

**RAPORT Z BADANIA SYSTEMU SPRZEDAŻY SUROWCA
DRZEWNEGO W POLSCE
(WERSJA JAWNA)**

**Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Departament Analiz Rynku
Grudzień 2008**

Spis Treści

Wstęp	3
1 Charakterystyka zasobów lasów w Polsce	5
1.1 Struktura własnościowa lasów w Polsce	5
1.2 Pozyskanie drewna w Polsce	5
1.3 Struktura wiekowa zasobów leśnych	8
1.4 Struktura gatunkowa zasobów leśnych	9
1.5 Model organizacji PGL LP	10
2 Regulacje rynku	12
2.1 Zarządzenie nr 91	12
2.2 Zarządzenia nr 52 oraz 52a	17
2.2.1 Ogólne ramy funkcjonowania zasad sprzedaży drewna	17
2.2.2 Internetowy Portal Leśno-Drzewny	19
2.2.3 Komisja Leśno-Drzewna	19
2.2.4 Prawa nabywców drewna	23
2.2.5 Procedury stosowane przez PGL LP przy sprzedaży drewna	23
2.2.5.1 Rokowania internetowe	23
2.2.5.2 System aukcyjny i submisyjny	38
2.2.5.3 Otwarta licytacja internetowa (e-drewno)	39
2.2.5.4 Inne tryby sprzedaży drewna	41
3 Ceny drewna na rynku krajowym oraz zmiany cen w czasie	43
3.1 Ceny surowca drzewnego	43
3.2 Ceny tarcicy	44
4 Opinie przedsiębiorców o funkcjonowaniu rynku	54
5 Wnioski	65
Aneks 1	
Zasady sprzedaży drewna obowiązujące w PGL LP w 2009 r.	70



Wstęp

Niniejszy raport sporządzono w celu dokonania oceny działalności Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe na tym rynku. Raport omawia kształtowanie się systemu sprzedaży drewna PGL LP do jesieni 2008 r. Niemniej jednak w związku, z tym, iż w dniu 20 listopada 2008 r. Dyrektor Generalny Lasów Państwowych Zarządzeniem nr 89 dokonał kolejnej zmiany systemu sprzedaży, postanowiono omówić nowy system w aneksie do raportu.

Niniejszy raport sporządzono po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego wszczętego w dniu 30.11.2006 roku przez Departament Analiz Rynku Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Poprzednie postępowanie wyjaśniające dotyczące badania tego rynku (znak sprawy: RBG-441-01/05/MW) prowadzone przez Delegaturę w Bydgoszczy zostało wszczęte w dniu 14.06.2005 roku, po licznych sygnałach od nabywców drewna mówiących o praktykach niezgodnych z prawem ochrony konkurencji stosowanych przez podmioty zajmujące się sprzedażą drewna w Polsce. Informacje o występowaniu na krajowym rynku sprzedaży drewna praktyk antykonkurencyjnych Delegatura czerpała również z doniesień prasowych oraz skarg nadesłanych do Urzędu przez Polską Izbę Gospodarczą Przemysłu Drzewnego.

Jednym z celów postępowania wszczętego przez Delegaturę Urzędu w Bydgoszczy (oprócz weryfikacji sygnałów o naruszeniu konkurencji) było również dokonanie badania rynku sprzedaży drewna w Polsce, w tym określenie jego struktury i stopnia koncentracji. Przedmiotowe postępowanie zamknięte zostało w dniu 17.11.2005 roku.



Postępowanie wyjaśniające DAR-401-13/06/PM zostało wszczęte przez Departament Analiz Rynku dnia 30.11.2006 r. między innymi na podstawie materiałów zebranych w toku ww. postępowania wyjaśniającego prowadzonego przez Delegaturę Urzędu w Bydgoszczy.

Spośród materiałów zebranych przez Delegaturę w Bydgoszczy w raporcie niniejszym została wykorzystana m.in. korespondencja między Urzędem a Generalną Dyрекcją Lasów Państwowych, regionalnymi dyrekcjami Lasów Państwowych oraz Nadleśnictwami oraz załączniki nadesłane wraz z korespondencją. W dokumentach pozyskanych od wyżej wymienionych podmiotów znalazły się dane o rynku, opisy, wytyczne, regulaminy oraz zarządzenia dotyczące sprzedaży drewna w Polsce.

Niniejszy raport składa się z 5 rozdziałów. W pierwszym rozdziale znajdują się informacje na temat charakterystyki zasobów leśnych w Polsce (w tym struktury własnościowej i wiekowej zasobów leśnych oraz modelu organizacji Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasów Państwowych). W kolejnym rozdziale znajduje się opis obowiązujących do 2007 r. zasad sprzedaży drewna tj. Zarządzenia nr 91, a także charakterystyka obecnie funkcjonujących zasad sprzedaży drewna. W raporcie znajdują się również opinie przedsiębiorców na temat funkcjonowania rynku drewna. Raport kończy się wnioskami na temat obowiązujących obecnie zasad sprzedaży drewna w aspekcie prawa konkurencji.

Podczas sporządzenia raportu opierano się, także na źródłach pierwotnych, którymi były odpowiedzi udzielone przez przedsiębiorców w skierowanych do nich kwestionariuszach badania ankietowego. W sumie zapytania ankietowe skierowano w dwóch turach do 317 przedsiębiorców działających na rynku drewna w Polsce – w pierwszej turze do 269, w drugiej turze do 48 przedsiębiorców. Wśród podmiotów, do których skierowano zapytania ankietowe znalazły się firmy zajmujące się wyrobem bądź produkcją mebli, sklejek, palet, bądź zajmujące się wyłącznie przerobem i obróbką drewna surowego.

W trakcie tworzenia raportu oparto się także na doniesieniach z prasy codziennej i specjalistycznej, a także na informacjach z Internetu oraz opracowaniach własnych Urzędu.

Symbol  jest to oznaczenie partii tekstu, która została pominięta w wersji jawnej raportu.

1 Charakterystyka zasobów lasów w Polsce

1.1 Struktura własnościowa lasów w Polsce¹

Powierzchnia lasów w Polsce wynosi 9.048 tys. ha, co odpowiada lesistości 28,9%. Od wielu lat powierzchnia lasów systematycznie się zwiększa i według stanu ewidencyjnego od roku 1990 zwiększyła się o 354 tys. ha.

W strukturze własnościowej lasów krajowych dominują lasy publiczne, stanowiące 82,1%, z czego większość (78,1% lasów w Polsce) stanowią lasy państwowe będące w zarządzie Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe (PGL LP). Powierzchnia lasów prywatnych stanowi 17,8% powierzchni lasów w kraju.

Tabela 1.1. Struktura własnościowa lasów w Polsce, na podstawie powierzchni lasów

Własność lasów	Odsetek
Lasy Państwowe zarządzane przez PGL LP	78,1%
Parki narodowe	2,0%
Inne lasy Skarbu Państwa	1,1%
Lasy gminne	0,9%
Lasy osób fizycznych	16,9%
Inne lasy prywatne	1,0%

Źródło: Raport o stanie lasów w Polsce, 2007.

Struktura własnościowa lasów na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat praktycznie się nie zmieniła. W porównaniu z rokiem 1990 wzrósł udział lasów prywatnych o 0,9% oraz udział parków narodowych o 0,7%. Udział PGL LP spadł o 0,2%.

1.2. Pozyskanie drewna w Polsce²

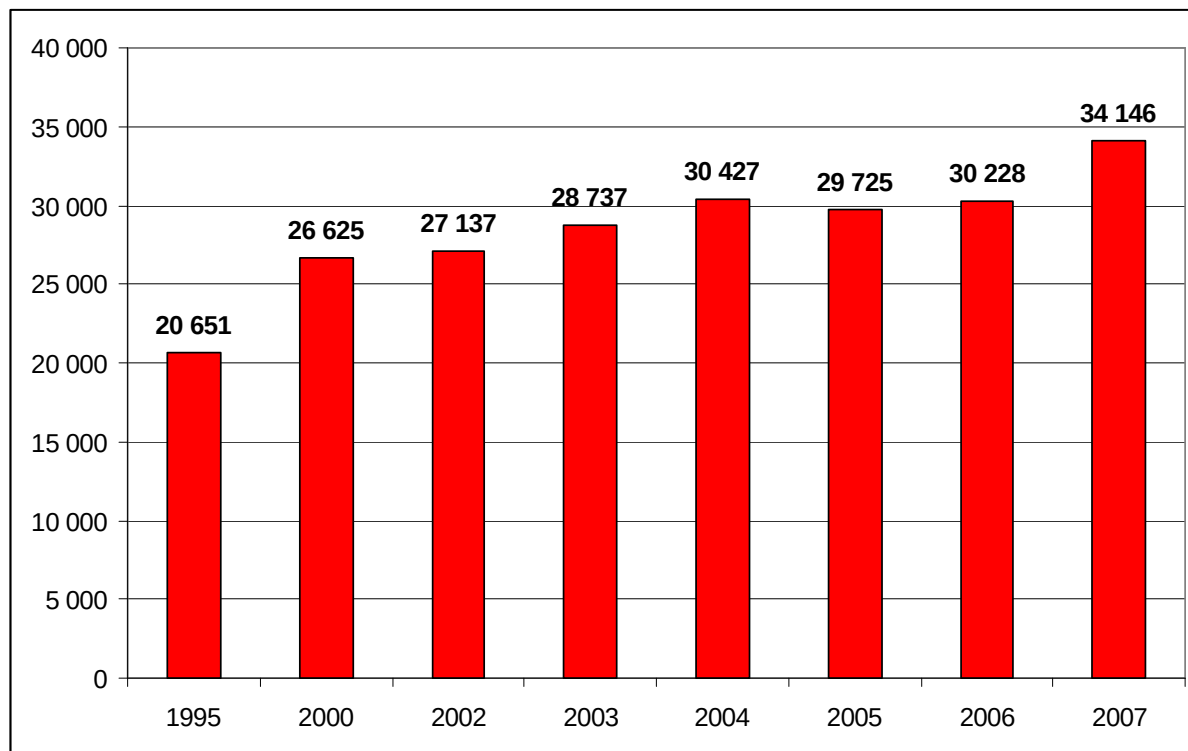
W ostatnich trzynastu latach tj. pomiędzy 1995 r. a 2007 r. nastąpił znaczny wzrost pozyskania drewna (grubizny) w Polsce. W 1995 r. pozyskano 20.651 tys. m³ grubizny,

¹ Raport o stanie lasów w Polsce, 2007.

² Raport o stanie lasów w Polsce, 2007.

a w 2007 r. było to już 34.146 tys. m³ (wzrost o 13.495 tys. m³). W ujęciu procentowym wzrost pozyskania grubizny wyniósł około 65%.

Wykres 1.1. Pozyskanie grubizny netto³ w kraju w latach 1995-2007 w tys. m³

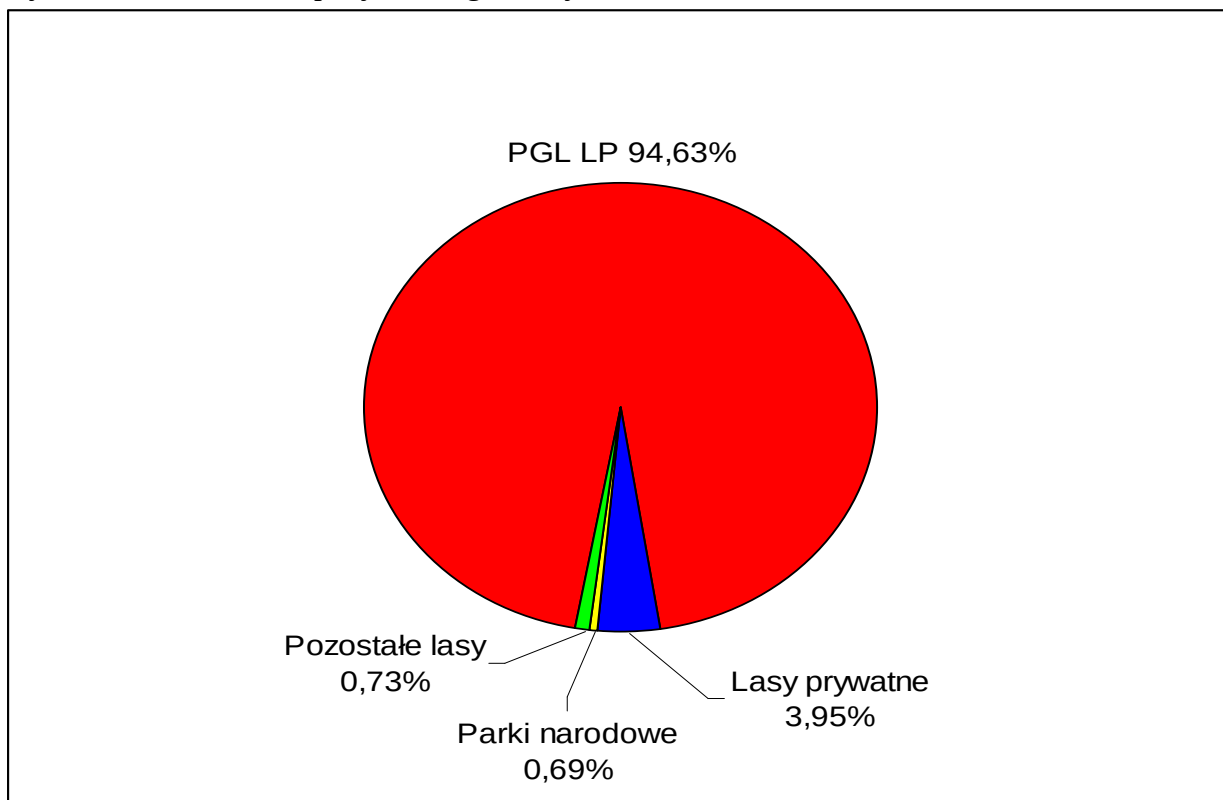


Źródło: GUS oraz Raport o stanie lasów w Polsce, 2007 (dane za rok 2007).

Najwięcej grubizny w kraju pozyskiwane jest przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe. W 2007 r. PGL LP pozyskało, aż 32.314 tys. m³, co stanowi około 95% ogółu pozyskanej grubizny. W tym samym roku lasach prywatnych pozyskano 1.349 tys. m³ grubizny (około 4% ogółu pozyskanej grubizny). W parkach narodowych pozyskano 234 tys. m³ (mniej niż 1% ogółu pozyskanej grubizny).

³ Do grubizny zalicza się drewno wielkowymiarowe i średniowymiarowe.

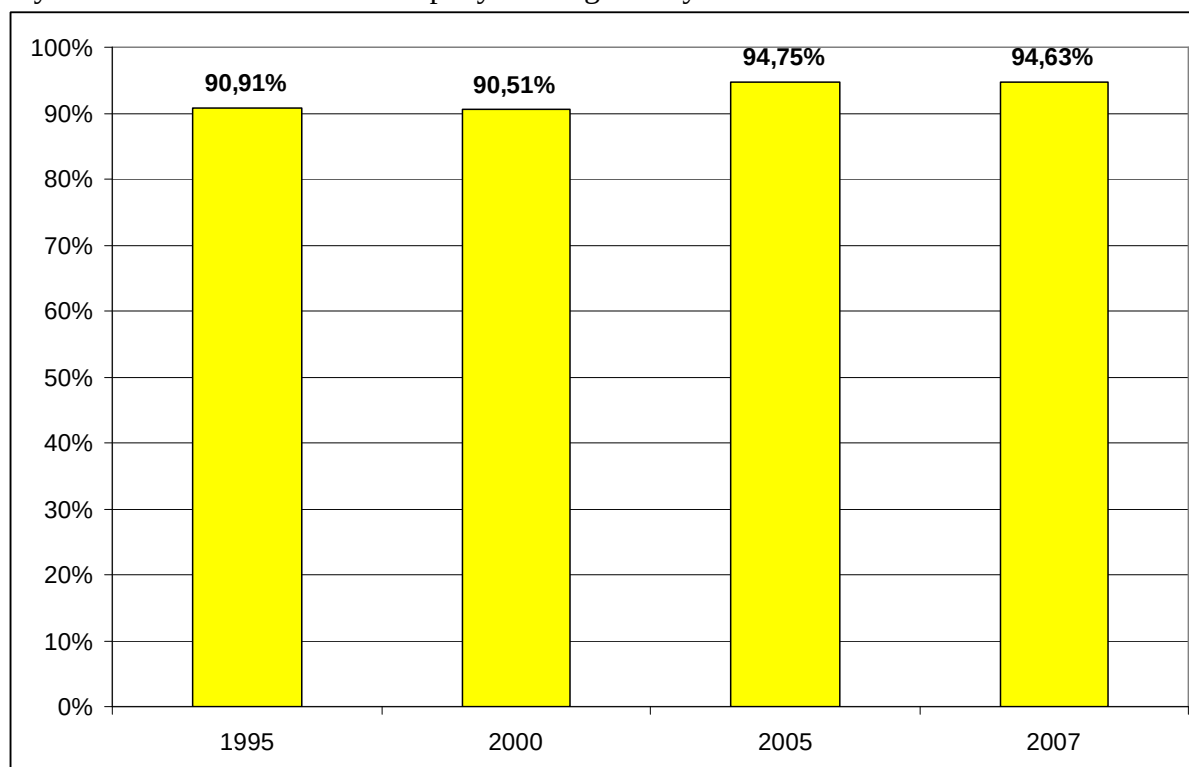
Wykres 1.2. Struktura pozyskania grubizny netto w 2007r.



Źródło: GUS oraz Raport o stanie lasów w Polsce, 2007 (dane za rok 2007).

W pozyskaniu grubizny Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe dominuje od wielu lat. W 1995 r. udział PGL LP w pozyskaniu grubizny wynosił około 91%. W następnych latach udział tego podmiotu zwiększył się o około 4 pkt procentowe i w 2007 r. wyniósł około 95%.

Wykres 1.3. Udział PGL LP w pozyskaniu grubizny netto w latach 1995-2007



Źródło: GUS oraz Raport o stanie lasów w Polsce, 2007 (dane za 2007 r.).

1.3 Struktura wiekowa zasobów leśnych

W Polsce średni wiek drzewostanów w lasach państwowych wynosi około 60 lat, natomiast w lasach prywatnych około 40 lat. Analizując strukturę wiekową w polskich lasach państwowych zauważyć można, że największy ich odsetek znajduje się w przedziale wiekowym 41-60 lat; drzewa te stanowią 23,9% powierzchni ogólnej lasów. Jest to wynik w głównej mierze spowodowany zalesieniami na dużą skalę, po II wojnie światowej, które miały miejsce głównie w centralnej części kontynentu, w tym także w Polsce. Drugą co do wielkości grupą wiekową są drzewa w zakresie 61-80 lat. Odsetek drzew w tym wieku stanowi 19,2%. Lasy w tzw. wieku rębny, czyli powyżej 80 lat, zajmują w Polsce niewiele ponad 20%.

O wartości lasu decyduje wiek drzewostanu – jak już wspomniano, do planowego wycięcia przeznaczają się lasy najstarsze, więc poziom 20% nie jest korzystny z punktu widzenia eksploatacji lasów.

Poniższa tabela pokazuje strukturę wiekową drzew rosnących w lasach państwowych:

Tabela 1.2. Struktura wiekowa drzew w lasach państwowych

Wiek drzew	Odsetek
1-20 lat	11,0%
21-40 lat	17,5%
41-60 lat	23,9%
61-80 lat	19,2%
81-100 lat	13,5%
101-120 lat	5,9%
powyżej 120 lat	2,8%

Źródło: Strona internetowa Lasów Państwowych: <http://www.lp.gov.pl/>.

1.4 Struktura gatunkowa zasobów leśnych

Polskie lasy porastają głównie słabe gleby, co znajduje swój wyraz w występowaniu typów siedliskowych lasu. Dominującą rolę w składzie gatunkowym lasu odgrywają gatunki iglaste, co wiąże się z korzystnymi dla nich warunkami klimatycznymi oraz siedliskowymi. Na zdecydowaną przewagę drzew iglastych wpłynęły również propagowane u schyłku XIX w. i na początku XX w. metody gospodarowania preferujące właśnie gatunki iglaste drzew.

W strukturze lasów w Polsce, lasy iglaste stanowią około 76%, zaś w strukturze gatunkowej najczęściej spotykanym drzewem jest sosna.

