

Kúpna zmluva

uzatvorená podľa § 409 a nasl. zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len „Obchodný zákonník“)

(ďalej len „zmluva“)

Článok I. Zmluvné strany

1.1 Kupujúci:

Obchodné meno: Súkromná stredná odborná škola ekonomická Tercium
Sídlo: Palackého 14, 040 01 Košice
Štatutárny zástupca: Ing. Anna Šáriová
IČO: 35547031
DIČ: 2021680892
IČ DPH: -
Bankové spojenie: Všeobecná úverová banka a.s.
Číslo účtu v tvare IBAN: SK520200000003222609253
Kontaktná osoba: Ing. Anna Šáriová
Kontakt: skola@ssosterciumke.edu.sk

(ďalej len „kupujúci“)

1.2 Predávajúci

Obchodné meno: WAPCARS service, s.r.o.
Sídlo: Berlínska 14, 040 13 Košice
Štatutárny zástupca: Stanislav Hriňák
IČO: 36 590 151
DIČ: 2021958169
IČ DPH: SK2021958169
Bankové spojenie: Tatra banka, a.s.
IBAN: SK55 1100 0000 0026 2981 4529
Kontaktná osoba: Stanislav Hriňák
Kontakt: wapcars@zoznam.sk

(ďalej len „predávajúci“)

(ďalej spolu len „zmluvné strany“)

Článok II. Predmet zmluvy

- 2.1 Predmetom tejto zmluvy je záväzok predávajúceho dodať kupujúcemu tovar špecifikovaný v bode 2.2 tohto článku zmluvy a previesť na neho vlastnícke právo k tomuto tovaru, v rámci implementácie projektu s názvom „TERCIUM“, kód ITMS: 26110130669, realizovaného v rámci Operačného programu Vzdelávanie, spolufinancovaného Európskym sociálnym fondom, Prioritná os 1 Reforma systému vzdelávania a odbornej prípravy, Opatrenie 1.1

Premena tradičnej školy na modernú, kód výzvy: OPV-2012/1.1/08-SORO (ďalej len „projekt“), a záväzok kupujúceho dodaný tovar prevziať a zaplatiť zaň dohodnutú kúpnu cenu.

2.2 Predávajúci sa zaväzuje dodať kupujúcemu a previesť na neho vlastnícke právo k tovaru, ku ktorému pridávame bližšiu špecifikáciu:

Špecifikácia „Spotrebný tovar a prevádzkový materiál“		
Názov položky	MJ	Počet MJ
Kancelársky papier A4, 80 g, 500 ks	bal	100
Zošívacie spony	bal	3
Spony listové 33 mm, 100 ks	bal	3
Obálky C6, samolepiace, 500 ks	bal	1
Obálky C4, samolepiace, 250 ks	bal	1
Obálky B4, obyčajné hnedé, 250 ks	bal	1
Register farebný	ks	30
Lepiaca páska 15mm x 10 mm, 10 ks	bal	5
CD R 700 MB, 25 ks	bal	2
obálky delta A4 imitácia kože, modré, 25 ks	bal	2
Obálky PVC A4 200 mikrónov číre, 25 ks	bal	2
Plastové hrebene pre krúžkovú väzbu 10 mm, 10 ks	bal	5
Plastové hrebene pre krúžkovú väzbu 12,5 mm, 10 ks	bal	5
Popisovač na tabule s magnetickou stierkou	sada	3
Popisovač na flipchart	sada	3
Flipchartový blok	ks	3
Čistiaci sprej na tabule	ks	3
Zošívačka	ks	2
Nožnice	ks	1
Pero modré	ks	20
Ceruzka s gumou	ks	20
Lepidlo	ks	20
Euro-obaly 100 ks A4	bal	2
Zvýrazňovač, 4 ks	bal	15
Toner Toshiba T-1200e - alternatívny	ks	2
Toner Toshiba T-1350e - alternatívny	ks	2
Toner OKI 43979202	ks	2
Multipack HP Q6000A, Q6001A, Q6002A, Q6003A - 124A - alternatívny	ks	2

Špecifikácia „Vybavenie učiteľskej knižnice“			
Názov položky	Autor	MJ	Počet MJ
Jednoduché účtovníctvo - praktický sprievodca	Amália Spitzová	ks	2
59 inšpiratívnych podnikateľských príbehov	Martin Piko	ks	2
Jak z dobre firmy udělat skvělou	Jim Collins	ks	2
Velká kniha o řízení firmy	Dana Janišová, Mirko Krivánek	ks	2
Jak číst účetní výkazy	Karel Šteker, Milana Otrusínová	ks	1
Myšlenkové mapy	Horst Muller	ks	1
Tajemství skělých prezentací Steva Jobse	Carmine Gallo	ks	2
Obchodní a manažérská prezentace	Aleš Kabátek, Olga Loštáková	ks	2
Přesvědčivá prezentace	Olga Medlíková	ks	1
Rétorika a prezentace	Emil Hierhold	ks	1
Moderní marketing	Veronika Wong, Philip Kotler a kol.	ks	2
Moderní metody a techniky marketingového výzkumu	Roman Kozel, Lenka Mlynářová ...	ks	1
Základy marketingu	Miroslav Karlíček a kol.	ks	1
Reklama, Jak dělat reklamu	Jitka Vysekalová, Jiří Mikeš	ks	1
Psychologie reklamy	Jitka Vysekalová a kol.	ks	2
Emoce v marketingu, jak oslovit srdce zákazníka	Jitka Vysekalová a kol.	ks	2
Jak na dokonalou prezentaci v PowerPointu	Marek Laurenčík	ks	1
Vysoce efektivní marketingový plán	Peter Knight	ks	1

