

Biznesowi partnerzy, a nie pacholki do pracy

Dodano: 03.01.2024

Sondaż GAZETY LEŚNEJ pokazuje nastroje wśród zuli i ich stosunek do aktualnych przetargów.



Wprowadzenie umów wieloletnich, waloryzacja stawek w trakcie trwania umowy oraz całkowita rezygnacja z pakietów harwesterowych – to najczęstsze postulaty przedsiębiorców leśnych, którzy wzięli udział w sondażu GAZETY LEŚNEJ, dotyczącym oceny ostatnich przetargów.

Przetargi na usługi leśne wykonywane w 2024 są już na finale. Zdecydują one o tym jaki będzie ten rok dla branży usług leśnych. GAZETA LEŚNA postanowiła poznać opinię przedsiębiorców leśnych na temat przebiegu postępowań i sytuacji na rynku. W tym celu przeprowadziliśmy sondaż wśród naszych prenumeratorów.

W okresie od 29.11 do 11.12.2023 rozesłaliśmy do nich ankietę, w której zadaliśmy 8 pytań dotyczących prowadzonego biznesu, a także oceny procesu przetargowego i planów na przyszłość. Poprosiliśmy również chętnych o opinię. Zainteresowanie ankietą było spore. Nadesłano 167 wypełnionych kwestionariuszy.



Bardziej doświadczeni i zamożni

Większość osób, które wzięły udział w badaniu prowadzi przedsiębiorstwo o średnich przychodach, z długim stażem na rynku. 41 proc. ankietowanych ma działalność od ponad 20 lat, a 33 proc. dłużej niż 10 lat. 38 proc. ma roczny obrót między 1 - 3 mln zł. Dla porównania w sondażu na temat kryzysu branży leśnej, który przeprowadziliśmy wśród naszych prenumeratorów jesienią 2021, firm z takim przychodem było tylko 26 proc.

Kondycja firm leśnych zatem poprawia się. W ocenie ankietowanych od 2018 roku jest ona lepsza lub przynajmniej się nie zmieniła – tak odpowiedziało 63 proc. ankietowanych. Tych, którzy uznają ją za gorszą lub dużo gorszą jest 37 proc. W poprzednim sondażu o kiepskiej kondycji swojego biznesu mówiło aż 78 proc. respondentów. Wówczas aż 73 proc. uczestników badania rozważało stopniowe odejście z branży leśnej, dziś myśli o tym już mniej ankietowanych, bo 44 proc. – wciąż jednak jest to sporo, jednak więcej jest tych, którzy chcą zostać w branży lub firmę rozwijać.

Przetargowe opinie

Jakie są oczekiwania zulowców dotyczące przetargów? Najczęściej wskazywali, że pakiety obszarowe powinny być wielkości 1, 2 lub 3 leśnictw. Sporo oczekuje też pakietów dużych, wielkości 5 lub więcej leśnictw. Zulowcy chcieliby być sprawdzani przez Lasy Państwowe: 59 proc. respondentów uważa, że to nadleśnictwo powinno kontrolować wypełnianie wszystkich zapisów umowy z LP – zatrudniania na umowę o pracę, posiadania UDT, spełniania wymogów BHP. Zaskakujące nie były odpowiedzi dotyczące oferowania kwot niższych niż chce nadleśnictwo. Tu aż 76 proc. uznała, że dla LP liczy się tylko cena. Blisko połowa ankietowanych przyznaje też, że istnieje niszczący proceder wygrywania przetargów przez zule teczkowe, które potem oddają je za procent podwykonawcom. 47 proc. ankietowanych dostrzega walkę o pakiety harwesterowe, przez zule, które mają leasingi. No i podsumowując, trzy najważniejsze problemy w realizacji usług leśnych to według uczestników badania: zbyt duża liczba sortymentów na jednej pozycji, wielokrotne wchodzenie na jedną pozycję i brak rąk do pracy.



Ocena i postulaty

Co zdaniem ankietowanych powinno się zmienić w przetargach na usługi leśne i w trakcie realizacji umowy?

W opiniach do ankiety przewijają się 3 postulaty: wprowadzenia umów wieloletnich, waloryzacji stawek w trakcie trwania umowy oraz rezygnacji z pakietów harwesterowych. Umowy z zulami powinny być tak sporządzone, by „nie były tak jednostronne z jedną korzyścią dla LP”, a zule mają zacząć być traktowani jak partnerzy biznesowi, a nie „pachołki do pracy”.