Tabela 1.3. Struktura gatunkowa drzew w lasach państwowych

Wiek drzew	Odsetek
sosna i modrzew	67,4%
świerk, jodła i daglezja	8,2%
dąb, jesion, klon, jawor, wiaź	6,7%
brzoza 6,3%	6,3%
olsza	5,3%
buk	5,0%
drzewa liściaste innych gatunków	1,1%

Źródło: Strona internetowa Lasów Państwowych: <http://www.lp.gov.pl/>.

Od roku 1945 struktura gatunkowa polskich lasów ulega ciągłym przemianom, dzięki którym udział drzewostanów z przewagą gatunków liściastych zwiększył się z 13% do ponad 24% w chwili obecnej. Jednakże pomimo zwiększenia się odsetka powierzchni lasów liściastych ich udział jest ciągle niższy od potencjalnego, wynikającego z rozmieszczenia siedlisk leśnych.

Tabela 1.4. Struktura gatunkowa drzew w lasach państwowych

Typ drzew	Odsetek
iglaste	75,6%
liściaste	24,4%

Źródło: Strona internetowa Lasów Państwowych: <http://www.lp.gov.pl/>.

1.5 Model organizacji PGL LP

Podstawowym aktem prawa polskiego regulującym rynek drewna jest ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach. Ustawa ta określa zasady zachowania, ochrony i powiększenia zasobów leśnych oraz zasady gospodarki leśnej. Innymi aktami prawa, które regulują ten rynek w Polsce są ustawy o klasyfikacji drewna surowego nieobrobionego oraz liczne zarządzenia i decyzje Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych opublikowane w Biuletynie Informacyjnym Lasów Państwowych.

Lasami, które stanowią część Skarbu Państwa, zarządza Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (PGL LP). Z zarządu tego wyłączone są lasy, które znajdują się w zarządzie parków narodowych, które wchodzi w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz te, które znajdują się w użytkowaniu wieczystym na mocy odrębnych przepisów. Przedsiębiorstwo to powstało w 1924 roku, jako przedsiębiorstwo Polskie Lasy Państwowe. Obecnie, zgodnie z ustawą o lasach w ramach sprawowanego zarządu, Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe działa jako państwowa jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej. PGP PL prowadzi gospodarkę leśną, gospodaruje gruntami i innymi nieruchomościami oraz ruchomościami związanymi z gospodarką leśną, a także prowadzi ewidencję majątku Skarbu Państwa oraz ustala jego wartość⁴. PGL LP wspomnianą ewidencję majątku Skarbu Państwa prowadzi w części dotyczącej zasobów leśnych. Jest ono

⁴ Ustawa o lasach z dnia 28.09.1991, art. 4 ust. 3

także reprezentantem Skarbu Państwa w zakresie zarządzanego mienia, w którego skład wchodzi składniki majątkowe materialne, niematerialne oraz prawa majątkowe.

Od początku swego istnienia w Lasach Państwowych przyjęto trójstopniowy model organizacji. Lasami Państwowymi, w imieniu Skarbu Państwa i za pomocą swojego biura, czyli za pomocą Dyrekcji Generalnej - kieruje dyrektor generalny Lasów Państwowych. Dyrektora generalnego na stanowisko powołuje i odwołuje minister właściwy ds. środowiska.

Drugim szczeblem w drabinie organizacyjnej Lasów Państwowych są regionalne dyrekcje Lasów Państwowych (RDLP), których w Polsce jest 17: RDLP Białystok, RDLP Gdańsk, RDLP Katowice, RDLP Kraków, RDLP Krosno, RDLP Lublin, RDLP Łódź, RDLP Olsztyn, RDLP Piła, RDLP Poznań, RDLP Radom, RDLP Szczecin, RDLP Szczecinek, RDLP Toruń, RDLP Warszawa, RDLP Wrocław oraz RDLP Zielona Góra.

Na ostatnim, trzecim szczeblu w hierarchii administracji leśnej znajdują się nadleśnictwa, na których czele stoją nadleśniczy. W Polsce znajduje się 428 nadleśnictw. Każde z nich gospodaruje na obszarze od kilku tysięcy do ponad 30 tysięcy ha lasów. Nadleśnictwa z kolei dzielą się na kilkanaście leśnictw. Na czele poszczególnych nadleśnictw stoją nadleśniczowie, którym podlegają leśniczowie oraz podleśniczowie.

2 Regulacje rynku

2.1 Zarządzenie nr 91

Do 23 października 2006 roku, obrót drewnem prowadzonym przez Lasy Państwowe regulowany był zarządzeniem nr 91 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 30 listopada 2001 r. w sprawie prowadzenia sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe (PA-80-121/2001). W świetle tego zarządzenia, schemat sprzedaży drewna polegał na tym, że w pierwszej kolejności Lasy Państwowe ustalały wielkość oferty na dany rok uwzględniając zasadę trwałości i ciągłości użytkowania lasu. Oferta ta ustalana była zarówno w wymiarze gatunkowym, wymiarowym jak i jakościowym. Jednostki organizacyjne LP przyjmowały następnie od klientów, zgłaszane ustnie lub pisemnie, deklaracje swoich potrzeb. W dalszej części prowadzone były zazwyczaj ustne negocjacje, których finałem było zawarcie umów kupna–sprzedaży. Gdy zachodziła potrzeba, umowy te mogły być aneksowane.

Zasady te szczegółowo określone zostały w trzech załącznikach do zarządzenia nr 91 w sprawie sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe. Załącznik nr 1 zawiera zasady sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe. Załącznik ten wyznaczał jedynie ramowe zasady wprowadzania surowca drzewnego do obrotu handlowego przez jednostki organizacyjne Lasów Państwowych. Uszczegółowienie zasad sprzedaży odbywało się poprzez wydawanie przez poszczególne jednostki uregulowań wewnętrznych. Takie uregulowania miały na celu maksymalne zwiększenie uprawnień decyzyjnych dotyczących sprzedaży na poziomie nadleśnictwa.

Zapis w załączniku nr 1 miał także ułatwiać dostęp do rynku surowca drzewnego wszystkim dotychczasowym i potencjalnym nabywcom surowca głównie poprzez elastyczne regulowanie podaży surowca drzewnego pozyskiwanego w ramach obowiązywania planu urządzenia lasu oraz aktualnych potrzeb lasu.

Załącznik nr 1 stanowił, że ogólne, ramowe wytyczne w zakresie pozyskania i sprzedaży drewna na dany rok w Lasach Państwowych ustalał Dyrektor Generalny Lasów Państwowych. Z kolei wybór sposobu sprzedaży drewna w poszczególnych segmentach

rynku organizowany i koordynowany był przez jednostki odpowiedzialne za organizację obrotu drewnem na tychże rynkach, a więc:

- Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych w porozumieniu z dyrektorami regionalnych dyrekcji LP przy sprzedaży drewna na rynku krajowym,
- dyrektora regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych w porozumieniu z nadleśniczymi dla rynku regionalnego,
- nadleśniczego dla rynku lokalnego.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż realizację wszystkich umów, fakturowanie sprzedaży drewna oraz pobieranie należności bez względu na szczebel organizacyjny, na którym nastąpiło podpisanie umów, prowadziło nadleśnictwo lub inna jednostka Lasów Państwowych, realizująca faktycznie daną sprzedaż.

Załączniki do zarządzenia definiowały zasady sprzedaży drewna na poszczególnych segmentach rynku oraz określały rodzaje i sposoby sprzedaży drewna wraz z zasadami ustalania cen na sprzedawany surowiec drzewny. W okresie obowiązywania przedmiotowego zarządzenia, przy sprzedaży drewna w Lasach Państwowych, zastosowanie miały wszelkie stosowane w obrocie sposoby sprzedaży, do których należały:

- sprzedaż na zasadzie przetargu ograniczonego lub nieograniczonego,
- aukcja,
- submisja,
- negocjacje,
- komis,
- sprzedaż z wolnej ręki,
- sprzedaż detaliczna.

Treść załącznika reguluje także zagadnienia ustalania cen w odniesieniu do poszczególnych form sprzedaży. Poziom cen wyjściowych do przetargów i przy sprzedaży w oparciu o negocjacje ustalany był w trybie uzgodnień na okresy roczne, półroczne i kwartalne pomiędzy reprezentatywnymi grupami nabywców i reprezentantami Lasów Państwowych na szczeblu regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych. W przypadku, gdyby strony nie doszły do porozumienia, ostateczną decyzję podejmował dyrektor regionalnej dyrekcji LP.

Ceny wyjściowe na drewno na rynku lokalnym oraz ceny detaliczne ustalał nadleśniczy.

Załącznik precyzuje, iż proces ustalania cen wyjściowych na przetargach a także wybór nabywców przy zastosowaniu innych form sprzedaży niż sprzedaż z wolnej ręki i sprzedaż detaliczna, powinien być udokumentowany. Potwierdzeniem uzgodnionych przez strony warunków sprzedaży drewna, bez względu na sposób sprzedaży (oprócz sprzedaży detalicznej oraz odbiorcom drobnym kupującym surowiec w trybie sprzedaży z wolnej ręki za gotówkę) było zawarcie umowy kupna - sprzedaży. Umowa ta winna szczegółowo określać warunki realizacji, a więc m.in. termin realizacji, sposób i miejsce odbioru drewna, formę i termin regulowania płatności, konsekwencje wynikające z niedotrzymania warunków umowy, czy określać zabezpieczenia finansowe. Kierownik jednostki organizacyjnej Lasów Państwowych, ustalając sposób i warunki sprzedaży, a następnie podpisując umowy z poszczególnymi nabywcami ponosił wyłączną odpowiedzialność za zabezpieczenie w tych umowach interesów Skarbu Państwa.

Warto zaznaczyć, iż zgodnie z Załącznikiem nr 1 do Zarządzenia 91, dyrektorzy regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych i nadleśniczowie mieli obowiązek opracowania regulaminów sprzedaży drewna odpowiednio na rynku regionalnym i lokalnym, które obowiązywać miały w kierowanych przez nich jednostkach organizacyjnych Lasów Państwowych. Dyrektorzy RDLP powinni byli także, w porozumieniu z nadleśniczymi, opracować i wydać odpowiednie zalecenia realizacyjne na dany rok dostosowane do uwarunkowań istniejących w danej regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych. Niniejsze zalecenia winny były być wydane w drodze zarządzenia.

Załączniki regulowały precyzyjnie także zagadnienia związane z zawieraniem porozumień długoterminowych na zakup i sprzedaż surowca drzewnego. Porozumienia takie były zawierane na wniosek zainteresowanego podmiotu. Celem zawierania tego rodzaju kontraktów między Lasami Państwowymi a podmiotami wyrażającymi chęć zakupu drewna na rynku było zapewnienie stabilnego zbytu na surowiec drzewny jak również stworzenie systemu gwarancji surowcowych dla odbiorców. Jednostki Lasów Państwowych, które były uprawnione do zawierania porozumień długoterminowych musiały stosować jednolite warunki dla podmiotów ubiegających się o podpisanie porozumień. Pula drewna wyznaczona dla nabywców objętych porozumieniami nie mogła w istotny sposób ograniczać innych uczestników rynku - musiała ona zostać określona na poziomie gwarantującym pozostałym

nabywcom swobodny dostęp do surowca. W załączniku regulującym zagadnienia związane z zawieraniem porozumień długoterminowych określone zostały także zasady podpisywania tych porozumień przez jednostki organizacyjne Lasów Państwowych. O możliwości zawarcia tego rodzaju porozumienia decydowało w pierwszej kolejności kryterium skali dokonanych zakupów oraz zestaw pewnych kryteriów rynkowych, które spełniać powinien nabywca drewna. Kryteria te to między innymi:

- perspektywy rozwoju firmy, inwestycje, potencjalne zwiększenie zakupów w przyszłości,
- rzetelność w terminowym regulowaniu należności za zakupiony surowiec,
- stabilna kondycja finansowa poparta odpowiednimi dokumentami,
- zakup sortymentów trudno zbywalnych lub znajdujących się w stałej lub okresowej nadpodaży (pochodzących na przykład z likwidacji skutków klęsk żywiołowych).

Porozumienia długoterminowe mogły być zawierane z Lasami Państwowymi zarówno przez podmioty funkcjonujące już na rynku jak i przez potencjalnych nabywców drewna zainteresowanych inwestowaniem w swój rozwój lub modernizację istniejących zakładów. Podmioty te, będące potencjalnymi nabywcami drewna posiadać powinny program bieżących i perspektywicznych działań rozwojowych. Porozumienie tego typu zawierał dyrektor regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych po uzyskaniu opinii Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych, a zawierane były na wniosek zainteresowanego podmiotu.

Załącznik do Zarządzenia stanowi również, że porozumienie długoterminowe zawierane były na okresy minimum 3 latnie, nie dłuższe jednak niż 10 lat. Termin wypowiedzenia porozumienia wynosił co najmniej 6 miesięcy chyba że strony uzgodniły inaczej. Czas wypowiedzenia mógł ulec skróceniu także w przypadku braku spłaty należności przez podmiot, nieterminowego realizowania spłat, bądź nie wywiązania się nabywcy z odbioru deklarowanej masy drewna.

Załączniki do zarządzenia nr 91 DGLP szczegółowo regulowały również wspomniany wcześniej tryb i harmonogram tworzenia rocznego planu pozyskania i sprzedaży drewna. Procedura tworzenia rocznego planu pozyskania drewna przedstawiała się w następujący sposób:

1. W oparciu o wcześniej sporządzone szacunki brakarskie⁵ nadleśnictwo opracowywało wstępny projekt pozyskania drewna na następny rok kalendarzowy uwzględniając stan lasu oraz przewidywaną sytuację rynkową. Projekt sprzedaży drewna ustalany był z podziałem mas na poszczególne segmenty rynku. Projekt ten nadleśnictwo przekazywało do regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych (RDLP).
2. RDLP analizowało projekty nadleśnictw i po ewentualnym ich skorygowaniu w drodze uzgodnień z nadleśnictwami przekazywało zestawienie do Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych (DGLP).
3. DGLP analizowała zestawienia RDLP i po ewentualnym ich skorygowaniu w drodze uzgodnień z RDLP sporządzała bilans drewna dla LP, który przesyłała z powrotem do RDLP.
4. RDLP sporządzała bilans drewna i po ewentualnych korektach, uzgodnionych z nadleśnictwami, przesyłała go do odpowiednich nadleśnictw.
5. Nadleśnictwo na podstawie otrzymanego bilansu ustalało roczny plan pozyskania i sprzedaży drewna z podziałem masy przeznaczonej do sprzedaży na poszczególne segmenty rynku, który jednocześnie wpisywało do planu finansowo-gospodarczego.
6. Dyrektor Generalny LP, dyrektorzy RDLP i nadleśniczowie uruchamiali procedury oferowania i sprzedaży drewna.

Opisany wyżej system sprzedaży drewna, regulowany przez zarządzenie 91 budził wiele zastrzeżeń odbiorców drewna. Głównym zarzutem była nadmierna uznaniowość i brak przejrzystego procesu negocjacyjnego. Przedsiębiorcy podważali też kryteria przyjmowane w jednostkach organizacyjnych. Zasady sprzedaży drewna zdefiniowane w przedmiotowym zarządzeniu dyrektora generalnego LP, z biegiem lat podlegały stopniowej regionalizacji. Regionalizacja ta polegała na tym, że w różnych RDLP wypracowano różne modele relacji z odbiorcami, a w skrajnych przypadkach własnymi zasadami zaczęły się kierować w tej mierze nawet nadleśnictwa.

⁵ Szacunek brakarski - szacunkowe ustalenie za pomocą określonych metod ilości i jakości sortymentów drewna okrągłego możliwych do pozyskania z drzew przeznaczonych do wycięcia w danym, najczęściej kolejnym roku.

2.2 Zarządzenia nr 52 oraz 52a

2.2.1 Ogólne ramy funkcjonowania zasad sprzedaży drewna

Nowe zasady sprzedaży drewna zostały wprowadzone Zarządzeniem nr 52 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 23 października 2006 r. Następnie zasady te zostały częściowo zmodyfikowane obecnie obowiązującym Zarządzeniem nr 52a Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 31 października 2007 r.

Jednym z kluczowych pomysłów nowych zasad sprzedaży drewna w Polsce jest powołanie Komisji Leśno-Drzewnej, która ma istotną rolę w kształtowaniu polityki cenowej Lasów Państwowych, tworzeniu i popieraniu kanałów i kierunków dystrybucji drewna, proponowaniu i kontrolowaniu sposobów jego sprzedaży, czyli funkcjonowania całego systemu obrotu drewna w Polsce. Kompetencje Komisji omówione są szerzej w dalszej części rozdziału.

Do obsługi nowych zasad sprzedaży drewna został stworzony Portal Leśno-Drzewny. Za pomocą tego portalu prowadzona jest podstawowa forma sprzedaży drewna, czyli tryb ofertowy (rokowania internetowe). Zawiera on także informacje porządkujące sposób prowadzenia sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe, regulaminy oraz Wewnętrzny Kodeks Leśny Handlowy regulujący handel drewnem w Polsce. Portal wspiera również działalność Komisji Leśno-Drzewnej poprzez udostępnienie internetowej platformy, która zapewnia jej członkom porozumiewanie się między sobą, czy prowadzenie dyskusji.

Sprzedaż drewna przez PGL LP odbywa się w następujący sposób. W myśl obecnie obowiązującego zarządzenia (tj. Zarządzenia nr 52a), jak i zarządzenia poprzedniego (tj. Zarządzenia nr 52), podstawą specyfikacji drewna, które oferowana jest w danym roku do sprzedaży przez Lasy Państwowe, jest. tzw. normatywna ilość drewna, możliwa do pozyskania w poszczególnych nadleśnictwach. Przy czym wielkość ta podlega korekcie zwiększającej lub zmniejszającej z użyciem wskaźnika korygującego.

Wskaźnik korygujący wyliczany jest w następujący sposób. Dyrektor Generalny Lasów Państwowych corocznie sporządza krótkoterminową prognozę koniunktury na rynku drzewnym z uwzględnieniem uwarunkowań regionalnych tej koniunktury. Następnie Komisja

Leśno-Drzewna, biorąc pod uwagę prognozę Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych, uchwała wskaźniki podwyższające lub zmniejszające normatywną ilość drewna, która możliwa jest do pozyskania w nadleśnictwach. Uchwała Komisji jest odpowiednio uwzględniana w decyzji Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych.

Dyrektor regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych może różnicować te wskaźniki według nadleśnictw biorąc pod uwagę przede wszystkim ich opóźnienia lub przyspieszenia w realizacji planu urządzenia lasu w stosunku do upływu czasu. Decyzję dyrektora regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych różnicującą wskaźniki również zamieszcza się na stronie Portalu.

Podsumowując oferta sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe w danym roku jest sumą indywidualnych ofert sprzedaży drewna, sporządzanych przez poszczególne nadleśnictwa oraz przez zakłady Lasów Państwowych, pośredniczące w sprzedaży drewna. Z indywidualnych ofert sprzedaży wyłączana jest ta część surowca drzewnego, która ma być sprzedana na potrzeby własne nadleśnictw. Opracowanie ostatecznej oferty sprzedaży drewna wymaga wyodrębnienia z niej pul drewna, które przeznaczone są do określonej formy sprzedaży. Wielkość poszczególnych pul określa dyrektor regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych. Wyodrębnione pule dzielą się na następujące formy sprzedaży:

- sprzedaż w trybie ofert sprzedaży, czyli w trybie rokowań internetowych,
- sprzedaż aukcyjnej i submisyjnej,
- sprzedaż jednostkom organizacyjnym obowiązującym do zakupu drewna w trybie zamówień publicznych, prowadzącym działalność gospodarczą, w ramach której drewno stanowi materiał bezpośrednio-produkcyjny,
- zbycie zakładom Lasów Państwowych, dokonującym nabycia drewna w jednostkach organizacyjnych LP w celu bezpośredniego przerobu lub w celu zużycia na własne potrzeby zakładów,
- sprzedaż klientom zakupującym drewno w celach nie związanych bezpośrednio z działalnością gospodarczą polegającą na przerobie drewna,
- sprzedaż klientom zakupującym drewno incydentalnie.