Jak psát reklamní text	Zdeněk Křížek, Ivan Crha	ks	1
Public relations	Denisa Kasl Kollmannová	ks	2
Moderní marketingová komunikace	Jana Příkrylová, Hana Jahodová	ks	1
Velký slovník marketingových komunikací	Olga Jurášková a kol.	ks	1
Marketing v cestovním ruchu	Dagmar Jakubíková	ks	2
Velká kniha o prodeji	Martin Limbeck	ks	2
Nové pravidla marketingu a PR	David Meerman Scott	ks	2
eMarketing	Peter Dorčák	ks	1
Abeceida úspěšného podnikatele	Miroslav Labaš	ks	1
Chaotika	Philip Kotler, John Caslione	ks	2
Praktikum sociálnej komunikácie	Elena Hradiská	ks	2
Personalistika od A do Z	David Martin	ks	1
20 typu lidí - jak s nimi jednat, jak je vést a motivovat	František Bělohávek	ks	1
Jak jednat s různými typy lidí + DVD	Vojtěch Černý	ks	1
101 nejčastějších otázek a nejlepších odpovědí u přijímacího pohovoru	C. P. Muller - Thureau	ks	2
Proč jsou úspěšní lidé úspěšní	Rainer Zitelmann	ks	2
Jak hledat a najít zaměstnání	Zbyněk Siegel	ks	2
Velká kniha manažerských dovedností	Richard Templar, Ros Jay	ks	1
10 kroků k vyššímu výkonu pracovníků	Jan Urban	ks	1
101 příběhů a metafor z manažerské praxe	Petr Škrla	ks	2
Řízení lidských zdrojů	Michael Armstrong	ks	2
Odměňování pracovníků	Michael Armstrong	ks	2

Mistrovské řízení lidských zdrojů	Dave Ulrich	ks	2
Personalistika pro manažery a personalisty	Martin Šikýř	ks	2
Personální práce v malých a středních firmách	Josef Koubek	ks	2
133 her pro motivaci a rozvoj týmů	Jaroslava Ester Evangelu a kol.	ks	2
Personální činnosti a metody personální práce	Renata Kocianová	ks	1
70 tipů pro hodnocení pracovníků	Diane Arthur	ks	2
Slovensko od A - Ž	Viliam Čičaj a kol.	ks	1
Regionálna geografia Európy	Gajdoš, Mazúrek, Tolmáči, Lacika a kol.	ks	2
Hospodářské výpočty pro střední školy	Jiří Eichler	ks	1
Štatistika pre ekonómov	Viera Pacáková a kol.	ks	2
Štatistika pre ekonómov: Zbierka príkladov b.	Viera Pacáková a kol.	ks	1
Štatistika pre ekonómov: Zbierka príkladov a.	Viera Pacáková a kol.	ks	1
Statistika v příkladech	Luboš Marek	ks	2
Přehled statistických metod spracování dat	Jan Hendl	ks	2
Matematika v ekonomii a ekonomice	Lubos Bauer, Hana Lipovská a kol.	ks	2
Finanční matematika v praxi	Oldřich Šoba a kol.	ks	2
Pokročilá teorie her ve světě kolem nás	Martin Chvoj	ks	2
Průvodce základními statistickými metodami	Marie Budíková a kol.	ks	2
Základy statistiky	Jiří Neubauer	ks	2

Finanční analýza	Adriana Knápková a kol.	ks	1
Měření výkonnosti	Jaroslav Wagner	ks	1
Job Interview Jak se připravit na přijímací pohovor v angličtině + DVD	Sudoma Milan	ks	2
Business Basics New SB	Grant, McLarty	ks	2
Business Basics New WB	Grant, McLarty	ks	1
English for Business Studies 3 rd	Mackenzie	ks	2
The Business int SB+DVD-ROM	Allison, Emmerson	ks	2
Business English Prodej	Tilley Robert	ks	1
Business English Konverzace	Tilley Robert	ks	2
Business English 50 praktických cvicení	Henderson, Streiwieser	ks	1
Jedname anglicky	Mestan J., Mestan R.	ks	1
111 her pro atraktivní výuku angličtiny	Petr Hladík	ks	2
Metody aktivního vyučování. Spolupráce žáků ve skupinách	Dagmar Sitná	ks	1
Inovácie v didaktike	Ivan Turek	ks	2
Kvalita vzdelávania	Ivan Turek	ks	1
Od vzdělávacího programu k vyučovací hodině	Marvin Pasch a kol.	ks	2
Výukové metody v pedagogike	Zormanová	ks	1
Didaktika	Ivan Turek	ks	2
Interakcia vo vyučovaní	Erich Petlák, Lívia Fenyvesiová	ks	1
Vyučovací styly učitelů	Gary D. Fenstermacher, Jonas F. Soltis	ks	2
Jaký jsem učitel	Vladimír Hrabal, Isabella Pavelková	ks	2
Analýza vyučování E-KNIHA	Zdeněk Kolář, Alena Vališová	ks	2
Jak se snadněji učit a více si pamatovat	David Reinhaus	ks	2

