

Szczecinek, dnia 22.05.2015 r.

Przedsiębiorcy leśni

wg listy

Szanowny Pan

Sławomir Cichoń

Dyrektor Regionalnej Dyrekcji

Lasów Państwowych w Szczecinku

Ul. Mickiewicza 2

78-400 Szczecinek

LIST OTWARTY

Szanowny Panie Dyrektorze,

W imieniu sektora przedsiębiorców leśnych pracujących na obszarze RDLP w Szczecinku zwracamy się do Pana Dyrektora z prośbą o rozważenie niżej przedstawionych problemów razem z proponowanymi rozwiązaniami odnoszącymi się do realizowanych przez Nadleśnictwa postępowań o udzielenie zamówień publicznych.

Procedury przetargowe nie są jasne, często następują zmiany w specyfikacjach oraz kryteriach udziału w postępowaniu. Z wielkim niepokojem obserwujemy kierunek w którym zmierzają Nadleśnictwa realizujące procedury przetargowe.

Dlatego jako sektor firm leśnych chcielibyśmy poddać pod rozagę Pana Dyrektora poniższe problemy Zakładów Leśnych wraz z proponowanymi rozwiązaniami.

Praktyką ostatnich lat jest dokonywanie podziału zamówienia publicznego na małe pakiety (leśnictwo= pakiet). Sytuacja taka powoduje, że na małych obszarach znajdują się znaczące ilości potencjału technicznego, który nie jest w pełni wykorzystywany.

Propozycją firm leśnych jest tworzenie specyfikacji, w której na terenie nadleśnictwa występują 1-3 pakiety (np. pakiet= obręb; pakiet= nadleśnictwo). ~~Jednakże zaznaczyć~~

trzeba, że takie rozwiązanie będzie dobre, pod warunkiem, że nadleśnictwa zastosują oddzielne formularze cenowe do każdego leśnictwa osobno w takim pakiecie. Jest to spowodowane zróżnicowanym stopniem trudności na poszczególnych leśnictwach na terenie jednego obrębu.

Na terenie RDLP występuje dość liczna grupa ZUL dobrze wyposażonych w sprzęt leśny – harwestery, forwardery, skidery, ciągniki zagregowane z przyczepami leśnymi. Nadleśnictwa różnie podchodzą do pracy danym sprzętem, w szczególności jeżeli chodzi o harwestery.

Praca danym sprzętem powinna być uzależniona od potencjału technicznego danej firmy, która działa na określonym terenie. To właściciel firmy powinien decydować o korzystniejszym dla firmy wyborze sprzętu wykorzystanym do danego zadania (pilarka czy harvester). Oczywiście także pracownicy ALP powinni mieć wpływ na wybór sprzętu do danego zadania, ale w momencie wykonywania nieprawidłowo i niekorzystnie danej usługi.

Bardzo ważnym, jeżeli nie najważniejszym punktem tego listu są problemy związane z podwykonawstwem. Firmy często startują na wiele pakietów, na których wygrywają. Jednak poprzez ograniczone możliwości potencjału technicznego i ludzkiego nie mogą same wykonywać usług. Często wtedy następuje „sprzedaż” pakietu za 3%, 5%, 10% a nawet 20%. Forma taka jest bardzo korzystna dla firmy wygrywającej przetarg, co za tym również idzie – zaniżającej cenę pakietu, ze względów finansowych. Natomiast bardzo niekorzystna dla podwykonawców, którzy zazwyczaj wykonują prace mniej dochodowe.

Najlepszym rozwiązaniem byłby zakaz podwykonawstwa, lub zapisy mówiące o czynnościach jakie samodzielnie musi wykonać dana firma, a jakie może zlecić. Typowym ograniczeniem dla firm opisanych wyżej jest wykonanie własnym potencjałem kadrowym prac z zakresu hodowli i pozyskania.

Formularze cenowe są bardzo ważnym elementem w załącznikach do specyfikacji. Wśród nich występuje zazwyczaj jedna rubryka pozyskanie, zaznaczamy jedna rubryka. Taka sama stawka za pozyskanie na rębniach zupełnych, złożonych, trzebieżach późnych, wczesnych, czyszczeniach późnych z pozyskaniem i przygodnych jest rażąco niekorzystna dla firm, ponieważ często następują rotacje z powierzchniami, zamiana powierzchni, zastępowanie miąższości z pozycji rębnych na miąższość z pozyskania przygodnego.

Najlepszym rozwiązaniem tego problemu jest rozbieżność pozyskania wg kategorii cięć – tzn. zróżnicowanie stawki w formularzu na rębnie zupełne, złożone, trzebieże późne,

trzebieże wczesne i CP z pozyskaniem. Tak sformułowany formularz pozwoli na zmiany w planowym wykazie cięć, bez straty ekonomicznej dla firm leśnych.

