investment Valuation, Third Edition: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, University Edition (Wiley Finance)	2			
Jab, Jab, Jab, Right Hook	2			
Jak dosahovat předvídatelných výsledků v nepředvídatelných časech	2			
Jak psát reklamní text	2			
Jak se vyrábí dnešní svět	2			
Jak vytvořit atraktivní obchodní název firmy, služby, produktu, značky	2			
Jednoduché účtovníctvo podnikateľov na rok 2017	2	7		
Jednoduše z dřeva	2			
Kompendium franchisingu (2017)	2			
Laser Cutting for Fashion and Textiles	2			
Leaders eat last	2			
Leaders Eat Last- by Simon Sinek	2			
Leadership and Transformative Ambition in International Relations (New Horizons in Leadership ...)	2	7		
Leading With Character: Maturing The Habits of Highly Successful Business Leaders	2			
Lean podnikání	2	7		
Lean Startup	2	7		
Logo & Corporate Identity	2	7		
Logo Design Love: A Guide to Creating Iconic Brand Identities, 2nd Edition	2			
Made in Čína - Pohled do zákulisí čínské velkovýroby	2	7		
Maker Spaces	2			
Making Them Believe: How One of America's Legendary Rogues Marketed "The Goat Testicles Solution" and Made Millions	2			

Management Innovation	2	7		
Management inovací	2	7		
Managing for Happiness	2			
Managing People: A Guide for Department Chairs and Deans	2			
Manažerská psychologie a sociologie	2			
Manažerské finance + CD	2			
Manažerské rozhodování	2			
Manažerské rozhodování v praxi	2			
Mapping Experiences: A Complete Guide to Creating Value through Journeys, Blueprints, and Diagrams	2			
Market Leader - Intermediate - Course Book	2			
Market Research in Practice: An Introduction to Gaining Greater Market Insight	2			
Marketing	2	7		
Marketing management	2			
Marketing očima světových marketing manažerů	2	7		
Marketing Plans: How to prepare them, how to profit from them	2			
Marketing, 6.vydanie	2	7		
Mastering Financial Modeling: A Professional's Guide to Building Financial Models in Excel	2			
Materská	2	7		
Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms	2			
Médiá a právo	2	7		
Medzinárodný marketing	2	7		
Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings, Sixth Edition (Wiley Corporate F&A)	2			
Microsoft .NET	2	7		

Microsoft Excel 2007/2010	2	7		
Microsoft Excel 2016	2	7		
Microsoft Excel Data Analysis and Business Modeling	2			
Microsoft Outlook 2013 jednoduše	2	7		
Microsoft PowerPoint 2010	2	7		
Microsoft SQL Server 7 Training Kit Database Implementation	2	7		
Microsoft Visual Basic 6.0 – Příručka programátora	2	7		
Microsoft® Office Excel 2003 Programming Inside Out	2	7		
Mindset: The New Psychology of Success	2			
Modern Portfolio Theory and Investment Analysis	2	7		
Moderní marketing	2	7		
Motivace	2			
My Unfinished Business	2			
Na volné noze	2			
Nabídka, která opravdu prodává	2			
Natural Designs - Contemporary Organic Upcycling	2			
Nejlepší triky pro Photoshop	2	7		
No B.S. Time Management for Entrepreneurs: The Ultimate No Holds Barred Kick Butt Take No Prisoners Guide to Time Productivity and Sanity	2			
Nova doba digitální	2	7		
Nové pravidlá predaja a zákaznickeho servisu	2			
Obchodné právo	2	7		
Obchodný zákonník	2	7		
Obchodný zákonník - Veľký komentár I. časť	2	7		

Obchodný zákonník - Veľký komentár II. časť	2	7		
Od nuly k jednotke	2	7		
Odvaha podnikat	2	7		
Ogilvy o reklamě	2			
Online kurz Webrebel	2	7		
Online kurz Webrebel Laravel	2	7		
Online marketing	2	7		
Online Marketing for Busy Authors: A Step-by-Step Guide	2			
Operating Model Canvas	2			
Organizácia manažérskej práce	2			
Penetrační testy a exploitace	2			
Platform Revolution: How Networked Markets are Transforming the Economy--and How to Make Them Work for You	2			
Podnik a podnikanie	2			
Podnik a podnikanie II.	2			
Podnik a podnikanie III	2			
Podnikání na Amazonu	2			
Podnikanie cez internet II	2	7		
Podnikavá hlava	2			
Podnikové financie - učebnica	2	7		
Podnikové řízení	2	7		
Podvojně účtovníctvo podnikateľov 2016	2	7		
Positioning- the battle for your mind(2000)	2			
Power Query	2			

