

List otwarty SPL

Dodano: 08.11.2014

Oto list otwarty SPL, jaki skierowany został na ręce dyrektora generalnego Lasów Państwowych.



Gołuchów, 28 października 2014r.

Pan
mgr inż. Adam Wasiak
Dyrektor Generalny
Lasów Państwowych
Warszawa

List otwarty

Pozycja Lasów Państwowych reprezentujących Skarb Państwa jest dla nas doskonałym rynkiem zbytu naszych usług, ale nie może być przyczynkiem braku poszanowania podstawowych zasad partnerstwa biznesowego. Dotychczasowa nasza działalność jasno pokazuje, że bez radykalnych posunięć nie mamy szans na zrozumienie i przełamanie impasu.

Uważamy, iż prawidłowy rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, w atmosferze szacunku i poszanowania przepisów prawa, jest gwarantem dobrobytu całego społeczeństwa. Swoimi działaniami od ponad 20 lat staramy się wpływać na eliminację błędnych, niepartnerskich zaleceń i

przepisów aktywnie uczestnicząc w tworzeniu nowych regulacji zapewniających przedsiębiorcom leśnym prawidłowe funkcjonowanie i ich rozwój.

Niestety nasze sugestie i propozycje nie są brane pod uwagę. Trudno nam na takie zachowanie ze strony Kierownictwa LP nie reagować.

Od powstania naszego Stowarzyszenia (1992 r.) staramy się być lojalni i konstruktywnie podchodzić do wspólnych problemów. Bilans pozytywnych efektów jest niestety po naszej stronie mizerny. Od lat stoimy na stanowisku rozliczania usług leśnych w oparciu o normę czasu zawartą w katalogach pracochłonności (Zarządzenie 99). W oparciu o taki system LP wyliczają wartość zamówienia (pakietów) uwzględniając przy tym stawkę jednostkową.

Nie jest nam znany sposób wyliczania tej stawki ani jej wysokość. Wielokrotnie prosiliśmy o przedstawienie metodyki jej wyliczania ale niestety nie możemy się tego doczekać. Czy można tutaj mówić o partnerstwie? Przypominamy zatem, że wg naszych wyliczeń na 2015 rok w oparciu o najniższą płacę krajową w pozyskaniu drewna i zagospodarowaniu lasu stawka powinna być na poziomie 26,48 zł. Zarzuca się nam, że dopominamy się wzrostu stawek a sami je sobie na przetargach obniżamy. Jest w tym wiele prawdy, jednak jeżeli ktoś obniży stawkę 26,48 zł o 30 % to i tak ma stawkę 18,50, stawkę i tak wyższą od tej którą w większości przypadków bierzecie Państwo do kosztorysowania.

Z zadowoleniem przyjęliśmy zapowiedź tworzenia dużych pakietów tj. na poziomie obrębu. Jesteśmy od lat zwolennikami dużych pakietów i kompleksowego świadczenia usług dających podstawę do rozwoju firm. Naszym zdaniem (od lat to podkreślamy) pakiety specjalistyczne powinny być tworzone tylko w przypadku klęsk żywiołowych.

Zalecanie rozdrabniania pakietów przez tworzenie pakietów z zagospodarowania lasu po to aby sprawdzić do jakiego poziomu mogą firmy leśne obniżyć stawki jest nieporozumieniem i bardzo nieuczciwe. Stosowanie takich metod nieuchronnie zmierza do konfliktów społecznych, myślimy, że na dziś nikomu niepotrzebnych. Usługi leśne zostały uznane jako usługi nie priorytetowe zatem wnioskowaliśmy o zastosowanie w przetargach na 2015 rok kryteriów poza cenowych na poziomie 30% i wyżej. Kierownictwo LP uznało jednak, że najlepszym rozwiązaniem jest 10% kryteriów poza cenowych gdzie z góry wiadomo, że przy tak postawionej sprawie liczy się i tak, tylko najniższa cena. Uznajemy to za krok w tył. Poprawiacie Państwo sobie samopoczucie i oczywiście statystyki. Czy taki kierunek działań można uznać za partnerstwo? We wskazówkach DGLP do przetargów na 2015 rok wyeksponowane miejsce zajmują kary umowne stosowane w oparciu o cenę drewna. Nawet nie chce się tego komentować. Zwracamy tylko uwagę na proporcje kar do innych proporcji również do niesymetryczności umów. Dlaczego w umowie nie ma kar dla zamawiającego np. za: nieterminowość odbioru prac, brak ciągłości w wystawianiu zleceń, dezorganizacja a nie organizacja pracy, wstrzymywanie prac na pozycjach, nierzetelny odbiór prac przy zagospodarowaniu, itp. Czy LP chcą sobie zrobić z naliczania nam kar dodatkowe źródło dochodu? Praktycznie można nas karać za wszystko, ale znaleźć rozwiązania naszych problemów i pochylić się nad naszymi sugestiami na poprawę relacji między nami jest trudniejsze a wręcz prawie niemożliwe.