W formularzach cenowych problemem są stawki VAT. Zdarza się, że niepoprawny VAT jest skutkiem wykluczenia z przetargu podmiotu ubiegającego się o zamówienie.

Zamawiający mógłby podać podatek VAT w formularzu cenowym.

W czasie prac wielką bolączką ZUL jest zrywka, zrywka sortymentów o długości 0,75m, 0,8m, 0,9m itp. Maszyny do zrywki używane w lesie nie są dostosowane do takiej długości sortymentów. Firmy są narażone na większe koszty pracy. Dużym ułatwieniem dla firm leśnych byłaby możliwość pozyskiwania a następnie zrywki surowca powiększonego o taką samą długość (np. sortyment o 0,8m- możliwe pozyskanie i zrywka sortymentu o długości 1,6 m lub 2,4 m itp., czyli powielenie długości sortymentu początkowego)

W większości nadleśnictw w RDLP Szczecinek decydującym aspektem wygrania przetargu jest cena, najniższa cena. Zamawiający ma oczywiście możliwość zastosowania poza cenowych kryteriów wyboru oferty. Często z tej możliwości nie korzysta, bądź korzysta w ograniczonym stopniu.

Uważa się, że najlepszym rozwiązaniem tego problemu jest połączenie kryterium ceny z poza cenowymi w stosunku 70 % do 30%. Poza ceną można uwzględnić również np. :

- dysponowanie sprzętem do zrywki (własność lub leasing - skidery, forwardery, ciągniki zagregowane z przyczepami leśnymi - zaznaczamy, że forwarder i ciągnik zagregowany z przyczepą powinien być tak samo punktowany)
- wiedza i doświadczenie wyrażona w wartości wykonanych usług z 3 ostatnich lat
- dysponowanie potencjałem kadrowym i ludzkim
- pilarze- zatrudnieni na umowę o pracę nie później niż 6 miesięcy przed terminem składania oferty.

Wracając do ceny, ważnym punktem jest określenie przez Zamawiającego kryterium rażąco niskiej ceny.

Istotną kwestią jest również stosowana stawka wyjściowa do obliczania wartości szacunkowej poszczególnych grup czynności wykonywanych w trakcie realizacji usług z zakresu gospodarki leśnej. Koniecznym jest urealnienie stosowanych wycen do faktycznego

poziomu kosztów. Obecnie stosowane stawki wyjściowe – często wynikające z wartości udzielonych w poprzednim roku budżetowym zamówień, nie pozwalają na ujęcie w kosztach wyceny wszystkich elementów ceny mających wpływ na cenę oferty. Najlepszym rozwiązaniem jest ujednolicenie i odwołanie się do stawek katalogowych pracochłonności Lasów Państwowych.

Kolejnym problemem Zakładów Leśnych jest termin przetargów, jest to zazwyczaj grudzień. RDLP Szczecinek od kilku lat organizuje przetargi jako jedna z ostatnich, po RDLP Gdańsk, RDLP Piła. Często rozstrzygnięcie przetargów trwa kilka tygodni a czasem i miesiące.

Zakłady Leśne proponują, aby przetargi odbywały się w listopadzie (w pierwszej części tego miesiąca). Firmy wtedy mogą bardziej realnie i pewnie zorganizować plan działania na następny rok, niezależnie czy przetarg rozstrzygnie się wg ich zamierzeń początkowych.

Szanowny Panie Dyrektorze list ten jest głosem wielu przedsiębiorców leśnych wykonującym prace z zakresu gospodarki leśnej na obszarze RDLP w Szczecinku, zaś powyższe kwestie zapewnią poszanowanie firm leśnych wraz z ich pracownikami, umożliwiając jednocześnie realizację procedur udzielenia zamówienia publicznego z obowiązującymi normami.

Szanowny Panie Dyrektorze, pozostając do Pana dyspozycji, prosimy o zajęcie stanowiska w sprawach wyżej wymienionych.

Odpowiedź prosimy nadesłać na adres:

- Waldemar Winkowski Kurowo 5 76-020 Bobolice
- Marek Bulczak Iwin 23/6 78-451 Przeradz

Z wyrazami szacunku,

ZAKŁAD USŁUG LEŚNYCH
Waldemar Winkowski
Kurowo 5, 76-020 Bobolice
tel. 806 318 670
KRS 0000000064-65, REGON 14183507

Zakład Usług Leśnych Bulczak Junior
Marek Bulczak
Iwin 23/6, 78-451 Przeradz
NIP: 6731837856, REGON: 361224926
tel. 784 344 048
e-mail: bulczak.m90@gmail.com

Do wiadomości:

- Zespół Doradczy przy Generalnej Dyrekcji Lasów Państwowych
- Zarząd Główny Stowarzyszenia Przedsiębiorców Leśnych im. Mieczysława Wierzbickiego w Gotuchowie
- Stowarzyszenie Firm Leśnych z siedzibą w Iwinie (po otrzymaniu wpisu KRS)