Primal Leadership : Realizing the Power of Emotional Intelligence	2			
Principles of Project Finance	2	7		
Principles: Life and Work	2			
Printing Things	2			
Prirodzené zákony manažmentu	2	7		
Produktivní podnikatel	2			
Programovanie mikroprocesorov	2			
Projektové myslenie - sprievodca súborom znalostí	2			
Psychologie pro manažery	2			
Raspberry PI	2			
Restart inovací	2			
Rework	2			
ReWork:Change the Way You Work Forever	2			
Scratch starter	2			
Secret of successful Business Plans	2			
Sell with a Story: How to Capture Attention, Build Trust, and Close the Sale	2			
SEO 2016 Learn Search Engine Optimization With Smart Internet Marketing Strategies: Learn SEO with smart internet marketing strategies	2			
Slovenská ľudová výšivka	2			
Small Business Ideas: 400 Latest & Greatest Small Business Ideas (2008-04-09)	2	7		
Social Selling: Techniques to Influence Buyers and Changemakers	2			
Stage 2 Owner's Manual: Making the Transition from Entrepreneurship to Enterprise	2			
Start and run a profitable craft business: A complete step-by-step business plan (Self-Counsel series)	2			
Start Me Up!:New Branding for Businesses	2			

Startup za pakatel	2			
Steering Business Towards Sustainability	2			
Stratégia a strategický manažment	2			
Strategie modrého oceánu	2			
Strategie odvážnych	2			
Strategie úspešného podniku	2	7		
Stratégie úspešných	2			
Structuring Venture Capital, Private Equity, and Entrepreneurial Transactions	2	7		
Super zakazník	2			
Support	2	7		
Svet podľa Filka	2			
Šlabikár podnikania	2	7		
Tahák na úspešné podnikání	2	7		
The \$100 Startup	2	7		
The 4-hour Workweek	2			
The Art of Social Media	2			
The Big Pad of 50 Blank, Extra-Large Business Model Canvases and 50 Blank, Extra-Large Value Proposition Canvases: A Supplement to Business Model Generation and Value Proposition Design (Strategyzer)	2			
The Business Coaching Toolkit: Top 10 Strategies for Solving the Toughest Dilemmas Facing Organizations	2			
The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business	2			
The Business of Venture Capital: Insights from Leading Practitioners on the Art of Raising a Fund, Deal Structuring, Value Creation, and Exit Strategies (Wiley Finance)	2			
The Copywriter's Handbook	2			

The Crowdfunding Bible: How To Raise Money For Any Startup, Video Game Or Project	2			
The Crowdfunding Revolution: How to Raise Venture Capital Using Social Media	2			
The Employer's Handbook 2017-2018	2			
THE ENTREPRENEURIAL BIBLE TO VENTURE CAPITAL: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game	2			
The Financial Planning Puzzle: Fitting Your Pieces Together to Create Financial Freedom	2			
The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation	2			
The Innovation Maze	2	7		
The insparation code	2			
The Leadership Challenge: How to Make Extraordinary Things Happen in Organizations (J-B Leadership Challenge: Kouzes/Posner)	2			
The Principles of Beautiful Web Design: Designing Great Web Sites is Not Rocket Science!	2			
The Smart Entrepreneur: The book investors don't want you to read.	2			
The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company	2			
The Startup Way: How Entrepreneurial Management Transforms Culture and Drives Growth	2			
Thinking with Type, 2nd revised and expanded edition: A Critical Guide for Designers, Writers, Editors, & Students	2			
Thinking, Fast and Slow	2			
Tools of Titans: The Tactics, Routines, and Habits of Billionaires, Icons, and World-Class Performers	2			
Tribe of Mentors: Short Life Advice from the Best in the World	2			
Trump Card: Playing to Win in Work and Life	2			
Tvorba business modelů 2. vydání	2	7		
Unlocking Financial Data: A Practical Guide to Technology for Equity and Fixed Income Analysts	2			
Upcycling: Ze starého nové	2			
Uplifting service (2012)	2			

User Story Mapping: Discover the Whole Story, Build the Right Product	2			
UX Strategy: How to Devise Innovative Digital Products that People Want	2			
Valuation + DCF Model Download: Measuring and Managing the Value of Companies	2			
Valuation Workbook, Sixth Edition: Step-By-Step Exercises and Tests to Help You Master Valuation (Wiley Finance)	2			
Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want (Strategyzer)	2			
Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance	2			
Váš osobní StartUp	2	7		
Vědomý business	2			
Velká kniha pro podnikání	2	7		
Venture Capital Deal Terms: a guide to negotiating and structuring venture capital transactions	2			
Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist	2	7		
Verejná správa a správne právo	2	7		
Vše o práci se dřevem	2			
Vzory smluv pro podnikatelskou praxi	2	7		
Vzory zmluv a podaní pre občanov	2	7		
Vzory zmlúv podľa obchodného a občianskeho zákonníka + CD	2	7		
Web Copy That Sells: The Revolutionary Formula for Creating Killer Copy That Grabs Their Attention and Compels Them to Bu	2			
Webcopywriting pro samouky	2			
Webová analytika 2.0	2			
What's Your Message?: Public Speaking with twice the impact, using half the effort	2			
Women Who Work: Rewriting the Rules for Success	2			
Word 2013	2	7		