Wypowiedzi zulowców potwierdzają wyniki sondażu, oczekują oni większej kontroli LP nad realizacją umowy, wprowadzenia kryteriów pozacenowych, wykluczenia pilarzy prowadzących jednoosobowe działalności gospodarcze, wprowadzenia do umów konieczności przeznaczenia przez wykonawcę określonych kwot na szkolenia dla pracowników (BHP, podnoszenie kwalifikacji). Cykliczne kontrolowanie w trakcie realizacji umowy firm w zakresie zatrudniania pracowników przy pozyskiwaniu drewna.



Wiele uwag przedsiębiorców dotyczyło także organizacji pracy: „Nie może być tak, że przetarg wygrany, jeszcze umowa niepodpisana, a w nadleśnictwie już zamieniają powierzchnie. Potem następuje zderzenie z rzeczywistością i jedna trzecia prac, które rzetelnie wyceniliśmy okazuje się być zbędna i pomijana w realizacji kosztem innych najczęściej tych bardziej pracochłonnych – bo liczy się „całość pakietu”, a nie pojedyncze składowe. Jak wycenisz hektary to zapłacą za godziny bo za dużo by wyszło, jak dostaniesz w zleceniu godziny to na koniec miesiąca okazuje się, że połowę tych godzin utną, bo zrobiłeś szybciej i tak na okrągło. Ciągła walka” – narzekał jeden z uczestników badania i dalej podał konkretne propozycje zmian dla LP:

„Lasy mają możliwości, żeby wpłynąć na rynek firm. Najprostszy sposób to stworzenie platformy, na której dany wykonawca jest na bieżąco oceniany pod względem realizacji umów, naliczania kar, realizacji umowy przez podwykonawców, wystawione są referencje

danej firmie i tam zbierane są wszystkie informacje. I teraz firma, która gdzieś w Polsce ma naliczone kary powinna mieć ograniczony dostęp do ilości przetargów/pakietów, w których może wystartować. Wiem pojawiają się słowa, że to niezgodne itd., ale działa to choćby w branży energetycznej w naszym kraju i jakoś nikt z tym nie polemizuje” – argumentował zullovec.



W wypowiedziach przedsiębiorców pojawiły się też propozycje certyfikacji zuli i organizowania przetargów w jednym terminie w całej Polsce oraz preferowania firm lokalnych. „Nie powinno tak być. że jedna ekipa tym samym sprzętem i tymi samymi ludźmi wygrywa przetargi w kilku nadleśnictwach, niszcząc po drodze wiele firm i ludzi. A Lasy Państwowe się cieszą, bo chora konkurencja na jednym pakiecie za 7 mln zł obniża 2,5 mln zł, i ktoś mi powie, że to jest normalne i OK? Tak nie powinno być. Firmy lokalne powinny mieć pierwszeństwo na wykonywanie usług za godne pieniądze, ponieważ dbają o ten las od lat jak o swój, bo to prawie ich dom!!!”.



Ale były też i pozytywne opinie dotyczące współpracy z LP: „W trakcie realizacji umowy nie ma problemów. Bardzo dobrze idzie współpraca czy to z leśniczym czy w nadleśnictwie. Można wiele rzeczy załatwić bez problemów” – napisał jeden z naszych prenumeratorów.

Zulowcy wspomnieli też o postulacie, z którym wielokrotnie występował Polski Związek Przedsiębiorców Leśnych: „Powinni zmienić termin płatności faktur z 21 dni na 7 dni lub częstotliwość wypłat (zul mógłby zdecydować o tym przy zawarciu umowy), ponieważ bardzo często dochodzi do sytuacji, że robimy coś np. w styczniu, nie jest to odbierane na ten miesiąc z jakiegoś powodu i czekamy na pieniądze cały luty, plus 21 dni, co w rezultacie daje czasami zapłatę po prawie 3 miesiącach. A te pieniądze są zarobione przez nas i musimy z nich płacić paliwo wypłaty td.”.

No i oczywiście były uwagi, które w sondażu z 2021 roku pojawiały się bardzo często: „ograniczyć zatrudnienie w administracji LP o 2/3. Wówczas wystarczyłoby pieniędzy na wszystko”, a także „bardziej słuchać co firmy leśne mają do powiedzenia, a nie traktować ich jak zło konieczne. To dzięki firmom leśnym LP żyją”.

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.