Projekt ostatecznej oferty sprzedaży drewna poddawany jest analizie, która ma na celu zbadanie, czy gospodarowanie surowcem drzewnym w danym roku nie narusza w żadnym zakresie zasad trwałości, ciągłości oraz równomierności użytkowania lasu. Projekt ostatecznej

oferty sprzedaży drewna włączając w to wspomnianą analizę, umieszczany jest na stronach Portalu Leśno-Drzewnego.

2.2.2 Internetowy Portal Leśno-Drzewny

Internetowy Portal Leśno-Drzewny stanowi wyodrębnioną bazę danych systemu informatycznego Lasów Państwowych. W najprostszy sposób połączenie z główną stroną portalu uzyskać można poprzez użycie adresu internetowego Zakładu Informatyki Lasów Państwowych (<http://www.zilp.pl/drewno>). Podstawowe funkcje systemu są ogólnodostępne dla każdego użytkownika. Jako że portal obsługuje system sprzedaży drewna, każda firma musi się w nim zarejestrować i złożyć swoje zamówienie. Podstawowe funkcje portalu są wtedy niewystarczające, niezbędne jest uzyskanie większego katalogu uprawnień, z czym wiąże się założenie oraz aktywacja swojego indywidualnego konta użytkownika. W celu aktywacji takiego konta, użytkownik zobowiązany jest do wypełnienia i złożenia formularza zgłoszeniowego w wybranym nadleśnictwie, w regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych bądź w Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych oraz do złożenia dokumentów potwierdzających działalność gospodarczą. Po aktywacji konta użytkownik otrzymuje unikalny login i hasło. Cały proces rejestracji użytkowników Portalu szczegółowo opisany został w załączniku nr 1 do nowego zarządzenia nr 52a. Załącznik ten reguluje także zagadnienia związane z oferowaniem drewna, ceną, jednostką miary, procedurą odwoławczą oraz innymi obciążeniami, w tym finansowymi, które powinien mieć na uwadze każdy podmiot przystępujący do zakupu surowca drzewnego.

2.2.3 Komisja Leśno-Drzewna

Kluczowym i całkowicie nowym rozwiązaniem zasad sprzedaży drewna w Polsce jest powołanie wspomnianej wcześniej Komisji Leśno-Drzewnej. Zgodnie z założeniami zarówno Zarządzenia 52, jak i Zarządzenia 52a, Komisja ta ma istotną rolę w funkcjonowaniu całego systemu obrotu drewna, a więc kształtowaniu polityki cenowej Lasów Państwowych, tworzeniu i popieraniu kanałów i kierunków dystrybucji drewna oraz proponowaniu i kontrolowaniu sposobów jego sprzedaży. Komisja powołana została w celu zachowania obiektywizmu i jawności postępowania przy wykonywaniu czynności związanych ze sprzedażą drewna przez jednostki organizacyjne PGL LP. Komisja jest ciałem

opiniodawczo-doradczym Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych w rozumieniu §10 Statutu Lasów Państwowych⁶.

Według Zarządzenia nr 52 Dyrektor Generalny Lasów Państwowych ustala liczbę osób wchodzących w skład Komisji. Połowa członków Komisji wybierana była w trybie regionalnych głosowań internetowych, druga połowa członków wskazywana była przez dyrektorów poszczególnych regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. Ostatecznie skład Komisji ustalał decyzją Dyrektor Generalny Lasów Państwowych. Decyzja uwzględniała wyniki ww. wyborów.

W myśl Zarządzenia 52, Dyrektor Generalny Lasów Państwowych, po zidentyfikowaniu izb gospodarczych oraz innych zrzeszeń bądź stowarzyszeń grupujących nabywców surowca drzewnego w Polsce, przysyłał do nich informacje o przewidywanych terminach regionalnych głosowań internetowych. Zwracał się do nich tym samym o zgłaszanie swoich kandydatów na członków Komisji Leśno-Drzewnej. Każde z wyżej wymienionych zrzeszeń może zgłosić jednego kandydata do umieszczenia na liście kandydatów na członka Komisji do ewentualnego wybrania podczas danego regionalnego głosowania internetowego. Lista kandydatów na członków Komisji sporządzana była przez komórkę wewnętrzną Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych, odpowiedzialną za sprawy handlu i marketingu. Gotowa lista, po zatwierdzeniu w formie decyzji przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych, zamieszczana była na stronie Internetowego Portalu Leśno-Drzewnego.

Wyboru członków Komisji w ramach danego regionalnego głosowania internetowego mogli dokonywać wszyscy nabywcy drewna, którzy legitymowali się identyfikatorem i hasłem dostępu do Portalu oraz który w ciągu 12 miesięcy, licząc od daty ogłoszenia, dokonali choćby jednego zakupu drewna od choćby jednej jednostki organizacyjnej Lasów Państwowych.

Jak już wspomniano, oprócz członków wybieranych w trybie regionalnych głosowań internetowych, pozostała część członków wskazywana była przez dyrektorów poszczególnych regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. W związku z tym, Dyrektor Generalny Lasów

⁶ § 10 Statutu Lasów Państwowych: Dyrektor Generalny może powoływać inne, stałe lub doraźne, zespoły doradcze dla określonych spraw i problemów z zakresu działalności Lasów Państwowych oraz określać zasady i tryb działania takich zespołów.

Państwowych na podstawie decyzji wzywał dyrektorów regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych do zwołania narad z nadleśniczymi oraz właściwymi dyrektorami zakładów o zasięgu regionalnym. Narady te miały na celu wskazanie kandydatów na członków Komisji Leśno-Drzewnej.

Po wyborze wszystkich kandydatów, pierwsze posiedzenie komisji w nowym składzie zwoływał Dyrektor Generalny Lasów Państwowych. Na posiedzeniu tym wybierany był przewodniczący Komisji. Po wyborze przewodniczącego Dyrektor Generalny Lasów Państwowych kierowanie komisją przekazywał na ręce przewodniczącego. Z zastrzeżeniem decyzji wyboru przewodniczącego, Komisja wszystkie uchwały przyjmowała zwykłą większością głosów przy frekwencji potrzebnej do uznania posiedzenia Komisji za ważne. Przy równej liczbie głosów – rozstrzygał głos przewodniczącego Komisji. Dyrektor Generalny Lasów Państwowych zasadniczo związany był stanowiskiem Komisji. Jeśli natomiast stanowisko, uchwalone przez Komisję, stwarza w ocenie Dyrektora Generalnego LP zagrożenie dla interesu majątkowego Skarbu Państwa – Dyrektor Generalny LP stanowisko Komisji poddawał weryfikacji przez Ministra Środowiska.

Nowe zasady wybory członków Komisji określone zostały w Zarządzeniu nr 52a. Komisja składa się obecnie łącznie z 34 członków. 17 członków, spośród pracowników jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych wskazywał Dyrektor Generalny Lasów Państwowych. Druga połowę członków wskazują, w ustalonej przez siebie procedurze, właściwe władze samorządu gospodarczego przemysłu drzewnego lub przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń przedsiębiorców przemysłu drzewnego w następujących proporcjach:

- 5 członków Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego oraz przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń przedsiębiorców przemysłu tartaczego,
- 3 członków Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego przemysłu oraz przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń przedsiębiorców przemysłu płytowego,
- 3 członków Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego oraz przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń przemysłu celulozowo-papierniczego,
- 2 członków Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego oraz przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń wytwórców palet,
- 2 członków Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego oraz przedstawiciele dobrowolnych zrzeszeń wytwórców produktów programów ogrodowych,

- 1 członka Komisji wskazują władze samorządu gospodarczego oraz przedstawiciel dobrowolnych zrzeszeń przedsiębiorców przemysłu meblarskiego,
- 1 członka Komisji wskazuje Stowarzyszenie Dom Drewniany.

W pracach Komisji, z głosem doradczym oraz wyjaśniającym, udział bierze Dyrektor Generalny Lasów Państwowych oraz zapraszani przez niego eksperci. Każdy członek Komisji może zwrócić się do Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych o to, aby zaprosił do grona ekspertów wskazaną przez tego członka osobę.

W Zarządzeniu 52a funkcjonuje podobna zasada, która miała miejsce w poprzednim Zarządzeniu 52, a mianowicie Dyrektor Generalny Lasów Państwowych związany jest zasadniczo stanowiskiem Komisji. Jeżeli stanowisko uchwalone przez Komisję stwarza w ocenie Dyrektora Generalnego LP zagrożenie dla interesu majątkowego Skarbu Państwa, Dyrektor Generalny LP stanowisko oddaje do weryfikacji ministrowi właściwemu do spraw środowiska.

Jak już wspomniano, Komisja Leśno-Drzewna ma istotną rolę dla funkcjonowania całego systemu obrotu drewna. W załączniku nr 6 do Zarządzenia 52a Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych zawarte zostały zadania Komisji:

1. wybór Przewodniczącego Komisji,
2. wybór Prezydium Komisji po wyborze stałej komisji skrutacyjnej,
3. uchwalanie wskaźników podwyższających lub zmniejszających normatywną ilość surowca drzewnego do pozyskania w danym roku kalendarzowym,
4. uchwalanie pul oraz struktury pul drewna, wyłączonych z trybu rokowań internetowych,
5. uchwalanie stanowiska w sprawie ostatecznej oferty sprzedaży drewna,
6. uchwalanie stanowiska w sprawie wag poszczególnych kryteriów oceny zapotrzebowania na surowiec drzewny,
7. uchwalanie ceny dolnej oraz ceny górnej w odniesieniu do poszczególnych grup handlowych,
8. uchwalanie stanowiska w sprawie skorygowania przyrzeczeń surowcowych,
9. zajmowanie stanowisk w sprawie wniosków o zmianę treści projektu uchwał,
10. zajmowanie stanowiska w sprawie wniosków formalnych.

2.2.4 Prawa nabywców drewna

Zgodnie z obowiązującymi zasadami sprzedaży drewna w rokowaniach internetowych, tj. podstawowej formie sprzedaży drewna, może uczestniczyć tylko nabywca stały. Nabywcą stałym jest każdy podmiot, który nabywał drewno w PGL LP w roku poprzedzającym dany rok w handlu drewnem. Jednocześnie nabywca stały w swojej ofercie może ujmować taką ilość drzewa, jaka wynika z jego historii zakupów, przy czym zasady ustalenia historii zakupów drewna oraz odstępstwa od nich są przedmiotem uchwał Komisji Leśno-Drzewnej. Zgodnie z uchwałą Komisji z dnia 2 października 2007 r. na rok 2008 ustalono możliwość złożenia oferty do 100% mas wynikających z umów na 2007 r., zawartych do 30 września 2007 r. Dodatkowo nabywca stały może dokonywać zakupu surowca drzewnego na otwartej aukcji internetowej lub w systemie aukcyjnym i submisyjnym.

Natomiast podmioty zamierzające rozpocząć zakupy drewna w PGL LP (po raz pierwszy nabyć drewno od tego podmiotu) mogą dokonywać jego zakupów tylko na otwartej aukcji internetowej lub w systemie aukcyjnym i submisyjnym. Nie mogą oni dokonywać zakupów drewna w rokowaniach internetowych.

2.2.5 Procedury stosowane przez PGL LP przy sprzedaży drewna

2.2.5.1 Rokowania internetowe

Zarówno w świetle Zarządzenia 52, jak i obecnie obowiązującego 52A, rokowania internetowe stanowią podstawową formę sprzedaży drewna na rynku w Polsce. Uczestniczenie w rokowaniach internetowych wymaga wniesienia wadium przed złożeniem oferty zakupu drewna. Tryb rokowań internetowych zakłada, że im lepszą ofertę z punktu widzenia interesu Skarbu Państwa złoży dany oferent, tym większą ma on pewność, że będzie mógł kupić drewno z oczekiwanych kierunków zakupu. Oznacza to, że będzie mógł kupić surowiec drzewny ze wskazanych nadleśnictw lub zakładów Lasów Państwowych w niezredukowanej ilości.

Ogólne zasady rokowań internetowych

Istnieje kilka ogólnych zasad, definiujących funkcjonowanie trybu rokowań internetowych (trybu ofertowego). Zgodnie z nimi w pierwszej kolejności Dyrektor Generalny Lasów Państwowych wzywa wszystkich nabywców do składania zapotrzebowania (ofert zakupu drewna) na surowiec drzewny na Portalu Leśno-Drzewnym, a tych, którzy nie dokonali rejestracji, do zarejestrowania się i złożenia zapotrzebowania za pomocą portalu. Przy czym zapotrzebowanie na drewno mogą składać tylko nabywcy stali. W dalszej części, każdy potencjalny nabywca drewna, który uzyska login, hasło oraz zarejestruje się w internetowym Portalu Leśno-Drzewnym w czasie ściśle określonym dla wszystkich nabywców, składa ofertę na wybraną przez siebie grupę handlową⁷ drewna, oferowaną do sprzedaży przez nadleśnictwa. Jednocześnie nabywca może składać tyle zapotrzebowań, ile grup handlowych leży w kręgu jego zainteresowań. W każdej ofercie zakupu nabywający podają warunki, na jakich chcą zakupić drewno. Wskazują w szczególności, na którym poziomie struktury organizacyjnej Lasów Państwowych chcą być obsługiwani na etapie wyłaniania (ustalania) nabywców. Do obsługi mogą wybrać:

- nadleśnictwo lub więcej nadleśnictw, jeśli planują dokonanie zakupu drewna w więcej niż jednym nadleśnictwie,
- zakład Lasów Państwowych,
- regionalną dyrekcję Lasów Państwowych, lub więcej regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych, jeśli planują dokonanie zakupu drewna w więcej niż jednej regionalnej dyrekcji,
- Dyrekcję Generalną Lasów Państwowych.

Jednocześnie należy wyjaśnić, iż poprzednio funkcjonujący system (tj. Zarządzenie nr 91) umożliwiał sprzedaż drewna w ramach umów długoterminowych. Obecnie obowiązujące zasady sprzedaży drewna odeszły od tej praktyki. Lasy Państwowe na podstawie odpowiednich analiz sporządzają ofertę sprzedaży drewna na przyszły rok, a kontrahenci składają w ramach rokowań internetowych zapotrzebowanie na drewno w danym roku.

⁷ Grupy handlowe, typy drewna oraz zastosowanie opisane są szczegółowo w rozdziale 2.4

Oferty zakupu drewna złożone przez podmioty rozpatrywane są przez PGL LP w dwóch etapach. Etap pierwszy obejmuje dwie fazy rokowań internetowych (fazę pierwszą i fazę drugą). Etap drugi obejmuje jedną fazę rokowań (fazę III).

W ramach pierwszej fazy następuje ocena każdej oferty zakupu oraz podmiotu, który tą ofertę złożył według określonych kryteriów (każde kryterium posiada określoną wagę). W tej procedurze, każda oferta otrzymuje określoną liczbę punktów z przedziału od 0 (minimum) do 10 (maksimum). Przy ocenie ofert brane są pod uwagę następujące kryteria (w nawiasach znajdują się wagi przypisane poszczególnym kryteriom):

- kryteria służące syntetycznej ocenie nabywcy (waga 0,3),
- kryteria służące ocenie oferty z punktu widzenia honorowania w ofercie utartego zwyczaju kupieckiego (waga 0,2),
- kryteria służące ocenie oferty z punktu widzenia oferowanego poziomu ceny zakupu i oferowanego terminu regulowania należności (waga 0,5).

Poszczególne kryteria ze sposobem ich oceny zostaną przedstawione szerzej w dalszej części raportu.

PGL LP posiadając punktację określonej oferty przyrównuje ją do punktacji maksymalnej i otrzymuje wskaźnik mówiący o tym, jaki udział uzyskała oferta w punktacji maksymalnej. W kolejnym kroku ww. wskaźnik mnożony jest przez ofertę zakupu złożoną przez dany podmiot i otrzymywana jest ilość drewna przydzielona po pierwszej fazie dla danego podmiotu. Następnie wyliczana jest ilość drewna przydzielona w określonym nadleśnictwie (suma drewna przydzielona poszczególnym podmiotom). W wyniku tej procedury może okazać się że w danym nadleśnictwie przydzielono nabywcom większą ilość drewna niż została wystawiona do sprzedaży, co obrazuje przytoczony poniżej pierwszy przykład lub że drewno nie zostało rozdysponowane - mimo tego, iż miało ono pełne pokrycie w ofertach zakupu (przykład drugi).

Przykład 1

Oferta sprzedaży Nadleśnictwa A wynosi 50 000 m³

Suma ofert zakupu dla nabywców Nadleśnictwa A: 102 115 m³

W tym:

Nabywca 1: oferta zakupu 500 m³; ocena 3,1055 pkt.

Drewno przydzielone w pierwszej fazie $500 \text{ m}^3 * 0,31055 = 155 \text{ m}^3$

Nabywca 2: oferta zakupu 11 000 m³; ocena 7,227 pkt.

Drewno przydzielone w pierwszej fazie $11\,000 \text{ m}^3 * 0,7227 = 7950 \text{ m}^3$

Nabywca 3:

Suma drewna przydzielona w Nadleśnictwie A w pierwszej fazie po podliczeniu ilości drewna do wszystkich klientów 58 028 m³.

Przykład 2

Oferta sprzedaży Nadleśnictwa B wynosi 20 000 m³

Suma ofert zakupu dla nabywców Nadleśnictwa B: 25 239 m³

W tym:

Nabywca 1: oferta zakupu 2 500 m³; ocena 4,143 pkt.

Drewno przydzielone w pierwszej fazie $2\,500 * 0,4143 = 1036 \text{ m}^3$

Nabywca 2: Oferta zakupu 2 500 m³; ocena 3,1055 pkt.

Drewno przydzielone w pierwszej fazie $2\,500 \text{ m}^3 * 0,31055 = 776 \text{ m}^3$

Nabywca 3:

Suma drewna przydzielona w Nadleśnictwie B w pierwszej fazie po podliczeniu ilości drewna do wszystkich klientów 16 391 m³.

W związku z tym, w drugiej fazie wyliczany jest wskaźnik przypisu drewna. Jest on liczony w obrębie grupy handlowo-gatunkowej dla każdego nadleśnictwa oddzielnie (drewno przydzielone nabywcom w pierwszej fazie w określonym nadleśnictwie dzielone jest przez ofertę sprzedaży tego nadleśnictwa). Wymieniony wskaźnik wykorzystywany jest do zbilansowania oferty sprzedaży nadleśnictwa z ofertami zakupu. W celu zobrazowania tego procesu można posłużyć się następującymi przykładami:

Przykład 3

Oferta sprzedaży nadleśnictwa A wznosiła 50 000 m³

Suma ofert zakupu dla nabywców 102 115 m³

Drewno przydzielone nabywcom w pierwszej fazie 58 028 m³.

Wskaźnik przypisu w ramach drugiej fazy -0,139⁸

Nabywca 1: oferta zakupu 500 m³

Drewno przydzielone w pierwszej fazie 155 m³

Drewno przydzielone po drugiej fazie z uwzględnieniem wskaźnika redukcji 134 m³

Nabywca 2: oferta zakupu 11 000 m³

Drewno przydzielone w pierwszej fazie 7950 m³

Drewno przydzielone po drugiej fazie z uwzględnieniem wskaźnika redukcji 6 844 m³

Nabywca 3:

Suma drewna przydzielona w Nadleśnictwie A po drugiej fazie po podliczeniu ilości drewna do wszystkich klientów 50 000 m³.

Przykład 4

Oferta sprzedaży nadleśnictwa B 20 000 m³

Suma ofert zakupu dla nabywców 25 239 m³

Drewno przydzielone nabywcom w pierwszej fazie 16 391 m³.

Wskaźnik przypisu w ramach drugiej fazy 0,22

Nabywca 1: oferta zakupu 2 500 m³

Drewno przydzielone w pierwszej fazie 1 036 m³

Drewno przydzielone po drugiej fazie z uwzględnieniem wskaźnika redukcji 1 264 m³

Nabywca 2: oferta zakupu 2 500 m³

Drewno przydzielone w pierwszej fazie 776 m³

⁸ Wskaźnik ten został wyliczony w następujący sposób: (oferta sprzedaży nadleśnictwa A/drewno przydzielone nabywcom w pierwszej fazie)-1.

Drewno przydzielone po drugiej fazie z uwzględnieniem wskaźnika redukcji 947 m³

Nabywca 3:

Suma drewna przydzielona w Nadleśnictwie B w drugiej fazie po podliczeniu ilości drewna do wszystkich klientów 19 996 m³.