Working with Problem Faculty: A Six-Step Guide for Department Chairs	2			
Zákon o verejnom obstarávaní	2			
Zastúpenie podnikateľa v obchodných vzťahoch	2	7		
Zavádení změn ve firmách	2			
Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future	2			
Zlata kniha komunikace	2			
Zlatá pravidlá obchodního vyjednávání	2	7		
Cena celkom € s DPH :				
DPH v € :				
Cena celkom € bez DPH :				

Príloha č. 5 Obchodné podmienky – Kúpna zmluva (návrh)

KÚPNA ZMLUVA

uzavretá medzi zmluvnými stranami v súlade s ustanovením § 409 a nasl. zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Obchodný zákonník**“)

(ďalej len „**Zmluva**“)

1. Kupujúci:

Názov:	Slovak Business Agency
Sídlo:	Miletičova 23, 821 09 Bratislava
Korešpondenčná adresa:	Karadžičova 2, 811 09 Bratislava
Štatutárny orgán:	Mgr. Martin Holák, PhD., generálny riaditeľ
IČO:	30 845 301
DIČ:	2020869279
Bankové spojenie:	Všeobecná úverová banka, a. s.
IBAN:	SK81 0200 0000 0016 9324 1062
SWIFT (BIC):	SUBASKBX
Registrácia	Register záujmových združení právnických osôb vedený Okresným úradom Bratislava, registračné číslo: OVVS/467/1997-Ta

Kontaktná osoba:

(ďalej len „**Kupujúci**“ v príslušnom gramatickom tvare)

a

2. Predávajúci:

Názov/Obchodné meno:
Sídlo/Miesto podnikania:
Štatutárny orgán:
IČO:
DIČ:
IČ DPH:
Bankové spojenie:
IBAN:
SWIFT (BIC):
Zápis:
Kontaktná osoba:

(ďalej len „**Predávajúci**“ v príslušnom gramatickom tvare)

(Kupujúci a Predávajúci spolu ďalej len „**Zmluvné strany**“ alebo jednotlivo „**Zmluvná strana**“ v príslušnom gramatickom tvare)

PREAMBULA

- (A) Kupujúci v rámci prieskumu trhu na predmet zákazky „*Podnikateľská literatúra do Knižnice NPC*“ (ďalej len „**Prieskum trhu**“) uplatnil výnimku v súlade s ustanovením § 1 ods. 12 písmeno b) zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Zákon o verejnom obstarávaní**“). Výzva na predloženie ponuky v rámci predmetného Prieskumu trhu bola dňa 05. 09. 2018 uverejnená na webovom sídle Kupujúceho.
- (B) Na základe vyhodnotenia súťažných ponúk predložených v rámci Prieskumu trhu, bola ponuka Predávajúceho (ďalej len „**Ponuka**“) vyhodnotená ako úspešná a Zmluvné strany uzavretím tejto Zmluvy prejavujú svoju vôľu dohodnúť podmienky a spôsob realizácie predmetu zákazky uvedenom v Prieskume trhu.
- (C) Predávajúci vyhlasuje, že si je vedomý skutočnosti, že predmet Zmluvy je spolufinancovaný z prostriedkov európskych štrukturálnych a investičných fondov v rámci implementácie (i) Národného projektu NPC II – BA kraj, kód ITMS2014+: 313041I861 v zmysle zmluvy reg. číslo: 274/2017-2060-2242 uzavretej medzi Kupujúcim a Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky v zastúpení Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky zo dňa 03. 08. 2017 v úplnom znení (ďalej len „**Projekt 1**“) a (ii) Národného projektu NPC v regiónoch, kód ITMS2014+: 313031I870 v zmysle zmluvy reg. číslo: 293/2017-2060-2242 uzavretej medzi Kupujúcim a Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky v zastúpení Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky zo dňa 11. 09. 2017 v úplnom znení (ďalej len „**Projekt 2**“) v rámci operačného programu Výskum a inovácie, resp. môže byť hradený aj z verejných prostriedkov (prostriedkov štátneho rozpočtu), pri nakladaní s ktorými platia osobitné pravidlá a predpisy.

ČLÁNOK 1 PREDMET ZMLUVY

- (1) Predmetom tejto Zmluvy je záväzok Predávajúceho dodať Kupujúcemu aktuálnu, novú a nepoužitú podnikateľskú literatúru do Knižnice NPC (ďalej len „**Tovar**“), ktorej bližšia špecifikácia je uvedená v Prílohe č. 1 – Špecifikácia predmetu Zmluvy (ďalej len „**Príloha č. 1**“) tejto Zmluvy, dodať Kupujúcemu akékoľvek dokumenty súvisiace s Tovarom a previesť na Kupujúceho vlastnícke právo k Tovar, a to podľa podmienok uvedených v tejto Zmluve a Prieskume trhu ako aj záväzok Kupujúceho zaplatiť za riadne a včas dodaný Tovar kúpnu cenu podľa Článku 3 tejto Zmluvy.
- (2) Tovar podľa bodu (1) tohto článku Zmluvy bude dodaný v množstve, akosti a vo vyhotovení v úžitkových vlastnostiach v súlade s touto Zmluvou, Ponukou a podmienkami určenými v Prieskume trhu.
- (3) Súčasťou dodania Tvaru v rámci kúpnej ceny Tvaru podľa Článku 3 tejto Zmluvy je doprava na miesto určenia a vynáška na konkrétne miesto podľa pokynov Kupujúceho.