Žáci potřebují přemýšlet	Lenka Krejčová	ks	2
Moderní vyučování	Geoffrey Petty	ks	2
Moderní pedagogika	Jan Průcha	ks	2
Učíme děti myslet a učit se	Robert Fisher	ks	2
Nápady pro rozvoj a hodnocení klíčových kompetencí	Barbara Čechová	ks	2
Aktivizační metody ve výuce	Tomáš Kotrba, Lubor Lacina	ks	2
Premeny školy v digitálnom veku	Ivan Kalaš a kolektív	ks	2
Digitální technologie ve výuce 2	Martin Pokorný	ks	2
Jak učit o podnikání	Lukáš Istenčín	ks	2
Klíčové dovednosti učitele	Chris Kyriacou	ks	2
Výukové metody v pedagogice	Lucie Zormanová	ks	1
English for Telephoning + CD.	Hovorkova Martina	ks	2
Praktická anglická a americká korešpondencia	Geoghegan, Gonthierova	ks	2
Business English 2000 najdůležitějších slovíček	McBride Patricia	ks	2
Diagnostické metody v personalistice	Jaroslava Ester Evangelu	ks	2
Moodle	Martin Drlík	ks	15

Článok III. Miesto a termín plnenia

- 3.1 Predávajúci sa zaväzuje dodať tovar do sídla kupujúceho, resp. na iné miesto v Slovenskej republike určené kupujúcim, a to na svoje náklady. Pri dodaní tovaru je predávajúci povinný odovzdať kupujúcemu všetky doklady, ktoré sa na tovar vzťahujú.
- 3.2 Predávajúci je povinný dodať tovar najneskôr do 30 dní po doručení písomnej objednávky zo strany kupujúceho resp. do konca realizácie projektu.
- 3.3 Predávajúci oznámi kupujúcemu najneskôr 2 pracovné dni vopred presný termín dodania tovaru.
- 3.4 Tovar, ktorý je predmetom tejto zmluvy je predávajúci povinný zabaliť alebo vybaviť na prepravu obvyklým spôsobom tak, aby nedošlo k jeho poškodeniu, prípadne znehodnoteniu.
- 3.5 Kupujúci je oprávnený poškodený predmet tejto zmluvy neprevziať a predávajúci je povinný poškodený predmet zmluvy podľa dohody s kupujúcim nahradiť požadovaným predmetom

zmluvy v rovnakom množstve a kvalite, v lehote určenej kupujúcim. V prípade, ak poškodený predmet zmluvy predávajúci podľa dohody s kupujúcim nenahradí, kupujúci je oprávnený od tejto zmluvy odstúpiť. Na vady predmetu zmluvy sa vzťahuje § 436 a nasl. Obchodného zákonníka.

- 3.6 V prípade nedostupnosti tovarov má predávajúci právo nahradiť nedostupný tovar tovarom v rovnakej alebo lepšej kvalite a technickej špecifikácii pri nezmenených cenových podmienkach. Nedostupnosť tovarov bude predávajúci dokladovať dôveryhodným spôsobom.

Článok IV. Protokolárne odovzdanie

- 4.1 Po splnení predmetu zmluvy, potvrdia túto skutočnosť splnomocnení zástupcovia oboch zmluvných strán bez meškania svojimi podpismi pod dodací list, resp. preberací protokol.
- 4.2 Pre podpis dodacieho listu, resp. preberacieho protokolu budú stanovení oboma zmluvnými stranami splnomocnení zástupcovia. Aktuálny zoznam splnomocnených zástupcov si zmluvné strany písomne potvrdia alebo nahlásia najneskôr do 5 pracovných dní odo dňa nadobudnutia účinnosti tejto zmluvy. Zodpovední zástupcovia zmluvných strán sú povinní navzájom sa písomne informovať o prípadných zmenách týchto zástupcov.

Článok V. Kúpna cena

- 5.1 Kúpna cena je stanovená dohodou zmluvných strán v zmysle zákona č. 18/1996 Z.z. o cenách v znení neskorších predpisov, vyhlášky Ministerstva financií SR č. 87/1996 Z.z., ktorou sa vykonáva zákon č. 18/1996 Z.z. o cenách v znení neskorších predpisov, a je doložená nasledujúcou špecifikáciou:

Špecifikácia „Spotrebný tovar a prevádzkový materiál“					
Názov položky	MJ	Počet MJ	Cena za MJ bez DPH	Cena spolu bez DPH	Cena spolu s DPH
Kancelársky papier A4, 80 g, 500 ks	bal	100	3,05	305,00	366,00
Zošívacie spony	bal	3	2,30	6,90	8,28
Spony listové 33 mm, 100 ks	bal	3	1,69	5,07	6,08
Obálky C6, samolepiace, 500 ks	bal	1	18,10	18,10	21,72
Obálky C4, samolepiace, 250 ks	bal	1	19,63	19,63	23,56
Obálky B4, obyčajné hnedé, 250 ks	bal	1	23,05	23,05	27,66
Register farebný	ks	30	3,80	114,00	136,80
Lepiaca páska 15mm x 10 mm, 10 ks	bal	5	3,00	15,00	18,00
CD R 700 MB, 25 ks	bal	2	6,00	12,00	14,40
obálky delta A4 imitácia kože, modré, 25 ks	bal	2	3,32	6,64	7,97
Obálky PVC A4 200 mikrónov čire, 25 ks	bal	2	3,50	7,00	8,40
Plastové hrebene pre krúžkovú väzbu 10 mm, 10 ks	bal	5	1,50	7,50	9,00
Plastové hrebene pre krúžkovú väzbu 12,5 mm, 10 ks	bal	5	1,46	7,30	8,76

Popisovač na tabule s magnetickou stierkou	sada	3	20,10	60,30	72,36
Popisovač na flipchart	sada	3	6,75	20,25	24,30
Flipchartový blok	ks	3	15,00	45,00	54,00
Čistiaci sprej na tabule	ks	3	10,00	30,00	36,00
Zošívačka	ks	2	6,80	13,60	16,32
Nožnice	ks	1	4,50	4,50	5,40
Pero modré	ks	20	0,99	19,80	23,76
Ceruzka s gumou	ks	20	1,30	26,00	31,20
Lepidlo	ks	20	3,00	60,00	72,00
Euro-obaly 100 ks A4	bal	2	2,00	4,00	4,80
Zvýrazňovač, 4 ks	bal	15	6,00	90,00	108,00
Toner Toshiba T-1200e - alternatívny	ks	2	26,11	52,22	62,66
Toner Toshiba T-1350e - alternatívny	ks	2	17,13	34,26	41,11
Toner OKI 43979202	ks	2	20,05	40,10	48,12
Multipack HP Q6000A, Q6001A, Q6002A, Q6003A - 124A - alternatívny	ks	2	101,35	202,70	243,24

Celková cena

Cena spolu s DPH v EUR

1499,90

Špecifikácia „Vybavenie učiteľskej knižnice“

Názov položky	Autor	MJ	Počet MJ	Cena za MJ bez DPH	Cena spolu bez DPH	Cena spolu s DPH
Jednoduché účtovníctvo - praktický sprievodca	Amália Spitzová	ks	2	11,35	22,70	24,97
59 inšpiratívnych podnikateľských príbehov	Martin Piko	ks	2	24,96	49,92	54,91
Jak z dobrej firmy udělat skvělou	Jim Collins	ks	2	24,96	49,92	54,91
Velká kniha o řízení firmy	Dana Janišová, Mirko Křivánek	ks	2	31,8	63,60	69,96
Jak číst účetní výkazy	Karel Šteker, Milana Otrusínová	ks	1	16,98	16,98	18,68
Myšlenkové mapy	Horst Muller	ks	1	9,28	9,28	10,21
Tajemství skvělých prezentací Steva Jobse	Carmine Gallo	ks	2	20,06	40,12	44,13
Obchodní a manažérská prezentace	Aleš Kabátek, Olga Lošťáková	ks	2	28,31	56,62	62,28
Přesvědčivá prezentace	Olga Medlíková	ks	1	14,09	14,09	15,50
Rétorika a prezentace	Emil Hierhold	ks	1	33,1	33,10	36,41

Moderní marketing	Veronika Wong, Philip Kotler a kol.	ks	2	72,38	144,76	159,24
Moderní metody a techniky marketingového výzkumu	Roman Kozel, Lenka Mlynářová ...	ks	1	22,16	22,16	24,38
Základy marketingu	Miroslav Karlíček a kol.	ks	1	17,31	17,31	19,04
Reklama, Jak dělat reklamu	Jitka Vysekalová, Jiří Mikeš	ks	1	13,68	13,68	15,05
Psychologie reklamy	Jitka Vysekalová a kol.	ks	2	18,05	36,10	39,71
Emoce v marketingu, jak oslovit srdce zákazníka	Jitka Vysekalová a kol.	ks	2	26,52	53,04	58,34
Jak na dokonalou prezentaci v PowerPointu	Marek Laurenčík	ks	1	11,65	11,65	12,82
Vysoce efektivní marketingový plán	Peter Knight	ks	1	14,32	14,32	15,75
Jak psát reklamní text	Zdeněk Křížek, Ivan Crha	ks	1	16,32	16,32	17,95
Public relations	Denisa Kasl Kollmannová	ks	2	16,31	32,62	35,88
Moderní marketingová komunikace	Jana Přikrylová, Hana Jahodová	ks	1	26,11	26,11	28,72
Velký slovník marketingových komunikací	Olga Jurášková a kol.	ks	1	19,35	19,35	21,29
Marketing v cestovním ruchu	Dagmar Jakubíková	ks	2	20,65	41,30	45,43
Velká kniha o prodeji	Martin Limbeck	ks	2	27,85	55,70	61,27
Nové pravidla marketingu a PR	David Meerman Scott	ks	2	25,36	50,72	55,79
eMarketing	Peter Dorčák	ks	1	13,95	13,95	15,35
Abeceda úspěšného podnikatele	Miroslav Labaš	ks	1	19,82	19,82	21,80
Chaotika	Philip Kotler, John Caslione	ks	2	21,32	42,64	46,90