Tym samym w ramach pierwszego etapu do poszczególnych nabywców zostaje przypisane drewno w ilości niezredukowanej, bądź zredukowanej:

- w ilości niezredukowanej, tj. w ilości zgodnej z ofertami zakupu, składającymi się na zapotrzebowanie danego nabywcy na drewno danej grupy handlowej – w odniesieniu do ofert zakupu, które po obłożeniu ofert sprzedaży, sporządzonych w nadleśnictwach, nie wywołały w tych jednostkach organizacyjnych LP zjawiska przewagi popytu nad podażą,
- w ilości zredukowanej w stosunku do ofert zakupu – w odniesieniu do tych ofert zakupu, które po obłożeniu ofert sprzedaży, sporządzonych w nadleśnictwach wywołały zjawisko przewagi popytu nad podażą, z tym, że stopień redukcji oferty zakupu danego nabywcy w danym nadleśnictwie oferującym drewno do sprzedaży jest odwrotnie proporcjonalny do wartości łącznej oceny zapotrzebowania danego nabywcy na drewno danej grupy handlowej.

W celu wyjaśnienia złożoności omawianego procesu, można posłużyć się kolejnym przykładem, obrazującym i wyjaśniającym procedurę zakupu surowca w ilości zredukowanej w stosunku do ofert zakupu.

Przykład 5

Nabywca złożył zapotrzebowanie na grupę handlową drewna tartaczego, obejmującą trzy oferty zakupu, czyli swoje zapotrzebowanie chce zrealizować w trzech różnych nadleśnictwach. Zapotrzebowanie jego zostało ocenione na 8 punktów z 10 możliwych. Oferta zakupu w jednym z nadleśnictw spotkała się wynikowo z nadpodażą surowca drzewnego, czyli z przewagą podaży nad popytem. Z tego nadleśnictwa nabywcy zostanie przydzielona cała, ujęta w jego ofercie ilość drewna. W drugim z nadleśnictw oferta zakupu spotkała się z przewagą popytu nad podażą. W pierwszej fazie rokowań internetowych

zapotrzebowanie nabywcy z tego nadleśnictwa zostanie zredukowane o 20% (zgodnie z zasadą odwrotnej proporcjonalności oferty). Po pierwszej fazie rokowań okazało się, że w danym nadleśnictwie pozostaje jeszcze drewno do zagospodarowania. W ramach drugiej fazy rokowań do tego nabywcy zostanie przypisana dodatkowa ilość drewna nie zagospodarowanego, tym razem zgodnie z zasadą: „tym większy przypis im wyższa ocena łącznego zapotrzebowania”. W trzecim z nadleśnictw – po pierwszej fazie rokowań okazało się, że redukcja odwrotnie proporcjonalna do łącznej oceny zapotrzebowania powoduje paradoks ujemnego stanu drewna oferowanego do sprzedaży (sytuacja z przykładu 1). W drugiej fazie rokowań musi zatem nastąpić dodatkowa redukcja zapotrzebowania na drewno z danego nadleśnictwa. Redukcja ta jest tym mniejsza im wyżej oceniono łączne zapotrzebowanie nabywcy na drewno⁹.

Etap drugi rokowań internetowych, obejmuje jedną fazę (fazę III). Faza ta polega na powtórnym oferowaniu zakupu drewna w nadleśnictwach, w których po pierwszym etapie pozostało drewno niezagospodarowane. Należy tu wspomnieć, że prawo do ponownego składania ofert zakupu przysługuje tym nabywcom, którzy w wyniku pierwszego etapu nie zrealizowali swojego łącznego zapotrzebowania na daną grupę handlową drewna. Dodatkowo nabywcy ci nie są zobowiązani swoją ofertą złożoną w pierwszym etapie. Mogą złożyć całkiem nowe oferty. Przy ocenie ponownych ofert zakupu, w przeciwieństwie do etapu pierwszego, kryterium zwyczaju kupieckiego jest pomijane. Brane są pod uwagę tylko dwa kryteria tj. ocena syntetyczna nabywcy oraz ocena ceny z ofert zakupu, przy czym waga kryterium ceny wzrosła z 0,5 do 0,7, a waga kryterium oceny syntetycznej nabywcy nie zmieniła się i wynosi 0,3.

Przydział drewna w ramach tego etapu odbywa się w następujący sposób. Nabywca, którego zapotrzebowanie na drewno uzyskało najwyższą ocenę w ramach drugiego etapu, uzyskuje prawo do nabycia drewna do wysokości wystawionej do sprzedaży. Nabywca, którego zapotrzebowanie uzyskało drugą w kolejności ocenę uzyskuje również prawo nabycia drewna do wysokości wystawionej do sprzedaży, chyba że nabywca legitymujący się najwyższą oceną zagospodarował całość lub część drewna. Mówiąc inaczej nabywca, który uzyskał najlepszą ocenę uzyskuje prawo do zaspokojenia całości swojego zapotrzebowania w pierwszej kolejności. Następnie takie prawo do zaspokojenia swojego zapotrzebowania

⁹ Źródło: informacje wyjaśniające zarządzenia nr 52A

otrzymują kolejne podmioty pod względem oceny, aż do wyczerpania oferty danego nadleśnictwa.

Drewno, które nie spotka się z zapotrzebowaniem, jak również wszelkie ilości surowca drzewnego, które będą pojawiać się w nadleśnictwach w ciągu roku w następstwie zdarzeń losowych lub odstępowania nabywców od zakupu, będzie sprzedawane w trybie otwartej licytacji elektronicznej (tryb e-drewno), gdzie jedynym kryterium, decydującym o decyzji sprzedaży drewna, będzie deklarowana jego cena. Dotyczy to nie tylko drewna sprzedawanego w trybie rokowań internetowych, ale również każdych innych trybów sprzedaży, które są stosowane przez Lasy Państwowe.

Proces oceny zamówień poszczególnych producentów na drewno

Jak już zostało wspomniane, oferta zakupu każdego podmiotu zamierzającego nabyć drewno w rokowaniach internetowych jest oceniana. Łączna ocena zamówienia składa się z trzech ocen o charakterze syntetycznym (tj. ocen kryteriów o charakterze syntetycznym):

1. ocena syntetyczna nabywcy,
2. syntetyczna ocena z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego,
3. ocena ceny z oferty zakupu.

Na każdą z wymienionych ocen syntetycznych w pkt 1-2 składają się oceny cząstkowe pierwszego rzędu (oceny kryteriów pierwszego rzędu – np. pkt 1.1, 1.2 czy 1.3 w tabeli 2.1.), przy czym na część ocen pierwszego rzędu składają się oceny drugiego rzędu (oceny kryteriów drugiego rzędu np. pkt 1.1.1 i 1.1.2 w tabeli 2.1.). Poniżej w tabeli przedstawiamy wzorzec kryteriów oceny zapotrzebowania na surowiec drzewny wraz z wagami poszczególnych kryteriów.

Tabela 2.1 Wzorzec kryteriów oceny zapotrzebowania na surowiec drzewny wraz z wagami poszczególnych kryteriów.

OCENA ŁĄCZNA ZAPOTRZEBOWANIA		Wagi ocen częstkowych drugiego rzędu	Wartości progowe ocen częstkowych drugiego rzędu	Wagi ocen częstkowych pierwszego rzędu	Wartości progowe ocen częstkowych pierwszego rzędu	Wagi ocen syntetycznych I / II FAZA	Wagi ocen syntetycznych III FAZA
1.	Ocena syntetyczna nabywcy					0,30	0,30
1.1.	Łączna ocena udziału nabywcy w wartości sprzedaży drewna i procentu nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna do nabywcy			0,26			
1.1.1.	Procentowy udział nabywcy w wartości sprzedaży drewna Lasów Państwowych	0,7	5				
1.1.2.	Procent nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna do nabywcy	0,3	45				
1.2.	Liczba lat współpracy handlowej z Lasami Państwowymi			0,31	12		
1.3.	Średnioroczne ilości dni kredytu kupieckiego, odniesiona do wartości sprzedaży w nadleśnictwach			0,05	15		
1.4.	Łączne uwzględnienie ilości sortymentów oraz wskaźnika równomierności obłożenia sortymentów zakupami			0,1			
1.4.1	Ilość sortymentów handlowych zakupowanych w nadleśnictwach	0,6	5				
1.4.2	Wskaźnik równomierności obłożenia poszczególnych sortymentów zakupami	0,4	130				
1.5.	Udział drewna nabywanego w celach pośrednictwa			0,28	100		
2.	Syntetyczna ocena z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego					0,2	
2.1	Wskaźnik odstępnie od tradycyjnych kierunków zbytu			0,6	40		
2.2	Procent zmiany oferty zakupu w stosunku do poziomu zwyczajowego			0,4	4		
3.	Ocena ceny z ofert zakupu (po skorygowaniu terminem płatności)					0,5	0,7

Źródło: Załącznik nr 10 do zarządzenia nr 52a.

Dla każdej oceny cząstkowej kryterium pierwszego (np. 1.1) lub drugiego rzędu (np.1.1.1 czy 1.1.2) ustalane są wartości określonych wielkości, przy których oceny przyjmują odpowiednio 10 (maksimum) oraz 0 punktów (minimum). Na przykład dla oceny cząstkowej

pierwszego rzędu z punktu widzenia okresu współpracy handlowej nabywcy z Lasami Państwowymi maksymalną liczbę punktów – 10 - otrzymuje każde zapotrzebowanie na drewno składane przez klienta współpracującego z Lasami Państwowymi 12 i więcej lat. Zerową wartość uzyskuje brak wcześniejszej współpracy nabywcy z Lasami Państwowymi. W obliczeniach tych stosuje się zasadę proporcjonalności, a więc okres 10 lat współpracy skutkuje wartością oceny częściowej 8,33 punktów, zaś okres 5 lat współpracy na poziomie 4,17 punktów. W tabeli nr 2.1 odzwierciedlenie omówionego przykładu odnaleźć można w punkcie 1.2.

Obliczenia oceny łącznej rozpoczynamy od ustalenia oceny punktowej kryterium drugiego rzędu. Jak już wspomniano w obliczeniach tych stosuje się zasadę proporcjonalności. Należy zauważyć, iż do każdej oceny częściowej kryterium drugiego rzędu przypisana jest określona waga, przy czym suma tych wag musi być równa jedności. Tym samym aby na podstawie ocen kryteriów częściowych drugiego rzędu dojść do oceny pierwszego rzędu należy:

- wartość każdej oceny częściowej kryterium drugiego rzędu, wyrażoną w punktach od 0 do 10, pomnożyć przez wagę tej oceny,
- iloczyny, które uzyskano z powyższego działania należy zsumować.

Sposób obliczenia punktacji dla kryterium pierwszego rzędu jakim jest udział nabywcy w wartości sprzedaży drewna i procentu nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna do nabywcy (punkt 1.1. w tabeli nr 2.1) prezentujemy w przykładzie 1.

Przykład 1

Procentowy udział nabywcy w wartości sprzedaży Lasów Państwowych wynosi 1%, a procent nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna wynosi 9% (liczba nadleśnictw w których podmiot nabył drewno do ogólnej liczby nadleśnictw). Dla takich parametrów wartość oceny częściowej drugiego rzędu dwóch wymienionych kryteriów wynosi 2 pkt ze względu na kryterium udziału nabywcy w wartości sprzedaży oraz 2 pkt dla kryterium dotyczącego procentu nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna. Do wyliczenia tych ocen częściowych kryterium drugiego rzędu wykorzystano zasadę proporcjonalności. Na przykład w przypadku pierwszego kryterium maksymalną ocenę 10 pkt można było

dostać, gdyby procentowy udział nabywcy w wartości sprzedaży Lasów Państwowych wynosił 5% (wartości progowe ocen drugiego rzędu w tabeli 2.1). W związku z tym, iż udział ten wynosił 1%, zgodnie z zasadą proporcjonalności ocena wyniosła 2 pkt. Następnie ocenę częściową kryterium pierwszego rzędu obliczono w ten sposób, iż oceny częściowe kryteriów drugiego rzędu przemnożono przez ich wagi, a otrzymane wyniki zsumowano. W ten sposób otrzymano łączną ocenę udziału nabywcy wartości sprzedaży drewna i procentu nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna do nabywcy. Wyniosła ona 2 pkt ($2 \text{ pkt} \times 0,7 + 2 \text{ pkt} \times 0,3 = 2$).

Obliczenie oceny kryteriów o charakterze syntetycznym (pkt 1, 2 i 3 w tab. 2.1.) odbywa się w podobny sposób jak opisano powyżej. Do wyliczenia tej oceny niezbędna jest znajomość oceny punktowej kryterium pierwszego rzędu. W przypadku gdy na kryterium pierwszego rzędu składają się kryteria drugiego rzędu, ocenę tą obliczamy w sposób przedstawiony powyżej. Natomiast w przypadku gdy na ocenę częściową kryterium pierwszego rzędu nie składają się oceny częściowe kryterium drugiego rzędu, wartościowanie tej oceny odbywa się bezpośrednio tj. wykorzystujemy zasadę proporcjonalności. Następnie oceny kryterium pierwszego rzędu przemnaża się przez wagi tych ocen, a ich wyniki są sumowane. Otrzymuje się w ten sposób oceny syntetyczne. Identyczna zasada obowiązuje przy obliczaniu oceny łącznej tzn. oceny syntetyczne mnoży się przez ich wagi a otrzymane wyniki sumuje się. ***Tym samym łączna ocena oferty zakupu drewna mieści się w przedziale od 0 pkt (minimum) do 10 pkt (maksimum).***

Jednocześnie należy zaznaczyć, iż do oceny kryterium syntetycznego jakim jest cena z oferty zakupu (pkt 3 w tab. 2.1.) wykorzystywane są ceny dolne (tj. ceny poniżej których nie można nabyć drewna) i górne (tj. ceny powyżej których nie można nabyć drewna). Nabywcy otrzymują maksymalną wartość punktów (10 pkt) tylko wówczas gdy zadeklarują cenę równą lub wyższą od ceny górnej. Gdy nabywca zadeklaruje cenę równą dolnej lub niższą od ceny dolnej otrzymuje 0 pkt. Informacje na temat sposobu obliczania ceny dolnej i górnej znajdują się w dalszej części punktu.

Charakterystyka kryteriów wykorzystywanych do oceny oferty

Kryteria służące syntetycznej ocenie nabywcy odzwierciedlają dotychczasowe zachowania nabywcy na rynku. Są one sporządzane na podstawie danych historycznych zapisanych

w Systemie Informatycznym Lasów Państwowych (SILP) oraz niektórych charakterystyk nabywcy podawanych przy jego rejestracji. Wpływ na kryteria mają takie elementy jak:

- procentowe udziały danego nabywcy w wartości sprzedaży drewna Lasów Państwowych – analizowane kryterium ma ocenę 0 pkt, gdy wartość historycznych zakupów (w przyjętym przez Komisję Leśno-Drzewną do analizy okresie) wynosi 0% historycznej sprzedaży Lasów Państwowych. Maksymalną punktację otrzymuje nabywca gdy wartość historycznych zakupów wynosi 5% i więcej sprzedaży Lasów Państwowych;
- procent nadleśnictw zaangażowanych w sprzedaż drewna do nabywcy – w przypadku gdy nabywca nie kupował w przyjętym okresie historycznym drewna od żadnego z nadleśnictw otrzymuje ocenę 0 pkt. Maksymalną wartość punktów (10 pkt) nabywca otrzymuje w przypadku, gdy realizował zakupy w 45% i ponad 45% nadleśnictw;
- liczba lat współpracy handlowej z Lasami Państwowymi – maksymalną wartość punktów (10 pkt) oferta otrzymuje, gdy podmiot współpracował z Lasami Państwowymi 12 lat i więcej, a minimalną wartość punktów (0 pkt) oferta otrzymuje w przypadku, gdy takiej współpracy nie było;
- średnioroczna ilość dni kredytu kupieckiego, odniesiona do wartości sprzedaży w Lasach państwowych – analizowana ocena osiąga wartość 10 pkt, gdy kryterium wynosi 0 dni. W przypadku, gdy kryterium osiągnie 15 i więcej dni, ocena wynosi 0 pkt;
- ilość sortymentów handlowych zakupywanych w nadleśnictwach – gdy podmiot nabywał w rozpatrywanym okresie historycznym 5 i więcej sortymentów drewna, wtedy otrzymuje maksymalną wartość punktową. Gdy nie nabywał żadnego sortymentu drewna otrzymuje minimalną wartość punktową;
- wskaźnik równomierności obłożenia poszczególnych sortymentów zakupami - analizowana ocena osiąga wartość 0 pkt, gdy kryterium wynosi 130 i więcej. W przypadku, gdy kryterium osiągnie 0, ocena wynosi 10 pkt. W niniejszym kryterium premiowani są tzw. nabywcy zdywersyfikowani tzn. kupujący różne sortymenty drewna w przybliżeniu w podobnych ilościach;
- udział drewna nabywanego w celach pośrednictwa – niniejsze kryterium promuje podmioty, które zakupują drewna do własnego użytku. Nabywca, który zakupuje 100% drewna w celu odsprzedaży dostaje minimalną ocenę (0 pkt). Należy wyjaśnić, iż Lasy Państwowe obliczają ilość drewna przeznaczonego do odsprzedaży jako różnicę pomiędzy potencjalnymi mocami przerobowymi rozpatrywanej grupy drewna

(dane pochodzą z systemu Lasów Państwowych) do średniorocznej ilości zakupywanego drewna przez nabywcę.

Kryteria, które służą ocenie oferty z punktu widzenia honorowania w ofercie utartego zwyczaju kupieckiego zestawiają dotychczasowe zachowania się nabywcy na rynku z jego ofertą zakupu. Oceniana jest tutaj zarówno stałość, jak i przewidywalność zachowań nabywcy na rynku. Nabywcy których cechuje większa zbieżność zachowań z poprzednich okresów współpracy z tym co zawarte jest w jego ofertach zakupu otrzymują wyższą ocenę. Na ocenę tę wpływ mają następujące elementy:

- wskaźnik odstąpienia od tradycyjnych kierunków zbytu – najmniejszą wartość punktową nabywca otrzymuje, gdy decyduje się na znaczną geograficzną reorientację zakupów (zakupuje w innych nadleśnictwach niż zakupywał dotychczas). Najwyższą wartość punktową nabywca otrzymuje, gdy nie zmienia swojej geografii zakupów;
- procent zmiany oferty zakupu w stosunku do poziomu zwyczajowego - element oceny ma za zadanie stwierdzić, czy nabywca w danej chwili zgłasza chęć zakupu ilości drewna innych (mniejszych) niż te, które kupował dotychczas. Im bardziej ilość zakupów dotychczasowych jest zbliżona do ilości drewna z ofert zakupu tym jego ocena jest wyższa.

Ostatnie kryteria to **kryteria służące ocenie oferty z punktu widzenia oferowanego poziomu ceny zakupu i oferowanego terminu regulowania należności**. Ocena za pomocą tych kryteriów polega na tym, że oceniana jest cena skorygowana, wyliczona na podstawie ceny zawartej w ofercie zakupu i terminu płatności. W tym przypadku zastosowanie znajduje następująca formuła:

$$\text{cena skorygowana} = \text{cena oferowana} + (\text{cena oferowana} * \text{stopa \% oprocentowania Funduszu Leśnego} / 365 * (30-X)) / 100$$

„X” w powyższej formule oznacza parametr skrócenia bądź wydłużenia terminu płatności w stosunku do przyjętego terminu bazowego, który wynosi 30 dni.

Z przedstawionego wzoru wynika, iż cena skorygowana przy 30 dniowym terminie płatności jest równa cenie zgłoszonej. Gdy termin płatności jest dłuższy niż 30 dni to wtedy cena skorygowana jest mniejsza od ceny zgłoszonej. W przypadku gdy termin płatności jest krótszy niż 30 dni to cena skorygowana jest wyższa od oferowanej.

Procedura ustalania ceny dolnej i górnej przez PGL LP

Zgodnie z nowymi zasadami sprzedaży drewna Komisja Leśno-Drzewna zajmuje stanowisko w sprawie ceny dolnej (tj. ceny, poniżej której nie można nabyć drewna) oraz ceny górnej (ceny powyżej której, nie można nabyć drewna). Proces ustalania cen wspomagany jest materiałami opracowanymi przez odpowiednie komórki PGL LP. Materiały te są dostarczane Komisji jako sugerowane ceny dolne oraz ceny górne poszczególnych grup handlowych. Następnie po zajęciu stanowiska przez Komisję, Dyrektor Generalny Lasów Państwowych wydaje stosowną decyzję w sprawie ceny dolnej i górnej.