ČLÁNOK 2 DODANIE TOVARU A ZODPOVEDNOSŤ ZA VADY

- (1) **Lehota dodania a miesto dodania Tvaru**
- (a) Predávajúci sa zaväzuje Kupujúcemu dodať Tovar v lehote najneskôr do 20 (dvadsiatich) pracovných dní odo dňa nadobudnutia účinnosti tejto Zmluvy;
- (b) Predávajúci sa zaväzuje Kupujúcemu dodať Tovar na korešpondenčnej adrese Kupujúceho, Karadžičova 2, 811 09 Bratislava a/alebo na adresách regionálnych pracovísk Kupujúceho

v krajských mestách Slovenskej republiky, pričom konkrétne miesto dodania oznámi Kupujúci Predávajúcemu v dostatočnom predstihu po nadobudnutí účinnosti tejto Zmluvy;

- (c) Povinnosť Predávajúceho dodať Kupujúcemu Tovar je splnená tým, že Predávajúci protokolárne odovzdá Tovar Kupujúcemu a umožní Kupujúcemu s Tovarom nakladať (t. j. umožní mu Tovar prevziať) v dohodnutom mieste dodania. Za riadne dodaný sa považuje Tovar dodaný riadne a včas, bez väd, v súlade s touto Zmluvou, Ponukou, Prieskumom trhu a záväznými pokynmi Kupujúceho. Záväzok Predávajúceho dodať Tovar podľa tejto Zmluvy je splnený dňom jeho odovzdania Predávajúcim a písomného potvrdenia prevzatia Tovarom Kupujúcim na preberacom protokole v súlade s bodom (2) tohto článku Zmluvy.

(2) Prevzatie Tovarů

- (a) O odovzdaní a prevzatí Tovarů určení zástupcovia Predávajúceho a Kupujúceho podpíšu Preberací protokol o prevzatí a odovzdaní Tovarů (ďalej ako „**Preberací protokol**“);
- (b) Preberací protokol bude vyhotovený v 4 (štyroch) vyhotoveniach, 2 (dve) vyhotovenia pre Kupujúceho a 2 (dve) vyhotovenia pre Predávajúceho;
- (c) Prevzatie dodaného Tovarů je Kupujúci povinný Predávajúcemu písomne potvrdiť na Preberacom protokole; Kupujúci je povinný Preberacím protokolom prevziať len riadne a včas dodaný Tovar. Ak má Tovar pri preberaní vady, môže Kupujúci odmietnuť Tovar prevziať, aj čiastočne, až do doby, kým Predávajúci neodstráni vady, ktoré bránia Kupujúcemu riadne prevziať Tovar, a to v lehote do 10 (desiatich) pracovných dní;
- (d) Nebezpečenstvo škody na Tovaroch prechádza na Kupujúceho jeho riadnym prevzatím na podklade Preberacieho protokolu;
- (e) Tovar sa považuje za riadne a včas dodaný podpisom Preberacieho protokolu podľa tohto článku Zmluvy.

(3) Zodpovednosť za vady a záruka za akosť

- (a) Predávajúci zodpovedá za vady, ktoré má dodaný Tovar v čase odovzdania a prevzatia Tovarů, ako aj za vady Tovarů vzniknuté po prevzatí Tovarů, ak boli vady spôsobené porušením povinností Predávajúceho;
- (b) Predávajúci zodpovedá za vady ktoré sa vyskytnú po prevzatí Tovarů v záručnej dobe;
- (c) Práva zo zodpovednosti za vady, ktoré sa vyskytnú v záručnej dobe musí Kupujúci uplatniť u Predávajúceho najneskôr v 2 (dvoj) ročnej záručnej dobe;
- (d) Zmluvné strany sa dohodli, že akékoľvek nároky plynúce z poskytnutej záruky, uplatnené Kupujúcim voči Predávajúcemu, považujú obidve Zmluvné strany za oprávnené a platné, pokiaľ Predávajúci nepreukáže ich neoprávnenosť.

ČLÁNOK 3

CENA TOVARU A PLATONÉ PODMIENKY

- (1) Cena Tovarů je stanovená v súlade so zákonom č. 18/1996 Z. z. o cenách v znení neskorších predpisov, vyhláškou Ministerstva financií Slovenskej republiky č. 87/1996 Z. z., ktorou sa vykonáva zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 18/1996 Z. z. o cenách v znení neskorších predpisov a ostatnými súvisiacimi právnymi predpismi a je cenou maximálnou v súlade s podmienkami Prieskumu trhu, pričom predstavuje výšku [*] EUR (slovom: [*] eur) vrátane DPH, t. j. pozostáva zo sumy [*] EUR (slovom: [*] eur) a DPH vo výške [*] EUR (slovom: [*] eur) (ďalej len „Cena“). Spôsob stanovenia Ceny je určený v Prílohe č. 2 – Stanovenie Ceny Tovarů (ďalej len „Príloha č. 2“) tejto Zmluvy.