Praktikum sociálnej komunikácie	Elena Hradiská	ks	2	36,57	73,14	80,45
Personalistika od A do Z	David Martin	ks	1	39,43	39,43	43,37
20 typu ľudí - jak s nimi jednat, jak je vést a motivovat	František Bělohlávek	ks	1	11,98	11,98	13,18
Jak jednat s ruznymi typy lidí + DVD	Vojtěch Černý	ks	1	24,01	24,01	26,41
101 nejčastějších otázek a nejlepších odpovědí u přijímacího pohovoru	C. P. Muller - Thurau	ks	2	12,35	24,70	27,17
Proč jsou úspěšní lidé úspěšní	Rainer Zitelmann	ks	2	18,65	37,30	41,03
Jak hledat a najít zaměstnání	Zbyněk Siegel	ks	2	11,21	22,42	24,66
Velká kniha manažerských dovedností	Richard Templar, Ros Jay	ks	1	39,65	39,65	43,62
10 kroků k vyššímu výkonu pracovníků	Jan Urban	ks	1	11,58	11,58	12,74
101 příběhů a metafor z manažerské praxe	Petr Škrla	ks	2	14,01	28,02	30,82
Řízení lidských zdrojů	Michael Armstrong	ks	2	58,74	117,48	129,23
Odměňování pracovníků	Michael Armstrong	ks	2	42,69	85,38	93,92
Mistrovské řízení lidských zdrojů	Dave Ulrich	ks	2	21,16	42,32	46,55
Personalistika pro manažery a personalisty	Martin Šikýř	ks	2	14	28,00	30,80
Personální práce v malých a středních firmách	Josef Koubek	ks	2	20,31	40,62	44,68
133 her pro motivaci a rozvoj týmů	Jaroslava Ester Evangelu a kol.	ks	2	16,03	32,06	35,27
Personální činnosti a metody personální práce	Renata Kocianová	ks	1	17,85	17,85	19,64
70 tipů pro hodnocení pracovníků	Diane Arthur	ks	2	13,96	27,92	30,71
Slovensko od A - Ž	Viliam Čičaj a kol.	ks	1	49,68	49,68	54,65
Regionálna geografia Európy	Gajdoš, Mazúrek, Tolmáči, Lacika a kol.	ks	2	22,16	44,32	48,75
Hospodářské výpočty pro střední školy	Jiří Eichler	ks	1	8,32	8,32	9,15
Štatistika pre ekonómov	Viera Pacáková a kol.	ks	2	19,65	39,30	43,23

Štatistika pre ekonómov: Zbierka príkladov b.	Viera Pacáková a kol.	ks	1	9,12	9,12	10,03
Štatistika pre ekonómov: Zbierka príkladov a.	Viera Pacáková a kol.	ks	1	8,89	8,89	9,78
Statistika v príkladoch	Luboš Marek	ks	2	24,36	48,72	53,59
Přehled statistických metod spracování dat	Jan Hendl	ks	2	47,36	94,72	104,19
Matematika v ekonomii a ekonomice	Lubos Bauer, Hana Lipovská a kol.	ks	2	26,31	52,62	57,88
Finanční matematika v praxi	Oldřich Šoba a kol.	ks	2	17,65	35,30	38,83
Pokročilá teorie her ve světě kolem nás	Martin Chvoj	ks	2	19,65	39,30	43,23
Průvodce základními statistickými metodami	Marie Budíková a kol.	ks	2	19,74	39,48	43,43
Základy statistiky	Jiří Neubauer	ks	2	16,68	33,36	36,70
Finanční analýza	Adriana Knápková a kol.	ks	1	15,31	15,31	16,84
Měření výkonnosti	Jaroslav Wagner	ks	1	21,03	21,03	23,13
Job Interview Jak se připravit na přijímací pohovor v angličtině + DVD	Sudoma Milan	ks	2	16,93	33,86	37,25
Business Basics New SB	Grant, McLarty	ks	2	31,04	62,08	68,29
Business Basics New WB	Grant, McLarty	ks	1	13,65	13,65	15,02
English for Business Studies 3 rd	Mackenzie	ks	2	32,05	64,10	70,51
The Business int SB+DVD-ROM	Allison, Emmerson	ks	2	36,15	72,30	79,53
Business English Prodej	Tilley Robert	ks	1	6,18	6,18	6,80
Business English Konverzace	Tilley Robert	ks	2	12,69	25,38	27,92
Business English 50 praktických cviceni	Henderson, Streiwieser	ks	1	6,05	6,05	6,66
Jedname anglicky	Mestan J., Mestan R.	ks	1	9,32	9,32	10,25
111 her pro atraktivní výuku angličtiny	Petr Hladík	ks	2	11,63	23,26	25,59
Metody aktivního vyučování, Spolupráce žáků ve skupinách	Dagmar Sitná	ks	1	10,65	10,65	11,72
Inovácie v didaktike	Ivan Turek	ks	2	20,04	40,08	44,09
Kvalita vzdelávania	Ivan Turek	ks	1	3,96	3,96	4,36