Proces ustalania ceny dolnej i górnej w ramach przygotowania materiałów pomocniczych dla Komisji odbywa się w kilku etapach.

W pierwszym etapie odpowiednia komórka PGL LP na podstawie odpowiednich analiz oblicza cenę dolną i górną na dany rok kalendarzowy w odniesieniu do drewna sosnowego klasy jakościowo-wymiarowej, najbardziej reprezentatywnej (wskaźnikowej) przy analizach cenowych.

Następnie dla poszczególnych kierunków sprzedaży (jednostek organizacyjnych LP np. nadleśnictwa) tworzone są zbiory wskaźników. Wskaźnik jest tworzony jako iloraz planowanej przeciętnej ceny drewna w danych grupach handlowych (np. drewno wielkowymiarowe specjalne-okleinowe) ujętych w ofercie sprzedaży drewna oraz przeciętnej planowanej ceny drewna sosnowego.

Planowane ceny drewna w danych grupach handlowych oraz przeciętna planowana cena drewna sosnowego obliczane są w następujący sposób. Poszczególne nadleśnictwa oraz

zakłady LP sporządzają szczegółowe plany sprzedaży drewna w wersji wstępnej. W tych planach planuje się cenę na poszczególne klasy jakościowo-wymiarowo-gatunkowe drewna (odpowiednie klasy jakościowo-wymiarowo-gatunkowe drewna tworzą grupy handlowe). Planowana cena jest to cena sprzedaży drewna za 9 miesięcy roku poprzedzającego rok, obejmowany planem. Na podstawie tych danych można obliczyć przeciętną planowaną cenę drewna sosnowego. Również na podstawie tych danych tj. dotyczących cen na poszczególne klasy jakościowo-wymiarowo-gatunkowe drewna oraz struktury grup handlowych, można obliczyć przeciętną planowaną cenę każdej grupy handlowej drewna. Podsumowując dzieląc planowaną cenę grupy handlowej w danej jednostce organizacyjnej Lasów Państwowych przez przeciętną w skali Lasów Państwowych cenę drewna sosnowego otrzymujemy ww. wskaźnik.

W kolejnym kroku mnożymy ww. wskaźnik dla danej grupy handlowej przez cenę dolną i górną drewna sosnowego i otrzymujemy cenę dolną i górną (obliczoną przez odpowiednią komórkę PGL LP) poszczególnych grup handlowych w poszczególnych jednostkach organizacyjnych Lasów Państwowych. Dla przykładu, jeżeli ww. wskaźnik dla danej grupy handlowej w danym nadleśnictwie wynosi 0,6, a przyjęta cena dolna i górna drewna sosnowego wynosi 135 zł oraz 155 zł., to widełki cenowe dla danej grupy handlowej w danym nadleśnictwie wynoszą: $(0,6 \times 135 \text{ zł}$ oraz $0,6 \times 155 \text{ zł})$. W ten sposób w pierwszym etapie obliczana jest wstępna wersja widełek cenowych (ceny dolnej i górnej) dla poszczególnych grup handlowych w poszczególnych jednostkach organizacyjnych LP.

W etapie drugim sprawdza się, czy (i jeżeli tak, to o ile) cena dolna dla danej grupy handlowej w danym nadleśnictwie jest niższa niż cena przeciętna osiągnięta w tym nadleśnictwie w ramach danej grupy handlowej za ostatnie dziewięć miesięcy roku poprzedzającego dany rok kalendarzowy. Jeżeli okaże się, że cena dolna jest niższa o więcej niż założony procent – następuje stosowna korekta ceny dolnej. W ten sposób otrzymuje się drugą wersję widełek cenowych.

W trzecim etapie wyniki ustalania ceny dolnej oraz ceny górnej konsultowane są przez Dyрекcję Generalną Lasów Państwowych z odpowiednimi komórkami organizacyjnymi w regionalnych dyrekcjach Lasów Państwowych. W trakcie tych konsultacji brane są pod uwagę różne analizy i materiały ekonomiczne oraz ekonometryczne. Efektem tych konsultacji jest ustalenie wskaźników korygujących ceny dolne oraz przede wszystkim ceny górne dla

wybranych grup handlowych według poszczególnych regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. Wskaźniki te używane są do wygenerowania ostatecznej wersji materiałów z cenami dolnymi i górnymi. Materiały te, po ich sporządzeniu, przedstawiane są Komisji Leśno-Drzewnej jako materiały pomocnicze przed zajęciem stanowiska w sprawie obowiązujących w danym roku widełek cenowych.

Podczas posiedzenia Komisji, które poświęcone jest zajęciu stanowiska w sprawie widełek cenowych, przedmiotem zmian mogą być:

- widełki cenowe sortymentu wskaźnikowego,
- wskaźniki korygujące ceny dolne oraz ceny górne poszczególnych grup handlowych.

2.2.5.2 System aukcyjny i submisyjny

W systemie aukcyjnym i submisyjnym sprzedawany jest surowiec drzewny, którego cena jest ściśle związana z jego charakterystyką tzn. wysoką jakością drewna czy też wyjątkowymi cechami drewna. W systemie aukcyjnym oraz submisyjnym drewno sprzedawane jest po jego skoncentrowaniu w jednym miejscu w celu oględzin przez potencjalnych nabywców. Przedmiotem tej formy zakupu drewna są losy (pojedyncze sztuki drewna), które odpowiadają poszczególnym dłużycom lub kłodom. W trybie tym mogą być ponadto sprzedawane sztuki drewna wielkowymiarowego, które z formalnego punktu widzenia, ze względu na mało istotne wady, nie kwalifikują się do zaliczenia do najwyższych klas jakości. Szczegółowe warunki aukcji lub submisji ustala kierownik jednostki organizacyjnej Lasów Państwowych, umocowany do przeprowadzenia czynności aukcyjnych lub submisyjnych.

Aukcja polega na klasycznej licytacji poszczególnych losów, przy czym potencjalni kupcy są zgromadzeni w tym czasie w jednym miejscu. Dopuszcza się przeprowadzenie licytacji przy użyciu systemów informatycznych, jak również możliwe są rozwiązania mieszane, łączące licytację klasyczną z licytacją internetową. Licytant, który zgłosi najwyższą cenę nabywa drewno.

Submisja polega na klasycznym konkursie ofert, przy czym przedmiotem ofertowania są wspomniane wyżej poszczególne losy. Każdy oferent może złożyć na dany los tylko jedną ofertę. Wygrywa ta oferta, która proponuje najwyższą cenę za dany los.

Wygranie aukcji lub submisji skutkuje podpisaniem stosownej umowy pomiędzy nabywcą losu, bądź losów, i właściwym nadleśnictwem lub zakładem Lasów Państwowych.

2.2.5.3 Otwarta licytacja internetowa (e-drewno)

Aplikacja e-drewno jest programem informatycznym, występującym w przepisach zarówno Zarządzenia 52 jak i 52A. Program ten współpracuje z Portalem Leśno–Drzewnym. Korzystać z tej aplikacji mogą osoby prawne oraz jednostki organizacyjnej nie posiadające osobowości prawnej po zarejestrowaniu się na Portalu Leśno–Drzewnym i po uzyskaniu stosownego loginu i hasła. Podmiot przystępujący do licytacji może sprawdzić na stronie internetowej informację, o aktualnie odbywających się licytacjach drewna interesujących go grup handlowych. Możliwe do uzyskania są także informacje o stanie rozstrzygnięcia licytacji na daną chwilę.

Każda oferta drewna PGL PL wystawionego do sprzedaży zawiera następujące dane: datę rozpoczęcia licytacji, datę zakończenia licytacji, sortyment drewna, masę zaoferowanego drewna, masę transportową, (minimalna masa zamówienia) oraz cenę wyjściową (cenę sugerowaną).

Jednocześnie należy wyjaśnić, iż mogą się zdarzyć sytuacje polegające na licytowaniu pul drewna zawierających więcej niż jedną klasę jakości i grubości drewna. W takim wypadku przedmiotem licytacji jest najniższa klasa jakości i grubości drewna, za wyjątkiem drewna W0_Standard, gdzie licytowana jest cena klasy WC01. Cena pozostałych klas jakości i grubości ustalana jest automatycznie w oparciu o cennik cen wyjściowych i procent zmiany ceny licytowanej klasy jakościowo-wymiarowej.

Podmiot zamierzający przystąpić do licytacji musi spełnić cztery warunki tj. wpłacić wadium, zaakceptować regulamin licytacji, niezalegać z płatnościami wobec jednostek organizacyjnych PGL LP oraz wyrazić zgodę na gromadzenie i przechowywanie danych. Następnie musi złożyć ofertę w wybranej przez siebie licytacji. Składanie ofert za pośrednictwem serwisu e-drewno polega na wpisaniu następujących informacji: masy zakupu (tj. jaką masę drewna w m³ zamierza zakupić podmiot - może być ona mniejsza od masy drewna wystawionej do sprzedaży przez LP), minimalną masę zakupu jaką chce kupić podmiot, cenę zakupu (może być mniejsza niż cena wyjściowa, **jednak nie mniejsza od ceny**

minimalnej) oraz termin płatności. Po zaakceptowaniu przez podmiot oferty, system ustawia automatycznie ofertę w rankingu ofert. Pozycja w rankingu zależy od wysokości zaoferowanej ceny. Przy dwóch równych cenach, zgłoszonych przez dwa podmioty, wyższą pozycję zajmuje oferta z wyższą ceną skorygowaną, o korzystniejszy dla PGL LP termin płatności. Jeśli zgłoszone ceny i terminy są równe, decyduje kolejność zgłoszeń.

Wszystkie oferty złożone przez podmioty są posortowane i pogrupowane na oferty wygrywające i przegrywające. Ofert wygrywających może być kilka ponieważ przedsiębiorcy nie muszą składać oferty na całość wystawionej do sprzedaży puli drewna. Podmiot, który zaoferuje najwyższą cenę w licytacji ma prawo do zaspokojenia swojej oferty w całości. W przypadku, gdy pierwszy w rankingu podmiot nie składał zapotrzebowania na całą pulę drewna przeznaczoną do sprzedaży, prawo do zaspokojenia swojej oferty otrzymuje drugi podmiot, a następnie kolejne podmioty aż do wyczerpania oferty. Może się tak zdarzyć, iż oferta kontrahenta zostanie zredukowana. Dzieje się tak w przypadku, gdy po zaspokojeniu ofert z wcześniejszych pozycji, pozostała do rozdysponowania pula drewna jest mniejsza od tej, którą podmiot zamawiał. W takiej sytuacji jego oferta jest redukowana do wysokości tej pozostałej puli. Jednocześnie jeżeli ta pozostała pula, jest mniejsza od minimalnej masy zamówienia tego podmiotu, to podmiot ten może odstąpić od zakupu bez konsekwencji.

Każdy podmiot przy pomocy systemu e-drewno może na bieżąco śledzić przebieg licytacji. W trakcie licytacji kontrahenci mogą zgłaszać nieograniczoną liczbę ofert. Mogą też modyfikować zgłoszone wcześniej oferty. Oferty mogą być zgłaszane czy też modyfikowane, aż do zakończenia czasu licytacji. Czas zakończenia licytacji jest na bieżąco wyświetlany na stronie internetowej.

Dodatkowo zasady sprzedaż drewna przy wykorzystaniu systemu e-drewno stanowią, że licytant po zgłoszeniu woli zakupu określonej ilości drewna w poszczególnych nadleśnictwach lub zakładach Lasów Państwowych, nie może doprowadzić do sytuacji, w której okaże się zwycięzcą w większości z tych nadleśnictw ponad faktyczne jego zapotrzebowanie na drewno.

Termin zapłaty za drewno wylicytowane za pomocą aplikacji e-drewno nie może być dłuższy niż 30 dni. Ewentualne wydłużenie terminu płatności powyżej 30 dni jest możliwe na etapie

spisywania umowy pod warunkiem waloryzacji zapłaconej ceny o stopę oprocentowania kredytu kupieckiego.

Surowiec drzewny do sprzedaży z użyciem aplikacji „e-drewno” przeznaczają nadleśniczowie lub kierownicy zakładów Lasów Państwowych. Z wykorzystaniem tego systemu sprzedaży drewna sprzedawać można surowiec drzewny:

- który nie został zagospodarowany w ramach rokowań internetowych,
- który w danym nadleśnictwie faktycznie nie został z winy nabywcy odebrany w danym miesiącu zgodnie z harmonogramem,
- który nie znalazł nabywcy lub gdy nabywca odstąpił od faktycznego jego zakupu w sprzedaży aukcyjnej lub submisyjnej,
- który w ciągu roku powinien zostać pozyskany i sprzedany ze względu na stan sanitarny lasu, w następstwie lokalnych pożarów lasu oraz innych zakłóceń w gospodarce leśnej,
- pojawiający się w wyniku usuwania skutków „stanów siły wyższej”.

Jeżeli partia drewna, która przeznaczona była do sprzedaży w trybie aplikacji e-drewno nie znalazła nabywcy, może być w danym roku wyłączana ze sprzedaży jeżeli nie musi być pozyskana ze względu na uwarunkowania przyrodnicze. Może być też poddana sprzedaży w trybie zaproszenia do negocjacji bezpośrednich z klientami zewnętrznymi.

2.2.5.4 Inne tryby sprzedaży drewna

W Zarządzeniu Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych nr 52a, oprócz wymienionych wcześniej, znalazły się inne tryby sprzedaży drewna. Należą do nich m.in. zbywanie drewna zakładom Lasów Państwowych, nabywających drewno w jednostkach organizacyjnych LP (np. w nadleśnictwach) w celu bezpośredniego przerobu oraz na potrzeby własne zakładu, sprzedaż drewna jednostkom organizacyjnym prowadzącym działalność gospodarczą, w zakresie przerobu drewna, obowiązany do stosowania zamówień publicznych (np. tartaki należące do samorządu gospodarczego), sprzedaż drewna trudno zbywalnego z przyczyn strukturalno-technologicznych, czy też sprzedaż surowca klientom zakupującym drewno jedynie incydentalnie. Do tej ostatniej grupy zaliczyć możemy takich klientów, jak gospodarstwa domowe i rolne kupujące drewno na opał, bądź gospodarstwa rolne kupujące żerdzie gospodarcze.

Niemniej jednak DAR pominął analizę powyższych form sprzedaży drewna, ze względu na to, iż poprzez wspomniane kanały dystrybucji sprzedawane są marginalne ilości drewna. Jednocześnie sposób ich zorganizowania nie budzi kontrowersji.

3 Ceny drewna na rynku krajowym oraz zmiany cen w czasie

3.1 Ceny surowca drzewnego

W trakcie prowadzonego postępowania wyjaśniającego dokonano analizy cen surowców drzewnych. Dane niezbędne do analizy uzyskano od regionalnych dyrekcji Lasów Państwowych. Ankietowane dyrekcje w kwestionariuszach ankietowych przekazały informacje dotyczące średnich cen za lata 2004, 2005 oraz 2006 w podziale zgodnym z powszechnie przyjętą klasyfikacją, a więc na drewno wielkowymiarowe (WA0, WB0, WC0, WD, WA1, WB1 oraz WC1), drewno średniowymiarowe (S10, S11, S2, S3, S4) oraz drewno małymiarowe (oznaczone symbolem M). Ceny dotyczą zarówno drewna iglastego jak i liściastego. Wartości w poniższej tabeli, obrazującej średnie ceny surowca drzewnego w poszczególnych latach przedstawiono w PLN za 1 m³. Ceny te stanowią średnie ceny krajowe w danym okresie, obliczone jako średnia arytmetyczna danych otrzymanych ze wszystkich regionalnych dyrekcji działających w Polsce.

Tabela 3.1. Średnie ceny surowców drzewnych w latach 2004-2006 (PLN za m³)

[✂].

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Poniższa tabela przedstawia zmiany w cenach surowca drzewnego, które miały miejsce w latach 2004-2005 oraz 2005-2006. Dane opracowano na podstawie tabeli średnich cen surowca za lata 2004-2006.

Tabela 3.2. Dynamika zmian cen surowców drzewnych w latach 2004-2006

[✂]

Źródło: Opracowanie na podstawie danych ankietowych.

Analizując dane zawarte w powyższej tabeli można stwierdzić, że niemalże wszystkie ceny od 2004 roku wzrosły. Największy wzrost odnotowano w przypadku liściastego drewna kategorii S3. Jest to drewno średniowymiarowe, stanowiące w głównej mierze żerdzie technologiczne oraz żerdzie użytkowe. [✂] W rezultacie na przestrzeni dwóch lat cena tego surowca wzrosła o 48,9%. Podobnie wysoki wzrost na przestrzeni dwóch lat odnotowano

w przypadku liściastego drewna sklasyfikowanego w grupie WA1, czyli wielkowymiarowego drewna okleinowego. Ceny tego drewna w latach 2004-2006 wzrosły o 38% [38].

W grupie drzew iglastych największemu wzrostowi uległy także ceny surowica drzewnego średniowymiarowy – o 39,8% na przestrzeni dwóch lat wzrosła cena drewna sklasyfikowanego w grupie S2, a więc drewna wykorzystywanego przy produkcji palet oraz drewno kominkowe. [39]

3.2 Ceny tarcicy

W trakcie prowadzonego postępowania wyjaśniającego przeanalizowano także ceny tarcicy na rynku drewna w Polsce. Do analizy cenowej na potrzeby niniejszego raportu wybrano tarcicę, gdyż jest ona podstawowym półproduktem drzewnym otrzymywanym przez podłużne przetarcie¹⁰ drewna okrągłego (pni drewnianych).

Tarcica stanowi materiał wyjściowy do produkcji wielu wyrobów, wśród nich między innymi:

- desek, czyli tarcicy iglastej lub liściastej o grubości od 19 do 45 mm,
- grubizny, czyli drewna okrągłego (pnia drewnianego) o średnicy nie mniejszej niż 70 mm (mierzonej wraz z korą w cieńszym końcu),
- bali - wyrobów drewnianych (tarcica obrzynana) o przekroju prostokątnym, którego wymiary wynoszą od 200x200 mm do 250x250 mm,
- krawędziaków (kantówki) czyli tarcicy obrzynanej o wymiarach przekroju poprzecznego od 100x100 do 175x175 mm,
- łąt - elementów tarcicy obrzynanej o wymiarach przekroju poprzecznego od 38x32 mm do 75x140 mm,
- listew, czyli elementów tarcicy obrzynanej o grubości 12-32 mm i szerokości nie większej niż 70 mm,
- tarcicy podłogowej – produkowanej z drewna sosnowego, jodłowego lub świerkowego (maksymalna grubość 50 mm) i stosowanej do układania podłóg w budynkach mieszkalnych, przemysłowych lub gospodarczych. Jakość tarcicy podłogowej określa się na podstawie dwóch klas: I i II, według których drewno może być obciążone określoną ilością wad,

¹⁰ Przecieranie, tarcie - proces technologiczny polegający na przerabianiu drewna okrągłego na tarcicę poprzez rozpiłowywanie go (inaczej: *przecieranie*) za pomocą tartaczno-urządzenia technicznego.

- desek i listewek - stosowanych na rusztowania, przy deskowaniach (szalunki), przy wykonywaniu podłóg czy w robotach wykończeniowych (podłogi, posadzki, boazerie).

Ze względu na sposób obróbki tarcicę możemy podzielić na:

- tarcicę nieobrzynaną – o obrobionych dwóch powierzchniach równoległych, krawędzie boczne są obłe (bez obróbki). Otrzymywana jest ona przez przetarcie jednokrotne na trakach (piłach tartacznych);
- tarcicę obrzynaną – o obrobionych czterech płaszczyznach i krawędziach czoła.

Analizie cen w niniejszym raporcie poddano zarówno tarcicę nieobrzynaną, jak i tarcicę obrzynaną. Średnie kwartalne ceny pochodzą z biuletynu Polskiej Izby Gospodarczej Przemysłu Drzewnego (PIGPD). Średnie ceny roczne zostały obliczone przez DAR jako średnia arytmetyczna cen kwartalnych za dany rok.