Ak Predávajúci nie je platcom DPH, uvedie sa Cena bez DPH s dovetkom, že Predávajúci nie je platcom DPH.

- (2) Kupujúci neposkytne Predávajúcemu na úhradu Ceny Tvaru žiadny finančný preddavok ani zálohovú platbu. Úhrada Ceny za dodanie Tvaru sa vykoná podľa skutočne dodaného Tvaru na základe vystavenej faktúry, a to výhradne bezhotovostným platobným stykom na IBAN Predávajúceho uvedený v záhlaví tejto Zmluvy.
- (3) Predávajúci nemá nárok na žiadnu inú odmenu, náhradu alebo iné protiplnenie za dodanie Tvaru v zmysle tejto Zmluvy ako je Cena určená podľa podmienok tejto Zmluvy.
- (4) Cena Tvaru je dohodnutá ako maximálna, záväzná, konečná, pevná, nemenná a Predávajúci nie je oprávnený domáhať sa a uplatňovať požiadavku na zvýšenie Ceny Tvaru. V dohodnutej Cene Tvaru sú zahrnuté všetky náklady, ktoré Predávajúcemu vzniknú v súvislosti s plnením tejto Zmluvy, vrátane balenia, dopravy na miesto určenia a vynášky na konkrétne miesto podľa pokynov Kupujúceho. Zmluvné strany sa zároveň dohodli, že do úvahy sa nebudú brať žiadne nároky na zmenu/úpravu Ceny vyplývajúce z chýb alebo opomenutí povinností Predávajúceho, a to najmä z nesprávneho alebo nepresného ocenenia predmetu zákazky uskutočnenom Prieskumom trhu.
- (5) Fakturácia bude uskutočnená až po dodaní Tvaru, za ktorý prislúcha Predávajúcemu Cena alebo jej časť podľa tejto Zmluvy, a to po prevzatí príslušného Tvaru na základe Preberacieho protokolu. Podkladom pre vystavenie faktúry zo strany Predávajúceho bude kópia Preberacieho protokolu, ktorý bude neoddeliteľnou prílohou faktúry.
- (6) Lehota splatnosti vystavenej faktúry je 60 (šesťdesiat) kalendárnych dní odo dňa jej doručenia Kupujúcemu vzhľadom na to, že predmet Zmluvy je spolufinancovaný z prostriedkov európskych štrukturálnych a investičných fondov. Dojednanie dlhšej lehoty na splnenie peňažného záväzku bolo medzi Zmluvnými stranami dohodnuté v súlade s ustanovením § 340b ods. 1 Obchodného zákonníka a v súlade so systémom financovania predmetu Zmluvy.
- (7) Faktúra musí obsahovať náležitosti podľa zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov, ako aj odvolávku na číslo tejto Zmluvy, ITMS kód príslušného projektu (ak sa uplatňuje), popis Tvaru, IBAN a bankové spojenie v zmysle Zmluvy, pričom prílohu bude tvoriť kópia Preberacieho protokolu. Ak faktúra nebude obsahovať všetky údaje, alebo ak bude obsahovať nesprávne údaje, alebo ak neobsahuje ako prílohu kópiu Preberacieho protokolu, Kupujúci je oprávnený takúto faktúru vrátiť Predávajúcemu spolu s označením nedostatkov, pre ktoré bola vrátená. V tomto prípade, lehota splatnosti faktúry začne plynúť dorúčením opravenej, doplnenej a/alebo správne vystavenej faktúry Kupujúcemu.
- (8) Cena, ako aj každá jej časť v zmysle faktúry sa považuje na účely tejto Zmluvy za uhradenú dňom jej odpísania z bankového účtu Kupujúceho v prospech Predávajúceho.

ČLÁNOK 4

ĎALŠIE PRÁVA A POVINNOSTI ZMLUVNÝCH STRÁN

- (1) Pri plnení povinností podľa tejto Zmluvy je Predávajúci povinný postupovať s odbornou starostlivosťou. Predávajúci zodpovedá za to, že dodanie Tvaru Kupujúcemu nie je v rozpore s právnymi predpismi platnými na území Slovenskej republiky.
- (2) Zmluvné strany sú povinné navzájom si poskytovať všetku súčinnosť, ktorú možno od nich v súvislosti s plnením tejto Zmluvy spravodlivo žiadať.
- (3) Predávajúci sa zaväzuje strpieť výkon kontroly, auditu a overovania súvisiaceho s plnením tejto Zmluvy kedykoľvek počas platnosti a účinnosti zmlúv uvedených v Preambule písmeno (C) tejto Zmluvy

týkajúcich sa Projektu 1 a Projektu 2, a to oprávnenými osobami a poskytnúť im všetku potrebnú súčinnosť. Podpisom Zmluvy sa Predávajúci stáva súčasťou Systému finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systému riadenia štrukturálnych fondov a zaväzujú sa postupovať v súlade so Systémom finančného riadenia štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a Európskeho námorného a rybárskeho fondu, ako aj Systémom riadenia štrukturálnych fondov pre programové obdobie 2014-2020 v platnom znení, pričom obsah týchto dokumentov je dostupný na webovej stránke Ministerstva financií Slovenskej republiky.

