

Krajowa narada leśników

Dodano: 08.11.2016

7 listopada, w Kielcach, odbyła się Krajowa Narada Leśników z udziałem dyrektora generalnego LP i jego zastępców, dyrektorów RDLP, nadleśniczych oraz naczelników odpowiedzialnych za sprzedaż drewna. W spotkaniu uczestniczył także...



7 listopada, w Kielcach, odbyła się Krajowa Narada Leśników z udziałem dyrektora generalnego LP i jego zastępców, dyrektorów RDLP, nadleśniczych oraz naczelników odpowiedzialnych za sprzedaż drewna.

W spotkaniu uczestniczył także poseł Wojciech Skurkiewicz. **Po naradzie odbyło się nadzwyczajne posiedzenie Komisji Drzewnej z udziałem przedstawicieli przemysłu drzewnego.**

Głównym tematem narady były nowe zasady sprzedaży drewna. Omawiając nowe zasady, dyrektor generalny podkreślił, że jest to bardzo ważne działanie rozwojowe, które jednak nie ma szans powodzenia, jeśli nie zaangażują się w nie wszyscy nadleśniczowie. W tym roku podaż surowca jest większa, nie będzie też drastycznych podwyżek cen.

Dyrektor poinformował także, że minister środowiska zagwarantował, że nie będzie dyskusji o sprzedaży drewna bez udziału leśników. **Podkreślił też wagę przejrzystości i transparentności w handlu drewnem.** Poinformował także, że podczas prac nad nowym dokumentem zostały uwzględnione wszystkie istotne postulaty branży drzewnej łącznie z tym, by preferować zakup i przerób surowca jak najbliżej miejsca jego pozyskania.

[Nowe zasady sprzedaży drewna zostały określone w zarządzeniu nr 46 z 24 października 2016 r.](#) Znalazły się tam zarówno definicje kluczowych pojęć wraz ze zmodyfikowanym wykazem grup handlowo-gatunkowych surowca drzewnego, jak i określenie sposobu modelowania i prognozowania popytu lub cen oraz procedury ustalania nabywców.

Zarządzenie na nowo określa i jasno definiuje rynki właściwe drewna i odpowiadające im formy sprzedaży. Nowością jest rynek drewna pokłaskowego. Obecnie jego wielkość szacuje się na 805 tys. m sześć. Trzeba przy tym pamiętać, że nie całe drewno pokłaskowe jest niepełnowartościowe.

Kolejną nowością, która dotyczy rynków: podstawowego i dla rozwoju, a więc tych, na których kupują zarówno stali odbiorcy, jak i nowe podmioty oraz ci, którzy zwiększają swoje moce produkcyjne, jest ustalenie kryterium geografii zakupów. Na rynku podstawowym są 3 kryteria oceny oferty klienta. Pierwszym jest cena (w 65 proc. wpływająca na ilość sprzedanego surowca), drugim ? zwyczaj kupiecki czyli historia dotychczasowych zakupów (25 proc.), a trzecim tzw. geografia zakupu, czyli odległość od nadleśnictwa, w którym klient zamierza robić zakupy (10 proc.).

Zgodnie z nowymi zasadami klient będzie musiał wskazać swoje miejsce przerobu drewna. Dzięki temu, po raz pierwszy uzyskamy pełną wiedzę o miejscu przerobu drewna i drodze jaką musi przebyć od sprzedającego do kupującego. Podczas narady został zaprezentowany (opracowany przez ZILP we współpracy z Politechniką Warszawską i przedstawiony przez Piotra Smiatacza i Cezarego Godziszewskiego) specjalny algorytm, który analizuje dostępność surowca w nadleśnictwach i lokalizację miejsc przerobu surowca. System informatyczny LP został tak przygotowany, by nabywcy sami mogli sprawdzać jak dokonywać najkorzystniejszych dla siebie zakupów. *? Nasi klienci zyskają w ten sposób odpowiedź gdzie, za ile i jaką ilość drewna mogą kupić w warunkach dla nich optymalnych ?* podkreślał dyrektor generalny LP.

Geografia zakupów to odpowiedź na jeden z postulatów branży drzewnej. By jednak rozwiązanie zaproponowane przez LP mogło zadziałać, klienci muszą wprowadzić do Portalu Leśno-Drzewnego lokalizacje swoich zakładów przetwórczych. Ważne, by adresy te były zgodne z rzeczywistymi lokalizacjami punktów przerobu drewna. Sama operacja jest krótka i bardzo prosta (podczas narady zaprezentował ją Michał Mendyk z RDLP w Pile). Możliwość wprowadzania nowych i aktualizacji starych danych została przedłużona i potrwa jeszcze kilka dni.