Od vzdělávacího programu k vyučovací hodině	Marvin Pasch a kol.	ks	2	21,15	42,30	46,53
Výukové metody v pedagogice	Zormanová	ks	1	13,35	13,35	14,69
Didaktika	Ivan Turek	ks	2	30,82	61,64	67,80
Interakcia vo vyučovaní	Erich Petlák, Lívia Fenyvesiová	ks	1	6,1	6,10	6,71
Vyučovací styly učitelů	Gary D. Fenstermacher, Jonas F. Soltis	ks	2	12,63	25,26	27,79
Jaký jsem učitel	Vladimír Hrabal, Isabella Pavelková	ks	2	19,35	38,70	42,57
Analýza vyučování E-KNIHA	Zdeněk Kolář, Alena Vališová	ks	2	15,32	30,64	33,70
Jak se snadněji učit a více si pamatovat	David Reinhaus	ks	2	8,63	17,26	18,99
Žáci potřebují přemýšlet	Lenka Krejčová	ks	2	17,25	34,50	37,95
Moderní vyučování	Geoffrey Petty	ks	2	23,87	47,74	52,51
Moderní pedagogika	Jan Průcha	ks	2	31,19	62,38	68,62
Učíme děti myslet a učit se	Robert Fisher	ks	2	12,65	25,30	27,83
Nápady pro rozvoj a hodnocení klíčových kompetencí	Barbara Čechová	ks	2	10,06	20,12	22,13
Aktivizační metody ve výuce	Tomáš Kotrba, Lubor Lacina	ks	2	15,21	30,42	33,46
Premeny školy v digitálnom veku	Ivan Kalaš a kolektiv	ks	2	10,03	20,06	22,07
Digitální technologie ve výuce 2	Martin Pokorný	ks	2	11,09	22,18	24,40
Jak učit o podnikání	Lukáš Istenčín	ks	2	12,65	25,30	27,83
Klíčové dovednosti učitele	Chris Kyriacou	ks	2	12,97	25,94	28,53
Výukové metody v pedagogice	Lucie Zormanová	ks	1	10,35	10,35	11,39
English for Telephoning + CD,	Hovorkova Martina	ks	2	13,96	27,92	30,71
Praktická anglická a americká korešpondencia	Geoghegan, Gonthierova	ks	2	8,96	17,92	19,71

Business English 2000 najdôležitejších slovíček	McBride Patricia	ks	2	12	24,00	26,40
Diagnostické metódy v personalistike	Jaroslava Ester Evangelu	ks	2	14,95	29,90	32,89
Moodle	Martin Drlík	ks	15	24,98	374,70	412,17
<i>Cena spolu s DPH</i>	<i>3999,67</i>					

Článok VI. Platobné podmienky

- 6.1 Právo na zaplatenie kúpnej ceny vzniká predávajúcemu riadnym a včasným splnením jeho záväzku, t.j. dodaním tovaru v stanovenej lehote a jeho protokolárnym odovzdaním kupujúcemu. Podkladom pre fakturáciu bude dodací list alebo preberací protokol, podpísaný splnomocnenými zástupcami oboch zmluvných strán.
- 6.2 Kúpna cena je splatná na základe faktúry vystavenej predávajúcim, a to v lehote 21 dní odo dňa doručenia faktúry kupujúcemu.
- 6.3 Ak faktúra nebude obsahovať náležitosti stanovené zákonom č. 222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov, alebo ak v nej budú uvedené nesprávne údaje, je kupujúci oprávnený vrátiť ju predávajúcemu na doplnenie, resp. opravu s uvedením chýbajúcich náležitostí alebo nesprávnych údajov. V takom prípade sa preruší plynutie lehoty splatnosti a nová lehota splatnosti začne plynúť dňom doručenia opravenej faktúry kupujúcemu.
- 6.4 Úhrada kúpnej ceny bude realizovaná bezhotovostným prevodom na účet predávajúceho uvedený v článku I. tejto zmluvy.

Článok VII. Sankcie

- 7.1 V prípade omeškania kupujúceho s úhradou kúpnej ceny alebo jej časti, je predávajúci oprávnený požadovať od kupujúceho úrok z omeškania vo výške 0,05 % zo sumy, s ktorou je kupujúci v omeškaní, a to za každý deň omeškania.
- 7.2 V prípade nedodržania termínu zo strany predávajúceho podľa článku III., bod 3.2 tejto zmluvy, je kupujúci oprávnený uplatniť si zmluvnú pokutu vo výške 0,05 % z ceny častí predmetu plnenia, s dodaním ktorého je predávajúci v omeškaní, a to za každý deň omeškania. Zaplatenie zmluvnej pokuty nemá vplyv na náhradu skutočne vzniknutej škody podľa § 373 a nasl. Obchodného zákonníka.
- 7.3 Zmluvná strana nie je v omeškaní, ak požiadala o zmenu termínu plnenia a táto zmena termínu bola písomne akceptovaná druhou zmluvnou stranou. Žiadosť o zmenu termínu plnenia musí byť doručená písomne v dostatočnom čase pred termínom plnenia dodávok, tak aby druhej zmluvnej strane nevznikli škody s uvedením dôvodu a náhradného termínu plnenia.