W badanym okresie, a więc w latach 2005-2007 cena zarówno tarcicy nieobrzynanej jak i obrzynanej charakteryzowała się niewielkimi zmianami. Średnia cena **tarcicy iglastej obrzynanej** w roku 2005 kształtowała się na poziomie 516,8 PLN za 1 m³. W roku 2006 nastąpiła obniżka cen o 2,47% do poziomu 504 PLN za 1 m³, by w kolejnym badanym przez Urząd roku wzrosnąć o 9,87% do poziomu 553,8 PLN za 1 m³.

Podobną charakterystyką w latach 2005-2007 cechowały się średnie ceny **tarcicy iglastej nieobrzynanej**. W pierwszym brany roku średnia cena 1m³ tarcicy nieobrzynanej wynosiła 808 PLN. W roku 2006 nastąpiła podobna jak w przypadku ceny tarcicy obrzynanej obniżka cen. W przypadku tarcicy nieobrzynanej była ona nieco niższa i wynosiła 1,39% (średnie ceny spadły do poziomu 796,8 PLN za 1m³). W 2007 r. średnie ceny wzrosły o 8,47%, do poziomu 864,3 PLN za 1 m³.

Analizie poddano również charakterystykę zmian średnich cen w kolejnych kwartałach poszczególnych lat. W roku 2005 najwyższą cenę tarcica obrzynana uzyskała w drugim kwartale i wynosiła ona 535 PLN za 1m³. Z analizy danych wynika, że średnie ceny kwartalne w 2005 roku spadły w drugiej połowie roku do poziomu 505 PLN za 1m³ w ostatnim kwartale. Odwrotne trendy stwierdzono po analizie cen kwartalnych w roku 2006. W pierwszym kwartale cena 1m³ była najniższa i wynosiła 494 PLN. W każdym kolejnym

kwartale cena tarcicy rosła, żeby w ostatnim uzyskać cenę na poziomie 530 PLN, co w badanym roku dało wzrost ceny o 7,3%. Jednakże, jak wspomniano wcześniej, pomimo wzrostu ceny w roku 2006, średnia cena surowca w całym roku 2006 w stosunku do całego roku 2005 uległa obniżeniu o około 2,5%.

W roku 2007 średnie kwartalne ceny tarcicy obrzynanej nie charakteryzowały się stałym wzrostem, jak to miało miejsce w przypadku cen w poprzednim badanym roku. Średnia cena w pierwszym kwartale wynosiła 553 PLN i w stosunku do ceny z ostatniego kwartału poprzedniego – 2006 – roku odnotowano jej wzrost o 4,34%. Cena w drugim kwartale 2007 roku wynosiła 546 PLN, co stanowiło jej spadek w stosunku do kwartału poprzedniego o 1,27%. Z kolei o 3,48% cena wzrosła w kwartale następnym, żeby z kolei spaść w ostatnim kwartale 2007 roku o 2,48% do poziomu 551 PLN za 1m³.

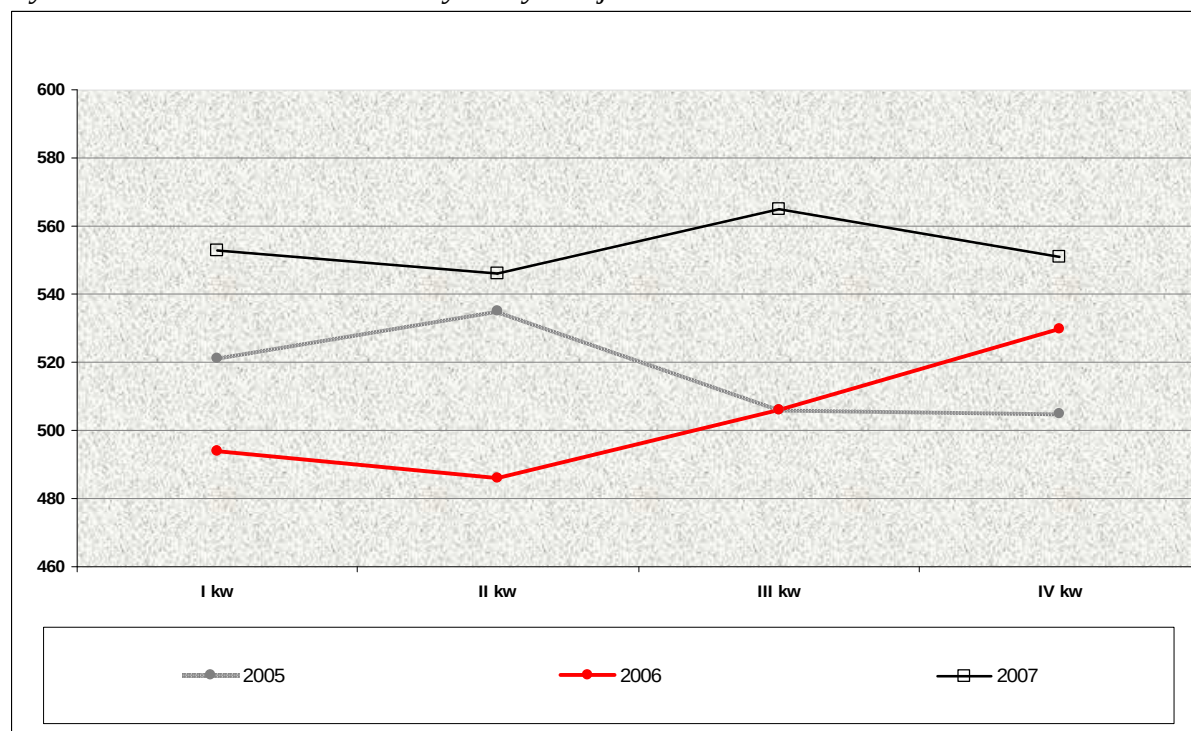
Tabela 3.3 Średnie ceny tarcicy obrzynanej w kwartałach lat 2005-2007 w PLN za m³

Okres	Tarcica iglasta 1m
I kw 2005	521
II kw 2005	535
III kw 2005	506
IV kw 2005	505
I kw 2006	494
II kw 2006	486
III kw 2006	506
IV kw 2006	530
I kw 2007	553
II kw 2007	546
III kw 2007	565
IV kw 2007	551

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PIGPD.

Średnie ceny tarcicy obrzynanej w poszczególnych kwartałach w latach 2005, 2006 oraz 2007 przedstawiono za pomocą poniższego wykresu:

Wykres 3.1. Średnia cena tarcicy obrzynanej w kwartałach lat 2005-2007 w PLN za m³



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PIGPD.

Podobnej analizie poddano również charakterystykę zmian średnich cen w kolejnych kwartałach poszczególnych lat w przypadku cen na tarcicę nieobrzynaną. W pierwszym badanym przez Urząd roku najwyższą cenę tarcica nieobrzynaną uzyskała w pierwszym kwartale. Cena ta wynosiła 817 PLN za 1m³. Niewielką zmianę odnotowano w drugim kwartale, gdzie cena spadła zaledwie o 0,12% do poziomu 816 PLN. Niższe ceny zanotowano w drugiej połowie roku, odpowiednio 796 PLN w trzecim kwartale (co stanowiło obniżkę w stosunku do drugiego kwartału o 2,45%) oraz w ostatnim, czwartym kwartale 803 PLN (zwiększenie średnich cen o 0,88% w stosunku do kwartału poprzedniego). Po analizie wahań cen w roku 2005 można stwierdzić, że w roku średnia cena kwartalna uległa spadkowi z 817 PLN w pierwszym kwartale do 803 PLN w ostatnim kwartale za 1m³, co stanowi obniżkę na poziomie 1,7%.

Ceny w roku 2006 charakteryzowały się wahaniami, które w rezultacie przyniosły w ciągu całego roku wzrost cen o 2,85% - z kwoty 773 PLN w pierwszym kwartale do kwoty 795 w kwartale ostatnim.

W roku 2007 w ciągu trzech pierwszych kwartałów średnie ceny tarcicy nieobrzynanej charakteryzowały się stałym wzrostem. Cena tarcicy wzrosła z 842 PLN w pierwszym

kwartale do 883 PLN w kwartale trzecim. Stanowiło to wzrost cen o 4,87%. Obniżka średniej kwartalnej ceny nastąpiła dopiero w ostatnim, czwartym kwartale roku 2007 i osiągnęła wartość 866 PLN za 1m³. Analizując wahania cen w całym roku 2007 można stwierdzić, że średnia roczna cena w ciągu całego roku uległa nieznacznej podwyżce; różnica między pierwszym a ostatnim kwartałem wynosiła 2,85%.

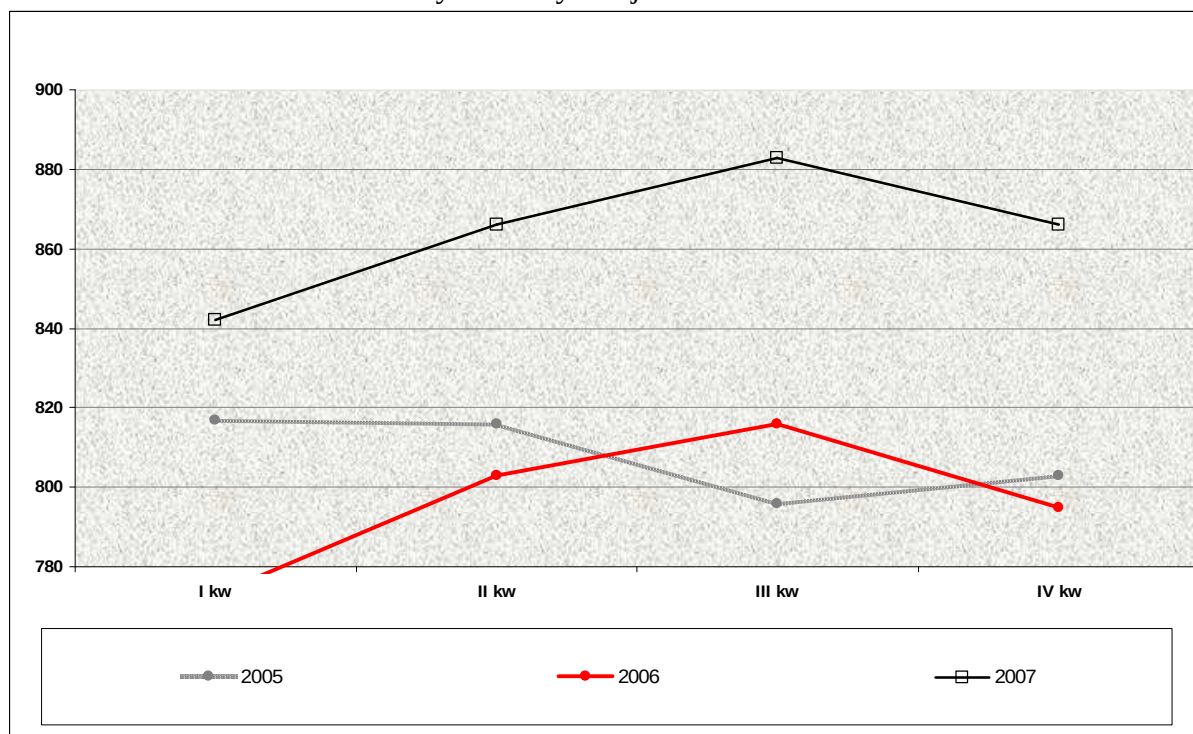
W poniższej tabeli przedstawiono omawiane wcześniej kształtowanie się średnich cen tarcicy nieobrzynanej w poszczególnych kwartałach lat 2005, 2006 oraz 2007. Ceny podano w PLN za 1m³.

Tabela 3.4. Średnia cena tarcicy nieobrzynanej w PLN za 1m³ w latach 2005-2007

Okres	Tarcica Nieobrzynana 1m³
I kw 2005	817
II kw 2005	816
III kw 2005	796
IV kw 2005	803
I kw 2006	773
II kw 2006	803
III kw 2006	816
IV kw 2006	795
I kw 2007	842
II kw 2007	866
III kw 2007	883
IV kw 2007	866

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PIGPD.

Tabela 3.2. Średnia cena tarcicy nieobrzynanej w PLN za 1m³ w latach 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PIGPD.

Właściciele tartaków w swoich postulatach do Generalnej Dyrekcji Lasów Państwowych proponowali, aby ceny drewna powiązana była z kursem euro. Postulat ten wynikał z faktu, iż duża część gałęzi gospodarki bazującej na drewnie – tartaki, producenci palet, mebli i papieru – większość przychodów uzyskuje z eksportu do strefy euro. Wytwórcy najmniej przetworzonych wyrobów, a więc tartaki, producenci palet czy mebli ogrodowych w największym stopniu odczuwają osłabienie euro. Większość z tych przedsiębiorstw ma niewielkie możliwości obniżenia kosztów, ponieważ podstawowym kosztem ich działalności są koszty zakupu drewna.

Poniższa tabela przedstawia, w jaki sposób kształtowała się średnia cena tarcicy obrzynanej w porównaniu do kursu Euro publikowanego przez NBP. Dane przedstawiono w kolejnych kwartałach za lata 2005, 2006 oraz 2007.

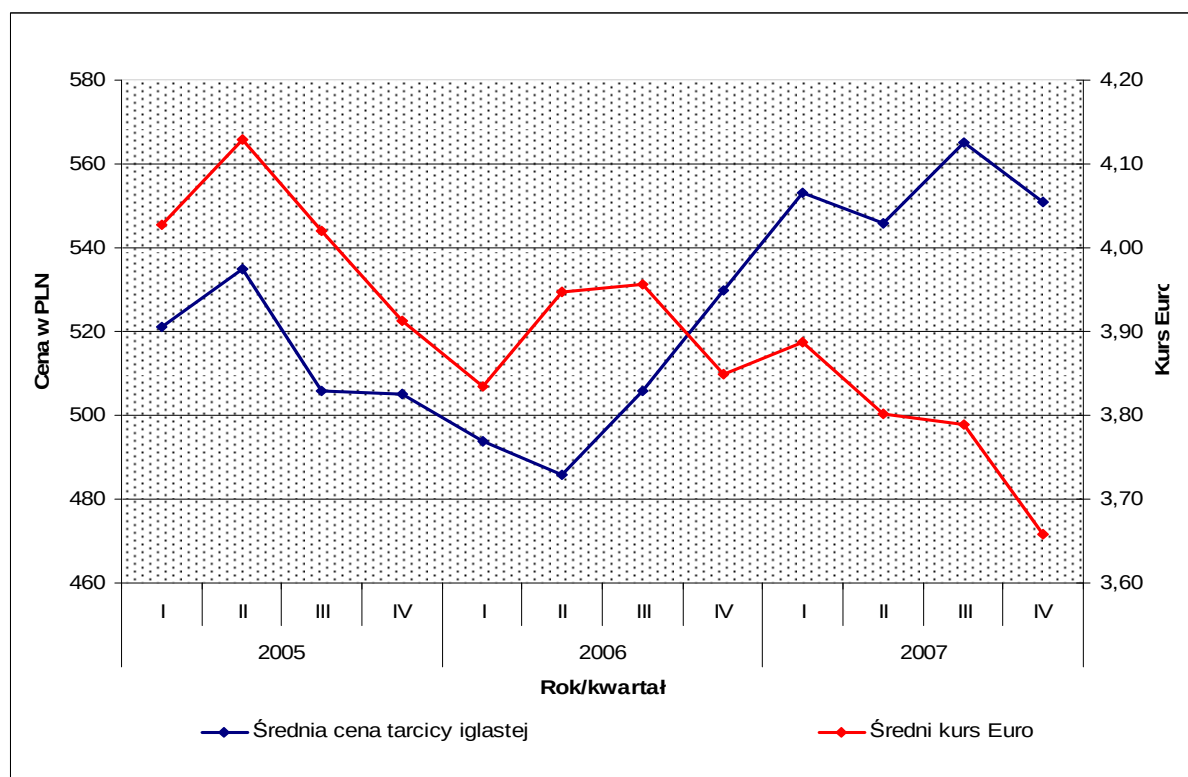
Tabela 3.5 Kształtowanie się średnich cen tarcicy iglastej w PLN oraz w przeliczeniu na euro w latach 2005-2007

Rok	2005				2006				2007			
Kwartał	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Średnia cena tarcicy iglastej	521	535	506	505	494	486	506	530	553	546	565	551
Średni kurs Euro	4,03	4,13	4,02	3,91	3,83	3,95	3,96	3,85	3,89	3,80	3,79	3,66
Cena w przeliczeniu na EURO	129,3	129,5	125,8	129,1	128,8	123,1	127,9	137,7	142,3	143,6	149,1	150,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Analizując dane zawarte w tabeli 4.5 można stwierdzić, że do trzeciego kwartału 2006 roku ceny 1m³ tarcicy odzwierciedlała wahania kursu euro. Od ostatniego kwartału roku 2006, a więc od momentu wejścia w życie nowego zarządzenia nr 52a zależność ta zaczęła stopniowo maleć. Cena tarcicy zaczęła rosnąć podczas gdy średni kurs europejskiej waluty w tym samym czasie spadał.

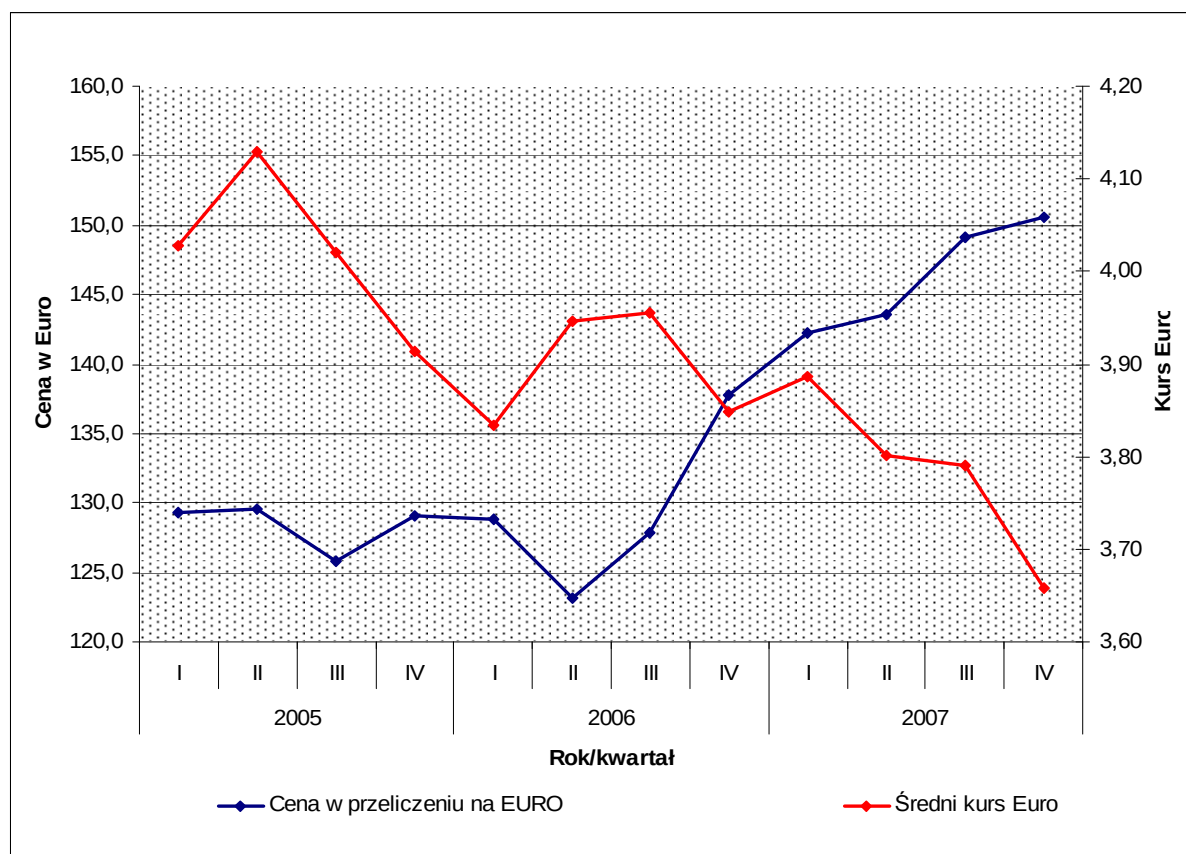
Wykres 3.3. Kształtowanie się średnich cen tarcicy iglastej w PLN oraz w przeliczeniu na euro w latach 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Analizując ceny tarcicy obrzynanej za 1m^3 przeliczonej na euro można zauważyć, iż pomimo, że średni kurs euro malał, cena tarcicy rosła. Zależność tę obrazuje poniższy wykres.