Wielokrotnie sugerowaliśmy (i byliśmy wspólnie zgodni) szersze stosowanie umów wieloletnich dających firmom stabilizację, umożliwiając rozwój i odkładanie kapitału inwestycyjnego. Kierunek jest niestety odwrotny, gdyż podobno trudno jest przy umowach wieloletnich określić coroczną waloryzację stawek (cen). Czy to jest problem dla LP? Zaleca się więc stosowanie umów jednorocznych, bardzo stresogennych i w wielu przypadkach ograniczających podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Takich działań ze strony Kierownictwa Lasów Państwowych niestety nie możemy nazwać działaniami partnerskimi.

Zwracamy się zatem ponownie o partnerskie zasady współpracy i rozwiązanie narastających problemów w procesie realizacji usług leśnych.

- Proponujemy aby kosztorysowanie i rozliczanie prac leśnych następowało w oparciu o Katalogi Norm Czasu dla Prac Leśnych wprowadzone Zarządzeniem nr 99 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 21.11.2003r.

- Kształtowanie poziomu cen na usługi leśne musi uwzględnić zasady wolnego rynku jednak z

zachowaniem specyfiki prac leśnych (porównywalnej w wielu obszarach do prac w górnictwie), danych dotyczących średnich wynagrodzeń w kraju (lub w leśnictwie) oraz uwarunkowań regionalnych. W związku z tym należy wspólnie opracować metodykę ustalania wysokości stawki na usługi leśne, która mogłaby również stanowić granice dla rażąco niskiej ceny.

- W nieograniczony sposób stosować umowy wieloletnie.
- Jednym z elementów partnerstwa biznesowego musi być dbałość stron o zadowolenie każdej z nich. Przejawem takiego podejścia musi być taka organizacja prac określonych w SIWZ a następnie w umowie, która zagwarantuje stronom jak najkorzystniejsze wyniki finansowe. Tworzyć należy większe całościowe pakiety, które są jedyną szansą na tworzenie kapitału inwestycyjnego przez firmy leśne. Pakiety specjalistyczne tworzyć wyłącznie w trakcie klęsk żywiołowych. Przy opracowywaniu SIWZ, Lasy Państwowe muszą mieć na względzie przede wszystkim:
 - koncentrację prac na danym pakiecie,
 - ograniczenie ilości sortymentów (drewno stosowe o określonej jednej dymensji, drewno dłużycowe),
 - jednoznaczne określenie zasad zakładania szlaków zrywkowych,
 - uwzględnianie podwyższenia pracochłonności w sytuacji zmiany (utrudnienia) warunków atmosferycznych mających zdecydowany wpływ na warunki i koszty pracy (bardzo niska temperatura, wysoka pokrywa śnieżna),
 - odbiór drewna musi następować niezwłocznie po jego przygotowaniu do wywozu,
 - wszelkie czynności związane z odbiorem drewna nie mogą obciążać usługobiorcy,
 - przedmiot zamówienia musi być opisany w sposób bardzo staranny, nie pozostawiający wątpliwości co do jego rozmiaru, zakresu i musi być zgodny ze stanem faktycznym na gruncie.

Umowy zawierane przez Lasy Państwowe z wykonawcami usług leśnych muszą być symetryczne. Konieczność zachowania równych relacji między stronami jest podstawą partnerstwa stron, w której jedna posiada określony, oferowany zbiór usług, druga natomiast wynagrodzenie za ich realizację. Umowa musi w sposób czytelny zabezpieczać interes dwóch stron.

Wskazówki do przetargów na 2015 rok zmusiły nas do podjęcia jeszcze raz próby porozumienia się z kierownictwem LP. Oprócz tego jednak, próbujemy szukać zrozumienia naszych problemów w innych instytucjach. Zamierzamy również na początku roku 2015 zorganizować konferencję pt. Sektor usług leśnych okiem Przedsiębiorcy Leśnego. Bardzo byśmy chcieli aby ta konferencja była płaszczyzną na poważną i konstruktywną dyskusję.

W nawiązaniu do powyższego, zwracamy się do Pana Dyrektora z prośbą o podjęcie wspólnych wysiłków na rzecz poprawy sytuacji przedsiębiorców leśnych i ich pracowników. Mamy nadzieję, że dobro lasów w Polsce jest naszym wspólnym celem i pozwoli na osiągnięcie kompromisu i właściwe rozwiązanie narastających problemów.

Jan Kubiak

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.