- (4) Predávajúci je povinný strpieť výkon kontroly a poskytnúť súčinnosť pri výkone kontroly orgánu oprávnenému vykonávať kontrolu podľa zákona č. 292/2014 Z. z. o príspevku poskytovanom z európskych štrukturálnych a investičných fondov a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Zákon o príspevku poskytovanom z EŠIF**“) a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1303/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa stanovujú spoločné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde, Európskom poľnohospodárskom fonde pre rozvoj vidieka a Európskom námornom a rybárskom fonde a ktorým sa stanovujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde a Európskom námornom a rybárskom fonde, a ktorým sa zrušuje nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006, Ú. v. EÚ L 347, 20.12.2013, s. 320 – 469 (ďalej len „Nariadenie č. 1303/2013“) a/alebo subjektom a osobám povereným oprávnenými orgánmi podľa Zákona o príspevku poskytovanom z EŠIF a podľa článku 72 a nasl. Nariadenia č. 1303/2013 na výkon kontroly.
- (5) Nakoľko Cena môže byť hradená aj z verejných prostriedkov (prostriedkov štátneho rozpočtu), Predávajúci sa podpisom tejto Zmluvy zaväzuje, že strpí a umožní výkon kontroly a auditu, vytvorí vhodné podmienky a poskytne súčinnosť na ich vykonanie oprávneným kontrolným orgánom Kupujúceho a ďalším oprávneným kontrolným orgánom v zmysle príslušných právnych predpisov Slovenskej republiky, najmä, nie však výlučne Ministerstvu hospodárstva Slovenskej republiky.
- (6) Predávajúci je povinný informovať Kupujúceho o vzniku akejkoľvek skutočnosti alebo jej zmene, ktorá má alebo by mohla mať vplyv na riadne a včasné plnenie v zmysle podmienok tejto Zmluvy, a to bez zbytočného odkladu.
- (7) Zmluvné strany sú zodpovedné za škodu spôsobenú druhej Zmluvnej strane porušením povinností v zmysle tejto Zmluvy a príslušných zákonných ustanovení, pričom sa dohodli na vylúčení možnosti liberácie v zmysle ustanovenia § 373 Obchodného zákonníka voči škode spôsobenej zo strany Predávajúceho Kupujúcemu.
- (8) Zmluvné strany sa zaväzujú k vyvinutiu maximálneho úsilia na predchádzanie škodám a na minimalizáciu vzniknutých škôd. V rámci tejto prevenčnej povinnosti sú Zmluvné strany povinné najmä rešpektovať vzájomné zadania, pokyny a odporúčenia, ktoré sú významné z hľadiska plnenia predmetu tejto Zmluvy.

ČLÁNOK 5 SANKCIE

- (1) V prípade omeškania Predávajúceho s dodaním Tovarů v termíne podľa tejto Zmluvy má Kupujúci právo na zmluvnú pokutu vo výške 0,05 % (päť stotín percenta) z celkovej Ceny Tovarů v zmysle Článku 3 Zmluvy, a to za každý, aj začatý kalendárny deň omeškania.

- (2) V prípade omeškania s úhradou ceny za Tovar podľa Článku 3 Zmluvy, má Predávajúci právo na úroky z omeškania vo výške určenej príslušným právnym predpisom, a to zo sumy dlžnej Ceny Tovarú podľa faktúry, ktorá zo strany Kupujúceho nebola včas uhradená.
- (3) Uplatnením nároku podľa bodu (1) a/alebo (2) tohto článku Zmluvy nie je dotknuté právo na náhradu škody v rozsahu, v akom škoda presahuje nároky podľa bodu (1) a/alebo (2) tohto článku Zmluvy.
- (4) Sankcie podľa tohto článku Zmluvy sú splatné do 15 (slovom: pätnástich) kalendárnych dní odo dňa doručenia písomnej výzvy na jej zaplatenie. Sankcie podľa tohto článku Zmluvy je Kupujúci oprávnený jednostranne započítať proti pohľadávke Predávajúceho zo zaplatenia faktúry. Zaplatením zmluvnej pokuty zo strany Predávajúceho nezaniká povinnosť dodať Tovar riadne a včas v zmysle tejto Zmluvy.