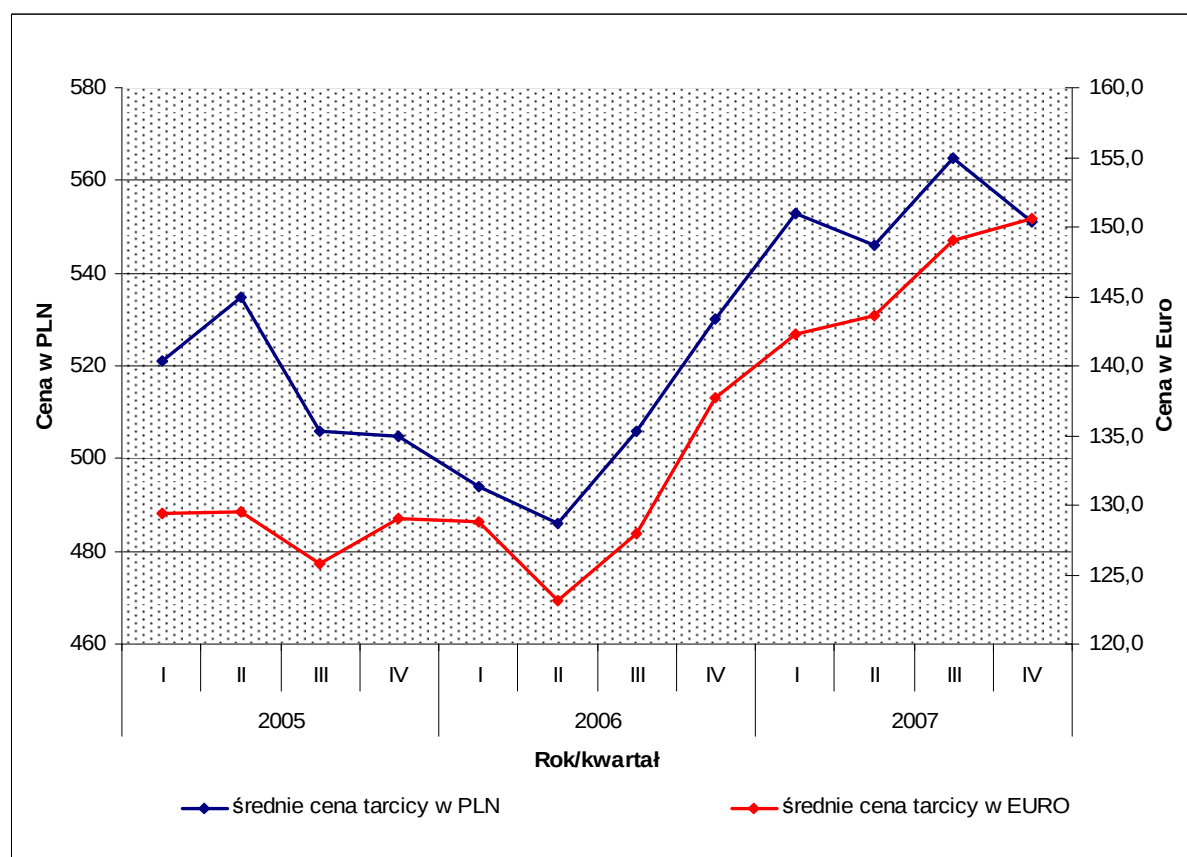
Wykres 3.4 Kształtowanie się średnich cen tarcicy iglastej przeliczeniu na euro za lata 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Dokonując porównania cen 1m^3 tarcicy obrzynanej w euro i w PLN stwierdzić można, że w badanym okresie (w latach 2005-2007) w obu przypadkach nastąpił wzrost cen. W przypadku cen wyrażonych w PLN wzrosła ona ze średniej wartości 516,75 PLN w 2005 roku do średniej wartości 553 PLN w 2007 roku. Daje to wzrost cen o 7,01 %. Większy wzrost cen odnotowano w przypadku przeliczenia ceny 1m^3 tarcicy na wartość euro stosując średnie kursy PLN/euro publikowane przez Narodowy Bank Polski. W tym przypadku ceny wzrosły ze średniej wartości 129,3 euro w roku 2005 do średniej wartości w roku 2007 wynoszącej 146,4 euro. Daje to wzrost ceny 1m^3 tarcicy wynoszący 13,32%. Poniższy wykres obrazuje przedstawioną zależność.

Wykres 3.5 Kształtowanie się średnich cen tarcicy iglastej w PLN oraz w przeliczeniu na euro za lata 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Analizując ceny tarcicy na przestrzeni lat 2005–2007 uwagę zwraca fakt, że z chwilą zmiany systemu regulującego handel drewnem na terenie kraju (a więc od III kwartału 2006 roku), cena jej zauważalnie zaczęła rosnąć. Dotyczy to zarówno cen wyrażonych w EURO jak i w PLN. Średnia cena 1m³ tarcicy w momencie zmiany zasad regulujących rynek drewna w Polsce wynosiła 506 PLN. Pod koniec badanego przez Urząd okresu, a więc w IV kwartale 2007 roku, cena ta wynosiła 551 PLN; podwyżka ceny wyniosła więc w tym przypadku 8,9%.

Większą podwyżkę odnotowano w przypadku średniej ceny 1m³ tarcicy w przeliczeniu na Euro przy zastosowaniu średnich kursów publikowanych przez Narodowy Bank Polski. W okresie, gdy wprowadzano nowe zarządzenie, cena ta wynosiła 127,9 Euro, by w IV kwartale 2007 roku osiągnąć średnią wartość 150,6 Euro. Podwyżka w przypadku analizy cen w euro w tym okresie wyniosła 17,8%.

W połowie 2006 roku, a więc miesiąc przed wprowadzeniem nowych rozwiązań regulujących rynek drzewny w Polsce (październik 2006), Polska Izba Gospodarcza Przemysłu Drzewnego

(PIGPD) zwróciła się z postulatem do Lasów Państwowych o wprowadzenie systemu ustalania cen drewna okrągłego pomiędzy Lasami Państwowymi, a odbiorcami drewna, oparty o wspomniane już wcześniej wykorzystanie bieżącego kursu zł/€ do korygowania poziomu tej ceny. Zaproponowany system miałby funkcjonować poprzez:

- przeliczanie na € wg bieżącego kursu (lub np. średniego kursu z ustalonego okresu czasu), uzgodnionej między stronami ceny wyjściowej, wyrażonej w PLN.
- wyliczanie w PLN ceny zakupu poszczególnych, kupowanych w późniejszych terminach partii drewna w taki sposób, aby wysokość ceny określona w € pozostawała zgodna z ustaloną w umowie. Faktyczna cena zakupu w PLN wyliczana była przez pomnożenie ceny w € przez obowiązujący w dniu wystawienia faktury kurs zł/€.

Powyższe propozycje nie zostały jednak zaakceptowane przez Lasy Państwowe i zakwestionowane jako niezgodne z prawem polskim i wspólnotowym, a w szczególności z art. 87 Traktatu o Utworzeniu Wspólnot Europejskich oraz z ustawą z dnia 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz.U.2003 nr 174 poz. 1689). Ceny drewna w dalszym ciągu pozostają więc w oderwaniu od kursu euro i nie są od niego zależne.

Jednym z głównych motywów skarg przedsiębiorców są wysokie ceny zakupu drewna. Przeprowadzona analiza cen surowca drzewnego w latach 2004-2006, wykazała, iż faktycznie mieliśmy do czynienia ze znacznym wzrostem cen. Wzrost ten w zależności od gatunku drewna wynosił od kilku do nawet kilkudziesięciu procent rocznie. Niemniej jednak należy zauważyć, iż wzrost cen surowca drzewnego był w pewien sposób hamowany przez PGL LP. Również pomimo wzrostu cen drewna, nadal utrzymywała się przewaga popytu nad podażą co wskazuje, iż ceny ustalone przez Lasy Państwowe były mniejsze od cen równowagi (tj. cen przy których popyt zrównuje się z podażą).

4 Opinie przedsiębiorców o funkcjonowaniu rynku

Podczas sporządzania niniejszego raportu przeprowadzono ankietę wśród 317 przedsiębiorców działających na rynku drewna w Polsce. W pierwszej turze zapytania skierowano do 269, w drugiej turze do 48 przedsiębiorców. Wśród podmiotów, do których skierowano zapytania ankietowe znalazły się firmy, które swoją działalność prowadzą w branży tartacznej, meblarskiej, producentów palet, celulozowo-papierniczej, płytowej, stolarki budowlanej, producentów galanterii ogrodowej, producentów domów drewnianych oraz w branży producentów biomasy.

W kwestionariuszach wysyłanych do respondentów zawarto pytania mające na celu uzyskanie informacji dotyczących zasad sprzedaży surowca drzewnego przez jednostki PGL LP, zarówno według starych zasad, mających swoje umocowanie prawne w Zarządzeniu 91 z dnia 30 listopada 2001 roku w sprawie prowadzenia sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe jak i w oparciu o nowe przepisy aktualnie obowiązujące, które znalazły swoje odzwierciedlenie w Zarządzeniu nr 52a. Pytanie dotyczące zasad sprzedaży drewna na podstawie „starego” zarządzenia zawierało pytania uszczegółowiające, mające na celu uzyskanie informacji na temat uwag odnoszących się do zasad sprzedaży surowca drzewnego z uwzględnieniem następujących aspektów:

- cen na surowiec drzewny wprowadzany do obrotu przez jednostki PGL LP,
- kryteriów wyboru kontrahentów przez jednostki PGL LP,
- uzależniania zawarcia umowy przez jednostki PGL LP od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, nie mającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy (tzw. transakcja wiązana).

Również pytanie dotyczące zasad sprzedaży drewna na podstawie nowo obowiązującego zarządzenia zawiera podobne pytania uszczegółowiające, odnoszące się do zasad sprzedaży surowca drzewnego z uwzględnieniem następujących aspektów:

- wielkości masy surowca drzewnego dostępnego dla danego przedsiębiorcy w jednostkach PGL LP w stosunku do wielkości zadeklarowanej w złożonej ofercie oraz wielkości dotychczasowych zakupów,
- udzielania przyrzeczeń surowcowych przez PGL LP,

- swobody w zakupie sortymentów surowca drzewnego niezbędnych w procesie produkcji,
- systemu oceny odbiorców surowca drzewnego, w tym oceny syntetycznej nabywcy, syntetycznej oceny z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego oraz oceny ceny z oferty zakupu,
- możliwości odwołania się od wyników rozpatrywania ofert złożonych do PGL LP w przypadku pomyłek wynikających z wadliwego funkcjonowania systemu,
- przejrzystości stosowanego systemu sprzedaży surowca drzewnego,
- spekulacji na rynku zakupów surowca drzewnego,
- równego traktowania przez jednostki PGL LP wszystkich zagranicznych oraz krajowych podmiotów w zakresie sprzedaży surowca drzewnego,
- warunków zabezpieczenia transakcji zakupów surowca drzewnego od jednostek PGL LP oraz skutków ekonomicznych stosowania wymaganych zabezpieczeń

Ankietowanych przedsiębiorców zapytano też o czynniki, które w miały wpływ na wybór RDLP przy zakupie drewna. Czynniki te to między innymi odległość od nadleśnictw zlokalizowanych w danej RDLP, koszty transportu, czy uwarunkowania prawne.

Podmioty uczestniczące w badaniu poproszono także o przekazanie wszelkich uwag, które ich zdaniem należałoby podać do wiadomości Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów które mogą dotyczyć ewentualnych zakłóceń konkurencji i nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku.

Po analizie nadesłanych przez przedsiębiorców odpowiedzi na pytanie dotyczące czynników mających wpływ na wybór konkretnej regionalnej dyrekcji Lasów Państwowych przy zakupie drewna można stwierdzić, że zdecydowana większość za najważniejszy czynnik uważała odległość swojej firmy od danego nadleśnictwa. Na 317 badane przedsiębiorstwa, aż 226 z nich zawarła w otrzymanej ankiecie taką właśnie odpowiedź. Fakt wyboru przez wielu przedsiębiorców tego właśnie czynnika jest spowodowany tym, że odległość od nadleśnictwa nierozzerwalnie wiąże się z niskimi kosztami transportu drewna a w rezultacie jego ostateczną ceną.

Obok odległości od nadleśnictwa i wiążącymi się z nią niskimi kosztami transportu, podmioty wybierające ten właśnie czynnik wskazały także dobrą dotychczasową współpracę, wysoką jakość surowca, fachową obsługę, czy dogodne terminy płatności otrzymywane od nadleśnictwa. 22 przedsiębiorców, co stanowi niecałe 7% ogółu badanych, podkreśliły takie elementy jak dostępność surowca do produkcji określonego asortymentu, wieloletnie kontakty handlowe, czy czynniki zwyczajowo regionalne. Na pytanie nie odpowiedziało 69 przedsiębiorców, ale w przeważającej większości były to podmioty które na rynku zakupiły bardzo małą ilość drewna, nie przekraczającą 1000 m³ w roku.

Poniższa tabela przedstawia, w jaki sposób ankietowani przedsiębiorcy odpowiadali na pytanie dotyczące czynników, które wpływały na wybór danego nadleśnictwa.

Tabela 4.1. Czynniki wpływające na wybór nadleśnictwa przy zakupie drewna

Czynniki wpływające na wybór nadleśnictwa	Odsetek
odległość od nadleśnictwa i koszty transportu	71,3%
inne przyczyny	6,9%
brak odpowiedzi	21,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Analizując odpowiedzi podmiotów biorących udział w badaniu na pytanie dotyczące zasad sprzedaży drewna regulowanych zarządzeniem 91 można zauważyć, że więcej niż połowa (52,8%) ankietowanych przedsiębiorców nie zgłasza uwag do działania starego systemu sprzedaży drewna. Przedsiębiorstwa te wyrażają opinię, że zasady zakupu drewna obowiązującego do 23 X 2006 roku spełniały ich oczekiwania. Zasady te opierały się wg nich na długoletniej współpracy i dobrej znajomości potrzeb kontrahenta, jego planów rozwojowych, bieżącej kondycji finansowej itp. Podmioty te twierdzą, że negocjacje prowadzone z Lasami Państwowymi były często wieloetapowe i żmudne, lecz oparte o wymianę racji wynikających z merytorycznych argumentów stron i zawsze kończyły się porozumieniem. W negocjacjach tych była możliwość uzgodnienia wysokości cen i ilości zakupu surowca uwzględniających sytuację na rynku drzewnym jak i sytuacji w firmie. Ilości te uwzględniały dotychczasowy poziom zakupów.

Z punktu widzenia wyżej wymienionych przedsiębiorstw opisywany system był satysfakcjonujący, gdyż po zakończeniu negocjacji perspektywa na rok przyszły w kwestii dostępności surowca, jego ceny i alokacji była stosunkowo klarowna. Sytuacja taka ułatwiała, wg badanych podmiotów, wszelkie prace planistyczne, a także podejmowanie zobowiązań wobec odbiorców i organizację logistyki tych przedsiębiorstw.

Ankietowanym przedsiębiorcom zadano również pytanie dotyczące uzależniania zawarcia umowy przez jednostki PGL LP od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, nie mającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy, czyli o tzw. transakcję wiązaną. Zaledwie kilku z przedsiębiorców potwierdziło tezę postawioną w pytaniu. Przedsiębiorcy twierdzą, że warunkiem korzystnych rozstrzygnięć przetargowych było odkupienie zadłużenia firm mających takie zobowiązania wobec LP, lub złożenie oferty na sortymenty trudno zbywalne, które były nieprzydatne w produkcji dla danej firmy. Jednakże zdecydowana większość podmiotów (prawie 99%) biorących udział w badaniu ankietowym i którzy odpowiedzieli na zadane pytanie nie zgłosiła w związku z tym żadnych zastrzeżeń.

Także wysoki odsetek braku odpowiedzi na zadane przez Urząd pytanie – 19% – może sugerować, że przedsiębiorcy ci nie widzą większych problemów w funkcjonowaniu systemu opartego na starych zasadach.

9,1% ankietowanych przedsiębiorców jako wadę systemu sprzedaży drewna opartego na starych zasadach wskazało zbyt wysokie ceny surowca. W grupie tych przedsiębiorców znaleźli się przedstawiciele wszystkich branż obecnych na rynku w Polsce. Razem z zarzutami dotyczącymi zbyt wysokich cen, z reguły występowały zarzuty dotyczące niejasnych kryteriów ustalania tychże cen. Wg nich, Lasy Państwowe stosowały podział rynku na krajowych, regionalnych oraz lokalnych odbiorców i narzucały im różne ceny: najniższe dla odbiorców krajowych, wyższe dla regionalnych oraz najwyższe dla lokalnych.

Problemem, na który zwróciło uwagę prawie 6% ankietowanych przedsiębiorców, były zbyt małe przydziały surowca w stosunku zapotrzebowań, czy do złożonych zamówień. Firmy otrzymywały niewystarczającą ilość drewna, co wiązało się z trudnościami w utrzymaniu stałego poziomu produkcji, czy innej działalności przedsiębiorców.

Ponad 4% przedsiębiorców twierdziło, że klienci strategiczni posiadali preferencje cenowe i ułatwienia przy zawieraniu kontraktów długoterminowych. Wg tych ankietowanych, kryteria wyboru kontrahentów preferowały również klientów strategicznych. Był to system częściowo zamknięty dla klientów nowych, co uniemożliwiało działanie mechanizmów rynkowych. Dla nieznacznej części ankietowanych (odsetek wynoszący 3,3%) niejasne były także same kryteria wyboru kontrahentów. Z drugiej jednak strony, podobna ilość przedsiębiorców w odpowiedzi na pytanie twierdziła, że kryteria wyboru kontrahentów są w normie, bądź miały na uwadze rzetelność oraz długoletnią współpracę z Lasami Państwowymi.

Zarówno w tym przypadku, jak i w poprzednio opisanych nie jest możliwe sporządzenie bliższej charakterystyki przedsiębiorców, którzy zgłaszają uwagi dotyczące zasad sprzedaży drewna regulowanego Zarządzeniem 91 i tych, którzy takich uwag nie mają. Zarówno w grupie jednych jak i drugich znajdują się firmy małe, lokalne produkujące wyroby drewniane lub surowiec na te wyroby w małej skali, jak i przedsiębiorstwa duże, o zasięgu ogólnopolskim. Także profil działalności nie miał wpływu na zdanie wyrażane przez te podmioty. W obu grupach znalazły się firmy z branży tartacznej, meblarskiej, płytowej, paletowej, itp. O ustosunkowaniu się do uwag nie stanowił też poziom zatrudnienia w tych firmach. Uwagi zgłaszały zarówno firmy zatrudniające kilka osób jak i te, które miały 1000 pracowników i więcej.

Poniższa tabela i wykres przedstawiają, w jaki sposób ankietowani przedsiębiorcy odpowiadali na pytanie o uwagi dotyczące starych zasad sprzedaży drewna w Lasach Państwowych.

Tabela 4.2. Opinie przedsiębiorców dotyczące starych zasad sprzedaży drewna

Uwagi dotyczące starych zasad sprzedaży wg Zarządzenia 91	Odsetek
brak uwag	52,8%
brak odpowiedzi	19,0%
zbyt wysokie ceny	9,1%
zbyt małe przydziały surowca w stosunku do zamówień	5,8%
trudności dla nowych firm	4,1%
niejasne kryteria wyboru kontrahentów	3,3%
brak możliwości negocjowania cen	1,7%
niejasne kryteria przydziału mas drewna	1,7%
niejasne kryteria ustalania cen	1,7%
trudności z systemem reklamacyjnym	0,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Na pytanie dotyczące zasad sprzedaży drewna na podstawie nowo obowiązującego zarządzenia jedynie nieco ponad 16% ankietowanych przedsiębiorców nie zgłosiło Urzędowi żadnych uwag. W porównaniu z oceną systemu działającego przed wprowadzeniem nowych przepisów, odsetek ten wyraźnie zmalał (z 52,8% do 16,2%).