Nowe zasady wprowadzają także ramy cenowe ograniczone z jednej strony ceną odmowy (cena rażąco niska) poprzez cenę proponowaną do ceny górnej. Cena proponowana (sugerowana) powinna zapewnić klientowi zakup dużej ilości surowca, a LP dochód wystarczający na realizację ustawowych zadań. Proponowanie wyższej ceny niż górna (rażąco wysokiej) nie będzie zwiększało punktacji oferty ? rozwiązanie to ma zapobiegać sztucznemu zawyżaniu cen.

Podczas narady zostały także zaprezentowane zasady funkcjonowania procedur sprzedaży drewna, czyli tzw. załącznik nr 11 do zarządzenia na temat zasad sprzedaży drewna w 2017 r.

(Zaprezentował je Sławomir Kuliński z RDLP w Gdańsku). Jest to zbiór szczegółowych działań związanych ze sprzedażą drewna oraz funkcjonowaniem poszczególnych procedur oznaczania surowca drzewnego pod kątem przyszłych nabywców.

Zgodnie z nim np. klienci, którzy nie podadzą swoich punktów przerobu drewna, nie będą mogli wziąć udziału w procedurze zakupu surowca drzewnego, a jeśli ktoś nie zostanie zakwalifikowany do procedury podstawowej, to w konsekwencji nie będzie mógł wziąć udziału także w tzw. dogrywce. **Inną nowością jest skrócenie terminu podpisania umowy do 7 dni po upływie terminu na odwołania (3 dni)**, czyli łącznie 10 dni po zakończeniu aukcji drewna. Następuje także ujednolicenie zasad postępowania aukcyjnego w całym PGL LP. Podobnie rzecz ma się przy submisji.

Narada była także okazją do przedstawienia przez Krzysztofa Janeczko, zastępcę dyrektora generalnego LP ds. ekonomicznych, wyników gospodarczych za ostatnie 9 miesięcy. **Dyrektor Janeczko poinformował, że sprzedaż surowca przebiega prawidłowo.** Wprowadzie wielkość środków na rachunkach pieniężnych w ostatnich latach malała, ale było to spowodowane daniną oraz wydatkami na inwestycje. Teraz stan środków pieniężnych sukcesywnie się odbudowuje. Wyróżniają się tu RDLP Wrocław i Katowice. W ostatnich latach systematycznie rosną koszty hodowli lasu oraz te związane z pozyskaniem i zrywką drewna.

Podczas spotkania dyrektor generalny LP Konrad Tomaszewski, prócz nowych zasad sprzedaży drewna odniósł się także do systemu organizacyjno-prawnego LP, podkreślając, że zgodził się kierować Lasami Państwowymi pod warunkiem **zachowania ich formy organizacyjnej i prawnej, kształtowanej i sprawdzonej, jak podkreślał, przez ostatniej 90 lat.** Jego zdaniem nie ma dla LP innej rozsądnej alternatywy, co oczywiście nie znaczy, że nie mamy tej struktury udoskonalać. Tym bardziej, że jedną z misji LP jest kształtowanie bezpieczeństwa gospodarczego Polski, a rozwój przemysłu drzewnego to koło zamachowe tej gospodarki. - Sprzedając drewno kierujemy się także koniecznością zapewnienia stabilności i warunków do rozwoju przemysłu drzewnego ? przekonywał dyrektor generalny LP omawiając działania rozwojowe LP i podkreślając, że system sprzedaży drewna jest jednym z nich.

Dyrektor poinformował także o pracach prowadzonych w LP na polecenie ministra środowiska nad zarysem **Narodowego Programu Leśnego, którego częścią będzie m.in. program zarządzania obiektem kulturowo-przyrodniczym jakim jest Puszcza Białowieska.**

Bezpośrednio po zakończeniu Krajowej Narady Leśników odbyło się posiedzenie Komisji Drzewnej, podczas którego przedsiębiorcy drzewni oraz przedstawiciele LP na czele z dyrektorem generalnym dyskutowali nad nowymi zasadami sprzedaży drewna. Przedsiębiorcy zgłosili drobne uwagi, z których część zostanie uwzględniona - m.in. termin zgłaszania w Portalu Leśno-Drzewnym przez nabywców drewna punktów jego przerobu przesunięto na 14 listopada, zaś początek składania ofert według nowych zasad na 23 listopada br. Przedsiębiorcy oraz przedstawiciele zrzeszeń branży drzewnej wyrazili zadowolenie z nowych zasad, które uwzględniają wiele ich postulatów zgłaszanych w minionych latach.

Źródło: lasy.gov.pl

Zdj. Michał Grodowczyk

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.