ČLÁNOK 6 UKONČENIE ZMLUVY

- (1) Táto Zmluva môže zaniknúť:
 - (a) splnením;
 - (b) písomnou dohodou Zmluvných strán;
 - (c) odstúpením od Zmluvy z dôvodov uvedených v bode (2) tohto článku Zmluvy;
 - (d) ukončením Projektu 1 a/alebo Projektu 2.
- (2) Zmluvné strany sú oprávnené odstúpiť od Zmluvy (i) v prípade jej podstatného porušenia, ak Zmluvná strana, ktorá Zmluvu porušila, napriek písomnej výzve druhej Zmluvnej strany v primeranej lehote neprestane porušovať Zmluvu a nevykoná nápravu alebo (ii) z dôvodu nemožnosti jej plnenia alebo (iii) dôjde k naplneniu podmienok ustanovenia § 19 Zákona o verejnom obstarávaní, alebo (iv) v iných prípadoch výslovne uvedených v tejto Zmluve. Ak vzhľadom na povahu porušenia Zmluvy, nie je náprava možná, pre možnosť odstúpenia nie je výzva potrebná.
- (3) Za podstatné porušenie Zmluvy na strane Kupujúceho sa považuje neuhradenie splatných nárokov Predávajúceho do 30 (tridsiatich) pracovných dní po lehote splatnosti.
- (4) Za podstatné porušenie Zmluvy na strane Predávajúceho sa považuje:
 - (a) porušenie akejkoľvek z povinností Predávajúceho uvedenej v tejto Zmluve, ak Predávajúci nespĺnil túto povinnosť ani na základe dodatočnej písomnej výzvy Kupujúceho na plnenie;
 - (b) nesplnenie povinnosti Predávajúceho poskytnúť plnenie podľa tejto Zmluvy riadne a včas, najmä, ale nielen, ak Predávajúcim dodané plnenie má vady alebo nemá požadovanú akosť a
 - (c) neodstránenie väd plnenia.
- (5) Odstúpenie je účinné doručením písomného prejavu vôle o odstúpení od Zmluvy druhej Zmluvnej strane; Zmluvné strany sa osobitne dohodli, že vylučujú doručovanie odstúpenia druhej zmluvnej strane prostredníctvom e-mailu. Odstúpením od Zmluvy nezanikajú práva a povinnosti zo Zmluvy, ktoré Zmluvné strany nadobudli pred dňom doručenia písomného prejavu vôle o odstúpení od Zmluvy.
- (6) Odstúpením od Zmluvy nie je dotknutý nárok na sankcie v zmysle Článku 5 tejto Zmluvy.

ČLÁNOK 7 DORUČOVANIE

- (1) Akékoľvek oznámenia, a ostatná nevyhnutná alebo dobrovoľná korešpondencia, uskutočnená v súlade s touto Zmluvou (ďalej len „**Oznámenia**“), bude vykonaná v písomnej podobe.

- (2) S ohľadom na dôležitosť, Oznámenia môžu byť doručované nasledovným spôsobom:
- (a) osobne alebo
 - (b) kuriérom alebo
 - (c) doporučenou poštou
- použitím kontaktných údajov uvedených pri určení Zmluvných strán alebo písomne oznámených Zmluvnou stranou.
- (3) Pre účely tejto Zmluvy, Oznámenia budú považované za doručené dňom:
- (a) potvrdenia doručenia adresátom alebo dňom odmietnutia prevzatia Oznámenia, ak sú doručované osobne alebo
 - (b) potvrdenia doručenia adresátom alebo dňom odmietnutia prevzatia Oznámenia, ak sú doručované kuriérom alebo
 - (c) potvrdenia doručenia adresátom alebo dňom odmietnutia prevzatia Oznámenia, ak sú doručované doporučenou poštou.
- (4) V prípade akýchkoľvek pochybností o doručení Oznámenia sa Oznámenie bude považovať za doručené 3. (slovom: tretím) kalendárnym dňom odo dňa jeho vrátenia odosielajúcej Zmluvnej strane, a to aj vtedy, ak sa Zmluvná strana, ktorej je Oznámenie adresované, o nedoručení Oznámenia nedozvie.

