

Samochody zulowców

Dodano: 09.03.2015

Nie wytykajmy nikomu samochodu, który kupił za własne.



Wiem, wiem, samochody zulowców to drażliwy temat. Zacznę jednak od czegoś innego.

Prof. Janusz Kocel wydał książkę, w której zebrał dane dotyczące usługowych firm leśnych. W tym numerze na stronie 26 o książce pisze Tadeusz Tiuchty. Tekst ten publikujemy jednak nie tyle ze względu na recenzję książki, a z uwagi na przemyślenia autora, dotyczące stanu całej branży szeroko rozumianych usług leśnych. I na propozycje poprawy tej sytuacji.

A co do książki, to pisaliśmy w GAZECIE LEŚNEJ nr 4/2013, że o zulach wiemy niewiele. I dane zebrane przez prof. Kocela tego nie zmieniają, bo po pierwsze tylko w części są w miarę aktualne, a po drugie, w bardzo małym stopniu dotyczą firm będących podwykonawcami. A przecież branża usług leśnych podwykonawcami właśnie stoi! Do tego wiele informacji pochodzi z ankiet wypełnianych samodzielnie i dobrowolnie przez przedsiębiorców, a takie narzędzie badawcze zawsze obciążone jest dużym błędem.

Ale profesorowi i tak należy się szacunek za to, że przynajmniej próbuje czegoś o zulach się dowiedzieć. Niestety nie ma dostatecznych narzędzi (i pieniędzy), by dowiedzieć się więcej.

A teraz do rzeczy, czyli do samochodów zulowców. Otóż ten sam prof. Janusz Kocel udzielił ostatnio wywiadu ?Lasowi Polskiemu? (nr 7/2014). I powiedział wiele ważnych i mądrych rzeczy, jak choćby

to, że rentowność sektora usług leśnych wynosi niewiele, bo ok. 4%. Albo to, że harwestery w Polsce wykorzystywane są zaledwie w ok. 60% ich możliwości. Profesor mówi, że przyczyny są dwie: harwestery są stare i awaryjne, a leśniczowie są im niechętni.

Choć z moich obserwacji wynika, że akurat leśniczych łatwiej jest przekonać niż nadleśniczych. Ale to już inna sprawa.

I wreszcie profesor, na pytanie o wielkość obrotów zuli, odpowiada: ?Trudno mi mówić o faktach, ale wystarczy popatrzeć, czym jeżdżą właściciele tych firm, jakie mają domy, jakie mają wyposażenie?.

Drogi Panie Profesorze! Wiem, że wszędzie tam, gdzie przedsiębiorca leśny mówi o niskich stawkach, ktoś, najczęściej z LP, od razu odpowiada, że przecież zulowiec jeździ dobrym samochodem, więc czego chce? Gorąco jednak wszystkich proszę, byśmy nie mierzyli kondycji zuli tym, jakimi samochodami jeżdżą ich szefowie. Dlaczego? Powodów jest wiele.

Po pierwsze, to po prostu nie jest żadne narzędzie badawcze. To tylko obserwacja, i to spaczona wieloma czynnikami. Nikt przecież nie wykazał, jakim samochodem jeździ statystyczny zulowiec. Owszem, na konferencje czy spotkania jubileuszowe, gdzie bywa i Pan profesor, zajeżdżają zulowcy dobrymi samochodami. Ale to przecież najczęściej przedsiębiorcy z ?górnej półki?. A ta ?półka? jest dość wąska. Siedzą na niej zwykle duzi przedsiębiorcy, którzy często też zarabiają nie tylko na usługach leśnych. Bywa, że mają inne źródła dochodu.

Po drugie, bywałem u wielu przedsiębiorców leśnych. Są i tacy z dobrymi samochodami i dużymi domami. Ale wśród tych ok. 4?5 tys. firm (tego nie wiemy, bo podwykonawców nikt nie liczy) to wyjątki. Większość to raczej ?kierownicy? w swoich firmach, a nie ?dyrektorzy?. A ogromną grupę stanowią ?brygadziści? czyli szefowie, którzy pracują fizycznie ze swoimi ludźmi w lesie. Na maszynie albo i z pilarką. Mieszkają w blokach albo w zwyczajnych domach. Owszem, mają terenówki, ale używane.

Sprawa trzecia. Mówiąc o samochodach zulowców napuszczamy ludzi na siebie. Bo w domyśle chodzi o to, że szef firmy kupuje sobie wypasioną furę, a jego pracownicy głodem przymierają. Wiem, że i tak bywa, ale nie róbmy z tego normy!

Słowa o dobrych samochodach zuli słyszę też często z ust nadleśniczych. Tych samych, którzy często jeżdżą lepszymi wozami, tyle, że w przeciwieństwie do zuli, kupionymi nie za swoje. I żeby była jasność ? nadleśniczy ma jeździć dobrym samochodem! W cywilizowanym kraju kierownik jednostki obracającej takimi pieniędzmi i zatrudniającej tylu ludzi nie może dziadować. Ale też ani on, ani nikt inny, nie może wytykać prywatnemu przedsiębiorcy, że wydaje swoje pieniądze na to, na co chce.

To sprawa przedsiębiorcy, czy wolał kupić furę, czy nową maszynę. Albo czy na tę furę zaoszczędził płacąc mniej swoim ludziom. To on, wcześniej czy później, poniesie konsekwencję swojego wyboru. Jeśli zrobił głupio, firma będzie miała kłopoty. Jego firma, jego wybór, jego ryzyko.

Rafał Jajor

Źródło: [GAZETA LEŚNA](#)

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.