Článok VIII. Nadobudnutie vlastníckeho práva

- 8.1 Zmluvné strany sa dohodli, že kupujúci nadobudne vlastnícke právo k predmetu zmluvy až po úplnom zaplatení kúpnej ceny podľa článku V. tejto zmluvy.

Článok IX. Záruka za akosť

- 9.1 Záručná doba na tovar je stanovená v záručnom liste priložanom k dodaciemu listu, resp. preberaciemu protokolu a daňovému dokladu.
- 9.2 Záručná doba začína plynúť dňom prevzatia tovaru kupujúcim.
- 9.3 Vybavovanie reklamácií sa riadi ustanoveniami Obchodného zákonníka a reklamačným poriadkom predávajúceho.
- 9.4 Náklady na záručné opravy (práca a náhradné diely) znáša po celú záručnú dobu predávajúci. Presný popis je špecifikovaný v záručnom liste, ktorý je prílohou každého dodacieho listu, resp. preberacieho protokolu.
- 9.5 Záruka sa nevzťahuje na vady, ktoré vznikli vinou nesprávneho alebo nešetrného používania (podľa podmienok záručného listu), neoprávneného zásahu do zariadenia, alebo vplyvom vonkajších udalostí.

Článok X.

Zodpovednosť za vady a nároky z väd tovaru

- 10.1 Zmluvné strany sa riadia § 422 a nasl. Obchodného zákonníka, kde je upravený nárok zo zodpovednosti za vady. Predávajúci preberá záruky za akosť tovaru.
- 10.2 Predávajúci zodpovedá za vady, ktoré má tovar v okamihu prechodu nebezpečenstva škody na tovare na kupujúceho, aj keď sa vady stanú zjavné až po tomto čase. Predávajúci zodpovedá takisto za akúkoľvek vadu, ktorá vznikne po uvedenej dobe, ak je spôsobená porušením jeho povinností.
- 10.3 Predávajúci zodpovedá za to, že pri dodaní tovaru a počas záručnej doby bude dodaný tovar spôsobilý na použitie na obvyklý účel. Záručná doba neplynie po dobu, po ktorú kupujúci nemôže užívať tovar pre jeho vady, za ktoré zodpovedá predávajúci.
- 10.4 Kupujúci si môže uplatniť nároky z väd tovaru len v prípade, ak tieto vady tovaru oznámi predávajúcemu bez zbytočného odkladu po tom, čo ich zistil, a pri skrytých vadách do dvoch rokov od doby dodania tovaru.
- 10.5 V prípade, ak predávajúci dodá kupujúcemu tovar s vadami, ktoré robia daný tovar nespôsobilý na jeho obvyklé použitie, možno to považovať za podstatné porušenie zmluvy a kupujúci má v takom prípade právo odstúpiť od zmluvy.
- 10.6 Ak dodaný tovar bude mať vady, ktoré sú opraviteľné, kupujúci má právo požadovať od predávajúceho odstránenie väd opravou tovaru, a to do 30 dní od odovzdania tovaru na opravu. Ak predávajúci neodstráni vady tovaru v tejto lehote, môže kupujúci požadovať primeranú zľavu z kúpnej ceny.
- 10.7 V prípade, ak dodaním tovaru s vadami kupujúcemu vznikne škoda, môže si kupujúci uplatniť u predávajúceho nárok na náhradu škody.

Článok XI.

Zodpovednosť za škodu

- 11.1 Zmluvné strany sú zodpovedné za spôsobenú škodu v zmysle všeobecne záväzných právnych predpisov a ustanovení tejto zmluvy. Zmluvné strany sa zaväzujú k vyvinutiu maximálneho úsilia k predchádzaniu škodám a k minimalizácii vzniknutých škôd.
- 11.2 Žiadna zo zmluvných strán nezodpovedá za omeškanie spôsobené okolnosťami vylučujúcimi zodpovednosť. Za okolnosti vylučujúce zodpovednosť sa považuje prekážka, ktorá nastala

nezávisle od vôle povinnej strany a bráni jej v splnení jej povinnosti, ak nemožno rozumne predpokladať, že by povinná strana túto prekážku alebo jej následky odvrátila alebo prekonala, a ďalej, že by v čase vzniku záväzku túto prekážku predvídala. Zodpovednosť nevyučuje prekážka, ktorá vznikla až v čase, keď povinná strana bola v omeškaní s plnením svojej povinnosti, alebo vznikla z jej hospodárskych pomerov. Účinky vylučujúce zodpovednosť sú obmedzené iba na dobu, kým trvá prekážka, s ktorou sú tieto účinky spojené. Zmluvné strany sa zaväzujú bez zbytočného odkladu upozorniť druhú zmluvnú stranu na vzniknuté okolnosti vylučujúce zodpovednosť, ktoré bránia riadnemu plneniu tejto zmluvy. Zmluvné strany sa zaväzujú k vyvinutiu maximálneho úsilia k odvráteniu a prekonaniu okolností vylučujúcich zodpovednosť.