ČLÁNOK 8 SPOLOČNÉ A ZÁVEREČNÉ USTANOVENIA

- (1) Táto Zmluva nadobúda platnosť dňom podpisu a účinnosť dňom nasledujúcim po dni zverejnenia v Centrálnom registri zmlúv vedenom Úradom vlády Slovenskej republiky na webovom sídle <http://www.crz.gov.sk>.
- (2) Predávajúci berie na vedomie, že táto Zmluva je povinne zverejňovanou zmluvou v zmysle ustanovenia § 5a zákona č. 211/2000 Z. z. o slobodnom prístupe k informáciám a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o slobode informácií) v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Zákon o slobode informácií**“). Kupujúci ako povinná osoba v zmysle Zákona o slobode informácií zverejní túto Zmluvu bezodkladne po jej podpise v Centrálnom registri zmlúv vedenom Úradom vlády Slovenskej republiky na webovom sídle <http://www.crz.gov.sk>.
- (3) Predávajúci berie ďalej na vedomie, že táto Zmluva je účinná dňom nasledujúcim po dni jej zverejnenia v Centrálnom registri zmlúv vedenom Úradom vlády Slovenskej republiky na webovom sídle <http://www.crz.gov.sk> (ustanovenie § 47a ods. 1 zákona č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov). Ak sa do 3 (troch) mesiacov od uzavretia Zmluvy, Zmluva nezverejní, platí, že k uzavretiu Zmluvy nedošlo (ustanovenie § 47a ods. 4 zákona č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov).
- (4) Zmluvné strany vyhlasujú, že osoby, ktoré za nich túto Zmluvu podpisujú, sú plne oprávnené a spôsobilé na takéto konanie, ktoré platne a účinne zaväzuje tú Zmluvnú stranu, za ktorú tieto osoby konajú.
- (5) Táto Zmluva nahrádza všetky doterajšie rokovania a dohovory medzi Zmluvnými stranami, pokiaľ ide o predmet tejto zmluvy. Pre vylúčenie akýchkoľvek pochybností Zmluvné strany vyhlasujú, že sa na práva a povinnosti vyplývajúce z tejto Zmluvy nevzťahujú žiadne všeobecné zmluvné/obchodné podmienky Predávajúceho.
- (6) Zmluvné strany vyhlasujú, že táto Zmluva je uzatvorená v súlade s právnym poriadkom Slovenskej republiky a žiadna jej časť neporušuje žiadne práva a oprávnené záujmy 3. (tretích) osôb.

- (7) Neoddeliteľnou súčasťou tejto Zmluvy sú jej prílohy, a to:
- (a) Príloha č. 1: Špecifikácia predmetu Zmluvy a
 - (b) Príloha č. 2: Stanovenie Ceny Tovaru.
- (8) Zmluva je vyhotovená v 3 (troch) identických rovnopisoch, pričom 1 (jeden) rovnopis je určený pre Predávajúceho, a 2 (dva) rovnopisy pre Kupujúceho.
- (9) Predávajúci nie je oprávnený postúpiť na 3. (tretiu) osobu akékoľvek pohľadávky založené na tejto Zmluve.
- (10) Predávajúci nie je oprávnený jednostranne započítať akékoľvek svoje pohľadávky voči Kupujúcemu.
- (11) Každé ustanovenie tejto Zmluvy sa, pokiaľ je to možné, interpretuje tak, že je účinné a platné podľa platných právnych predpisov. Pokiaľ by však niektoré ustanovenie tejto Zmluvy bolo podľa platných právnych predpisov nevymožiteľné alebo neplatné, bude neúčinné iba v rozsahu tejto nevymožiteľnosti alebo neplatnosti a ostatné ustanovenia tejto Zmluvy budú i naďalej záväzné a v plnom rozsahu platné a účinné. V prípade takejto nevymožiteľnosti alebo neplatnosti budú Zmluvné strany v dobrej viere rokovať, aby sa dohodli na zmenách alebo doplnkoch tejto Zmluvy, ktoré sú potrebné na realizáciu jej zámerov z hľadiska tejto nevymožiteľnosti alebo neplatnosti.
- (12) Zmluvné strany sa zaväzujú, že vyvinú maximálnu snahu o riešenie všetkých sporov vyplývajúcich alebo súvisiacich s touto Zmluvou zmierlivou cestou.
- (13) Zmluvné strany vyhlasujú, že spory, ktoré vzniknú na základe alebo v súvislosti so Zmluvou alebo právnym vzťahom Zmluvou založeným, sa budú riešiť pred vecne a miestne príslušným súdom v Slovenskej republike.
- (14) Zmluvný vzťah založený touto Zmluvou sa spravuje ustanoveniami Obchodného zákonníka.
- (15) Zmeny alebo doplnky tejto Zmluvy je možné robiť len vo forme písomných a očíslovaných dodatkov k tejto Zmluve podpísanými obidvomi Zmluvnými stranami a v súlade s ustanovením § 18 Zákona o verejnom obstarávaní.
- (16) Zmluvné strany vyhlasujú, že si túto Zmluvu prečítali, jej obsahu porozumeli a vyhlasujú, že táto Zmluva vyjadruje ich vážnu, slobodnú a určitú vôľu, a že nebola uzatvorená v tiesni ani za nápadne nevýhodných podmienok.

Kupujúci:

V Bratislave dňa [*]

Predávajúci:

V [*] dňa [*]

Slovak Business Agency
Mgr. Martin Holák, PhD.
generálny riaditeľ

(Obchodné meno, názov)
(meno, funkcia)



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

SLOVAK BUSINESS AGENCY

Miletičova 23
821 09 Bratislava II

Tel.: 02 502 44 500
Fax.: 02 502 44 501

IČO: 30845301
DIČ: 2020869279

agency@sagency.sk
www.sagency.sk

Príloha č. 1 Špecifikácia predmetu Zmluvy



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

SLOVAK BUSINESS AGENCY

Miletičova 23
821 09 Bratislava II

Tel.: 02 502 44 500
Fax.: 02 502 44 501

IČO: 30845301
DIČ: 2020869279

agency@sagency.sk
www.sagency.sk

Príloha č. 2 Stanovenie Ceny Tovarů