Článok XII. Povinnosť mlčanlivosti

- 12.1 Zmluvné strany sa zaväzujú zachovávať mlčanlivosť o všetkých skutočnostiach, o ktorých sa dozvedeli v súvislosti s uzavretím tejto zmluvy, ako aj s výkonom práv a povinností vyplývajúcich z tejto zmluvy. Skutočnosti podľa predchádzajúcej vety tvoria predmet obchodného tajomstva v zmysle § 17 Obchodného zákonníka. Tretím osobám je možné tieto skutočnosti sprístupniť len so súhlasom druhej strany alebo ak je to potrebné na plnenie práv a povinností podľa tejto zmluvy.
- 12.2 Zmluvná strana, ktorá poruší povinnosť mlčanlivosti podľa tejto zmluvy, je povinná nahradiť druhej zmluvnej strane škodu, ktorá jej tým vznikla.

Článok XIII. Ukončenie účinnosti zmluvy

- 13.1 Ukončenie účinnosti tejto zmluvy je možné:
 - a) uplynutím doby jej trvania,
 - b) písomnou dohodou zmluvných strán, ktorá musí obsahovať deň ukončenia účinnosti tejto zmluvy,
 - c) odstúpením od zmluvy podľa ustanovení tejto zmluvy.
- 13.2 Zmluvné strany sú oprávnené odstúpiť od zmluvy, ak jedna zo zmluvných strán opakovane porušuje zmluvné alebo zákonné povinnosti.
- 13.3 V prípade, že nastali skutočnosti zakladajúce právo odstúpiť od zmluvy jednou zo zmluvných strán, druhá zmluvná strana je povinná túto skutočnosť písomne oznámiť zmluvnej strane, ktorá povinnosť porušila a dať jej primeranú lehotu na odstránenie tohto stavu.
- 13.4 Pokiaľ k odstráneniu stavu porušenia povinností v lehote poskytnutej príslušnou zmluvnou stranou nedôjde, je táto zmluvná strana oprávnená odstúpiť od zmluvy s tým, že toto odstúpenie je účinné dňom doručenia druhej zmluvnej strane.
- 13.5 Oznámenie o odstúpení od zmluvy musí mať písomnú formu, musí byť doručené druhej zmluvnej strane a musí v ňom byť uvedený konkrétny dôvod odstúpenia, inak je takéto odstúpenie neplatné.
- 13.6 Ukončenie účinnosti tejto zmluvy nemá na základe dohody zmluvných strán vplyv na povinnosť zaplatiť zmluvné pokuty a náhradu škody, ktorá vznikla.

Článok XIV.

Závěrečné ustanovenia

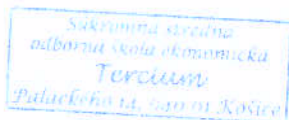
- 14.1 Predávajúci je povinný strpieť výkon kontroly/audit/overovania, súvisiacich s plnením predmetu zmluvy kedykoľvek počas platnosti a účinnosti Zmluvy o poskytnutí nenávratného finančného príspevku č. 163/2014/1.1/OPV (ďalej len „Zmluva o NFP“), uzavretej medzi objednávateľom a Agentúrou Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR pre štrukturálne fondy EÚ, a to oprávnenými osobami v zmysle článku 12 Všeobecných zmluvných podmienok k Zmluve o NFP, a poskytnúť im všetku potrebnú súčinnosť.
- 14.2 Práva a povinnosti oboch zmluvných strán, pokiaľ nie sú stanovené touto zmluvou, sa riadia príslušnými ustanoveniami Obchodného zákonníka, prípadne ďalšími právnymi predpismi.
- 14.3 Spory, ktoré by mohli vzniknúť pri plnení zmluvných povinností z tejto zmluvy, budú zmluvnými stranami prednostne riešené dohodou. Pokiaľ by zmluvné strany nedospeli k dohode, riešenie sporu sa riadi slovenským právnym poriadkom.
- 14.4 Meniť alebo dopĺňať obsah tejto zmluvy je možné len formou písomných dodatkov k zmluve, ktoré budú platné, ak budú riadne potvrdené a podpísané oprávnenými zástupcami oboch zmluvných strán.
- 14.5 Obe zmluvné strany sa zaväzujú ohlásiť všetky zmeny údajov dôležitých pre bezproblémové plnenie zmluvy druhej zmluvnej strane.
- 14.6 Táto zmluva je vyhotovená v 2 rovnopisoch, z ktorých po jej podpise kupujúci obdrží jedno vyhotovenie a predávajúci jedno vyhotovenie.
- 14.7 Táto zmluva nadobúda platnosť dňom jej podpisu oboma zmluvnými stranami a účinnosť dňom nasledujúcim po dni zverejnenia zmluvy na internetovej stránke kupujúceho.
- 14.8 Zmluvné strany si zmluvu prečítali, jej obsahu porozumeli a prehlasujú, že ich prejavy vôle sú slobodné, vážne, zrozumiteľné a určité, čo svojimi podpismi potvrdzujú.

V Košiciach, dňa 21.8.2014

V Košiciach, dňa 21.8.2014

Za kupujúceho:

Za predávajúceho:



Ing. Anna Šariová
Štatutár

WAPCARS service, s.r.o.
Berlínska 14, 040 13 Košice
IČO: 36 590 151
IČ DPH: SK2021958189

Stanislav Hriňák
štatutár