Podstawowym zarzutem dotyczącym obecnie obowiązujących zasad zgłaszanym przez przedsiębiorstwa, były mniejsze ilości otrzymanego surowca drzewnego w stosunku do deklarowanej masy zakupu, tym samym do potrzeb danej firmy. Otrzymana masa drewna stanowi często około 60-80% masy zadeklarowanej. Przedsiębiorstwa twierdzą, że pomimo kierowanych do Generalnej Dyrekcji Lasów Państwowych pism w sprawie zakupu brakującej masy surowca wynikającej z przyrzeczenia, nie otrzymują na nie żadnych odpowiedzi. W związku z brakami surowca, przedsiębiorstwa zmuszane są sytuacją do dokupywania brakujących ilości na aukcjach internetowych. Cena na takich aukcjach jest

podstawowym kryterium decydującym o sprzedaży drewna, w związku z czym ceny za drewno uzyskiwane podczas takich form sprzedaży są nawet o 30% większe. Możliwe jest także pozyskanie surowca w dalszych nadleśnictwach, co powoduje jednak zwiększenie kosztów transportu. Dodatkowo w nadleśnictwach tych pojawiają się bardzo małe ilości masy surowca, często dużo poniżej ładowności samochodu – w tym przypadku, z uwagi na małą opłacalność transportu, trudne są do odebrania.

Ankietowani przedsiębiorcy twierdzą także, że wszelkie deklaracje twórców nowego systemu sprzedaży drewna mówiące, że o wielkości sprzedaży drewna przez LP będą decydować przede wszystkim takie kryteria jak długoletnia współpraca, czy terminowe wywiązywanie się z płatności nie odnalazły swojego odzwierciedlenia w rzeczywistości. Jedynym rzeczywistym kryterium które zdecydowało o wyborze nabywcy przez LP była, wg ankietowanych podmiotów, wysokość zaproponowanej ceny.

Mankamentem nowego systemu sprzedaży są według 14,5% badanych utrudnienia, bądź nawet brak możliwości odwołania się od ostatecznych wyników rokowań internetowych. Przedsiębiorcy w kwestionariuszach ankietowych twierdzą, że istnieje możliwość uruchomienia procedury odwoławczej jedynie od wyników rozpatrzenia ofert złożonych do PGL LP w przypadku pomyłek wynikających z wadliwego działania nowego systemu.

Duży odsetek podmiotów biorących udział w badaniu zwracał uwagę na ograniczenia w wyborze sortymentów surowca stawiane przez Lasy Państwowe. Wg tych przedsiębiorstw, zakup drewna odbywa się bez możliwości wyboru klas jakościowo-wymiarowych.

Zdaniem wielu przedsiębiorców krzywdzący i niejasny jest także system ocen, zarówno oceny syntetycznej nabywcy, oceny zwyczajowej (syntetycznej oceny z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego) jak i oceny ceny z ofert zakupu. Szczególnie krytycznie przedsiębiorcy odnoszą się do oceny syntetycznej oceny z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego. Wg ankietowanych podmiotów algorytm tej oceny nie jest w stanie obiektywnie wyważyć wielu przypadków i sytuacji, w których znaleźli się dani przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy zwracają uwagę na brak informacji od Lasów Państwowych, ile punktów otrzymano za dane kryteria oceny. Wiele firm postrzega nowy system ocen jako krzywdzący i niesprawiedliwy, nie biorący pod uwagę faktycznej historii współpracy z Lasami Państwowymi.

Ponad 5% ankietowanych przedsiębiorców krytycznie wyraża się o nowym systemie zabezpieczeń wprowadzony przez LP. Narzucanie przez PGL LP zabezpieczeń dokonywanych transakcji dla sprawdzonych i wieloletnich klientów w postaci gwarancji bankowych jest, zdaniem tych respondentów, niezrozumiałe i podnosi koszty działalności gospodarczej. PGL LP w przypadku odroczonych terminów płatności wymagają jako zabezpieczenia gwarancji bankowej, ubezpieczenia na koszt dłużnika, factoring pełny, czy cesji praw z lokaty. Zabezpieczenia te wymagane są od wszystkich odbiorców i wszystkie te zabezpieczenia wiążą się z dodatkowymi kosztami, przerzucanymi na podmioty kupujące drewno. W przypadku gwarancji bankowej jest to ok. 0,8% rocznie z kwoty stanowiącej zabezpieczenie, nie mniej niż 1000 zł. Dodatkowo, konieczność posiadania zabezpieczeń adresowanych na konkretne nadleśnictwo lub na konkretną regionalną dyрекcję Lasów Państwowych powoduje, że przy zakupach z innych kierunków w ramach Lasów Państwowych także należy tworzyć nowe równoległe zabezpieczenia.

Niesprawiedliwym i krzywdzącym działaniem Lasów Państwowych wg przedsiębiorców jest to, że wieloletni, wzorowi klienci LP, regulujący terminowo swoje zobowiązania, zostali w tym względzie tak samo potraktowani, jak ich dłużnicy i firmy generalnie nie wywiązujące się ze swoich zobowiązań względem Lasów Państwowych.

Niewielki odsetek ankietowanych zwrócił uwagę na kłopoty z Portalem, na jakie natknęli się w trakcie korzystania z niego. Na podobnym poziomie ankietowani zwracali uwagę na zbyt wysokie ceny surowca i na nierówne traktowanie podmiotów przez Lasy Państwowe. Nowy system sprzedaży okazał się dla 2,6% respondentów również mało przejrzysty, głównie przez ciągłe wprowadzanie zmian, w wyniku czego aplikacja obsługująca Portal Leśno-Drzewny momentami w ogóle nie funkcjonowała.

Tabela przedstawiona poniżej obrazuje odsetek ankietowanych przedsiębiorców zgłaszających swoje uwagi w ankietach dotyczących nowych zasad sprzedaży drewna w Polsce.

Tabela 4.3. *Opinie przedsiębiorców dotyczące nowych zasad sprzedaży drewna*

Uwagi dotyczące nowych zasad sprzedaży	Odsetek
mniejsza ilość surowca otrzymana, niż w zamówieniu	33,9%
brak uwag	16,5%
wadliwie działający system odwoławczy	14,8%
ograniczenie w wyborze sortymentów	13,0%
niejasny system ocen	6,1%
drogi system zabezpieczeń finansowych	5,2%
kłopoty z portalem	2,6%
zbyt wysokie ceny surowca	2,6%
nierówne traktowanie podmiotów przez LP	2,6%
nieprzejrzysty system sprzedaży	2,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Podmioty uczestniczące w badaniu poproszono o przekazanie wszelkich uwag, które ich zdaniem należałoby podać do wiadomości Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, a które mogą dotyczyć ewentualnych zakłóceń konkurencji i nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku. Na 317 badanych podmiotów 83,2% nie zgłosiło żadnych uwag Urzędowi. Pozostali, a więc 16,8% ankietowanych przedsiębiorców, zgłosili uwagi dotyczące rozmaitych sfer działania systemu sprzedaży drewna w Polsce. Część z nich dotyczyła zagrożeń dla małych tartaków, płynących z rozwiązań nowego systemu sprzedaży drewna, co wynika ich zdaniem z preferowania dużych zakładów funkcjonujących na rynku drewna w Polsce. Tematem podnoszonym przez ankietowanych przedsiębiorców był także problem dotyczący żądania przez Lasy Państwowe zabezpieczeń. Wg nich, bezwzględne żądanie przez PGL LP zabezpieczeń zdecyduje podnosi koszty produkcji co obniża konkurencyjność zakładów produkcyjnych na rynkach krajowych, jak również zagranicznych z uwagi na znaczny napływ tanich wyrobów (np. sklejek) z Chin, Ameryki Północnej oraz Dalekiego

Wschodu. Konieczność stosowania przedpłat może wyeliminować także małe i dopiero rozpoczynające swoją działalność podmioty z uwagi na zbyt duże koszty tych zabezpieczeń.

Ankietowani przedsiębiorcy wyrażają także obawę, iż dopiero powstające tartaki otrzymają potrzebną im ilość surowca nie posiadając żadnej historii zakupów, a tartaki od lat funkcjonujące na rynku nie otrzymają niezbędnej masy surowca, gdyż ich zakup w poprzednich latach był na niższym poziomie. Taka polityka LP powoduje zahamowanie rozwoju tartaków, gdyż trudno tworzyć jakiegokolwiek perspektywiczne plany rozwoju nie posiadając informacji dotyczących ilości surowca w latach następnych.

Przedsiębiorcy w swoich uwagach zawarli także informacje o przekazywaniu papierówki sosnowej, bądź drewna które można by wykorzystać w produkcji płyt wiórowych na opał do elektrociepłowni. Procedura taka jest wysoce nieekonomiczna, a dodatkowo jest niedopuszczalna w UE.

Zwracano także uwagę na problemy z przepływem dokumentów ze strony Lasów Państwowych, opóźnienia w odpowiedziach na zapytania, bądź częstokroć brak jakiegokolwiek reakcji, co w dużym stopniu utrudnia współpracę.

Ankietowani przedsiębiorcy podnosili, że nowy system sprzedaży powinien być opracowany wspólnie przez Lasy Państwowe i odbiorców a nie narzucony jednostronnie przez LP. System ten powinien przede wszystkim zliberalizować system zabezpieczeń transakcji handlowych szczególnie dla wieloletnich solidnych odbiorców. Podmioty biorące udział w badaniu i zgłaszające swoje uwagi wyrażały opinie, że wprowadzenie nowych zasad sprzedaży drewna w skali całego kraju to poważny eksperyment na całej branży drzewnej. Powinno było się je przetestować na określonej grupie nadleśnictw i zakładów przerobu drewna. Po szczegółowej analizie i eliminacji błędów w dalszej kolejności wprowadzić jako nowe zasady sprzedaży drewna w Polsce.

Podsumowując opinie przedsiębiorców na temat poprzedniego oraz obecnego systemu sprzedaży drewna należy zauważyć, iż w przypadku opinii na temat starego systemu sprzedaży drewna nie da się jednoznacznie stwierdzić, iż system ten był przez przedsiębiorców krytykowany, czy też chwalony. Występowały bowiem różne opinie na temat funkcjonowania tego systemu. Natomiast podstawowym problemem zgłaszanym przez przedsiębiorców dotyczącym nowego systemu sprzedaży drewna jest otrzymywana przez nich mniejsza ilość surowca niż zamawiana.

5. **Wnioski**

W 2008 roku sprzedaż drewna przez Lasy Państwowe oparta jest o „podstawowe zasady” wyartykułowane w Podrozdziale II (§3) Zarządzenie 52 A. Niestety, zasady te i wynikające z nich szczegółowe rozwiązania, stoją w sprzeczności z zapisami ustawy o okik. Najważniejszą zasadą, determinującą wszystkie nieprawidłowości, jest założenie, iż „system handlu drewnem powinien być [...] zgodny z regułami gospodarowania zasobami pozostającymi w strukturalnym i trwałym niedoborze”.

W gospodarce centralnie planowanej, zjawisko trwałych niedoborów było zjawiskiem naturalnym. W gospodarce rynkowej, mechanizm rynkowy prowadzi do eliminowania niedoborów w średnim lub długim okresie. W przypadku bowiem, gdy popyt przewyższa podaż (występuje chwilowy niedobór) cena rynkowa wzrasta. Utrzymanie trwałego niedoboru w gospodarce rynkowej nie ma sensu ekonomicznego dla sprzedawców nastawionych na zysk, takich jak spółki prawa handlowego, dla których takie działanie oznacza po prostu niegospodarność. Trwały niedobór utrzymywany jest czasami przez podmioty nie nastawione na zysk. Uzasadnieniem takiego działania są zwykle względy socjalne. Na przykład większość gmin utrzymuje trwały niedobór na „rynku” mieszkań komunalnych. Utrzymując ceny na poziomie niższym od rynkowego, gminy chcą zapewnić lokum osobom o niskich dochodach.

Utrzymywanie cen na poziomie niższym od rynkowego w przypadku sprzedaży kierowanej do przedsiębiorców nie ma w gospodarce rynkowej uzasadnienia „socjalnego”. W przypadku Lasów Państwowych niedobór ma „stwarzać ramy czasowe oraz możliwość nabywcom surowca drzewnego, których status ekonomiczny nie pozwala na składanie ofert zakupu wysoko ocenianych, a tym samym nie pozwala na pełne zaspokajanie swojego zapotrzebowania na surowiec drzewny – na podjęcie działań naprawczych oraz restrukturyzacyjnych”. A zatem system niedoboru i racjonowania (sprzedaż wybranym podmiotom po cenach niższych od rynkowych) Lasy Państwowe uzasadniają zatem chęcią pomocy „słabszym” podmiotom rynkowym. Lasy Państwowe nie wyjaśniają jednak przekonująco jakie są korzyści ze wspomagania takich podmiotów.

Taka sytuacja stwarza już sama w sobie poważne problemy. Po pierwsze, sam system sprzedaży prowadzi do dyskryminacji kontrahentów Lasów Państwowych, co się wydaje być

niezgodne z prawem konkurencji. Dodatkowym problemem z punktu widzenia ochrony konkurencji jest istnienie w ramach sprzedaży drewna Komisji Leśno-Drzewnej, która może stanowić potencjalny mechanizm ułatwiający koordynację (facilitating mechanism).

Dyskryminacja kontrahentów Lasów Państwowych

Etap sprzedaży drewna poprzedzany jest procesem ustalania „ofert sprzedaży drewna”. Poszczególne nadleśnictwa przekazują do zatwierdzenia ilości drewna w podziale na sortymenty, które planują w danym roku pozyskać w celu sprzedaży. Na podstawie planów nadleśnictw tworzy się krajowy plan sprzedaży drewna. Drewno zaplanowane do sprzedaży dzieli się następnie na 7 różnych „pul”. Istotne jest, że dla każdego z omówionych poniżej trybów sprzedaży drewna, wydzielona zostaje odrębna pula. Jedynie sprzedaż w trybie aukcji internetowej (e-drewno) nie posiada własnej puli – sprzedaje się tam drewno pochodzące z wiatrołomów i „spady” z innych pul.

System sprzedaży stworzony przez Lasy Państwowe prowadzi do dyskryminacji kontrahentów posiadających określone cechy. Po pierwsze dyskryminowane są podmioty, które wcześniej nie nabywały drzewa z Lasów Państwowych. Zgodnie z paragrafem 11 pkt 1 podmioty te pozbawione są możliwości uczestniczenia w rokowaniach internetowych (w rokowaniach tych może brać udział tylko nabywca stały) tj. podstawowym trybie sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe. Jednocześnie należy zauważyć, iż w ramach rokowań internetowych sprzedawane jest około 80% drewna sprzedawanego przez Lasy Państwowe. Tym samym przedsiębiorcy planujący wkroczyć na polski rynek drzewny mogą nabywać drewno tylko w aplikacji e-drewno lub w systemie aukcyjnym i submisyjnym (paragrafem 10 Zarządzenia 52a). Jednocześnie należy zauważyć, iż system e-drewno oferuje m.in. surowiec drzewny, który nie został zaspokojony w ramach rokowań internetowych, nie został odebrany przez nabywców, czy też pojawił się w wyniku usuwania skutków „stanów siły wyższej”. W takich warunkach trudno oczekiwać, iż portal e-drewno zapewni przedsiębiorcom stałe dostawy drewna, które są niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Dodatkowo biorąc pod uwagę braki drewna na rynku należy zauważyć, iż ceny w systemie e-drewno mogą odbiegać (tzn. być wyższe) od cen ustalonych w rokowaniach internetowych.

W trudnej sytuacji są również podmioty posiadające krótką historię współpracy z Lasami Państwowymi. Zgodnie z obowiązującym systemem sprzedaży, ilość przyznanego drewna zależy od oceny (punktacji), którą otrzymała oferta danego przedsiębiorcy. Do oceny brane są pod uwagę trzy kryteria. Co prawda cena ma przypisaną największą wagę (50% w pierwszym etapie alokacji), to jednak obowiązuje ograniczenie w postaci ceny maksymalnej, powyżej której nie otrzymuje się dodatkowych punktów („przy wartościowaniu zapotrzebowań na drewno cena przekraczająca cenę górną traktowana jest tak, jak cena górna”). Taka konstrukcja systemu w powiązaniu z deficytem drewna na rynku powoduje, iż na przydział drewna mają wpływ w znacznej części przypadków (ofert) dwa pozostałe kryteria. W sytuacji gdy na rynku występują braki drewna, przedsiębiorcy chcąc być pewni jak najmniejszej redukcji swojego zamówienia, zaoferują cenę maksymalną. Tym samym o stopniu redukcji ich oferty będą decydowały dwa pozostałe kryteria tj. ocena syntetyczna nabywcy oraz syntetyczna ocena z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego.

W ocenie DAR, dyskryminująca jest w szczególności sama zasada przyznawania punktów w ramach kryterium syntetycznego nabywcy (waga tej oceny wynosi 30%). System został tak skonstruowany, iż Lasy Państwowe w ramach oceny tego kryterium przyznają punkty za historyczne zachowanie kontrahenta w relacjach z PGL LP, a nie za samą złożoną ofertę. Dyskryminujące są również same kryteria cząstkowe tj. liczba lat współpracy handlowej z Lasami Państwowymi (maksymalna liczba punktów przyznawana jest dla podmiotów, które współpracują z PGL LP od 12 lat), udział drewna nabywanego w celach pośrednictwa (maksymalna liczba punktów przyznawana jest dla podmiotów, które zużywają drewno tylko na własne potrzeby), czy też zróżnicowanie oferty pod względem sortymentów i liczby nadleśnictw (dyskryminowane są podmioty specjalizujące się w przerabianiu określonego rodzaju drewna). Również jak się wydaje pewien dyskryminujący charakter może mieć drugie wymienione kryterium tj. ocena z punktu widzenia utartego zwyczaju kupieckiego, które de facto zmusza przedsiębiorców do kupowania w tych samych nadleśnictwach.

Restrykcyjność systemu sprzedaży w stosunku do omawianych grup podmiotów wzmacniana jest dodatkowo przez przepisy Zarządzenia 52a dotyczące ilości drewna, którą można zamawiać w rokowaniach internetowych. Zgodnie z przepisami tego Zarządzenia oraz uchwałami Komisji Leśno-Drzewnej, w roku 2008 możliwe było złożenie oferty w wysokości do 100% mas drewna wynikających z umów na 2007 r. Tym samym przedsiębiorcy w 2008 r. nie mogli zakupić więcej drewna niż zakupili w 2007 r. w ramach rokowań internetowych,

aukcji i submisji oraz portalu e-drewno. Wspomniane zasady są szczególnie niekorzystne dla podmiotów zamierzających wejść na rynek surowca drewna oraz dla podmiotów działających od niedawna na tym rynku. Powodują one, iż zanim podmioty te osiągną oczekiwane kwoty zakupu drewna miną lata. Zasada ta jest również niekorzystna dla podmiotów działających już na tym rynku. W celu rozwoju działalności przedsiębiorcy ci zmuszeni są do pozyskiwania surowca drzewnego w systemie e-drewno.

Restrykcyjność zasad sprzedaży drewna można przedstawić na podstawie przykładu podmiotu wchodzącego na rynek drewna. Już na samym starcie (w pierwszym roku działalności) podmiot ten jest dyskryminowany. Zgodnie z zasadami sprzedaży może on nabywać drewno na aukcjach i submisjach oraz na portalu e-drewno, co spowoduje, iż nabędzie on mniejszą ilość drewna od oczekiwanej. Dodatkowo koszt tego surowca drzewnego może być wyższy niż w przypadku rokowań internetowych.

W kolejnym roku podmiot ten będzie mógł złożyć ofertę w ramach rokowań internetowych, przy czym będzie on mógł złożyć zamówienie na tyle drewna ile nabył w poprzednim roku. Dodatkowo jego oferta w ramach rokowań internetowych będzie oceniana na podstawie jego dotychczasowej historii zakupów (zakupy na e-drewno), co spowoduje zapewne jej redukcję. Tym samym w celu wyrównania ilości drewna jaką nabył w poprzednim roku lub zwiększenia tej ilości, podmiot ten będzie zmuszony do zakupów na e-drewno, czy też w ramach aukcji i submisji.

Podsumowując system sprzedaży drewna w obecnym kształcie, ogranicza rolę ceny jako mechanizmu regulacyjnego popytu i podaży. System ten zniekształca konkurencję na rynkach na, których działają nabywcy surowca drzewnego. Przede wszystkim uniemożliwia on wejście na rynek nowych uczestników, co w istocie zmniejsza presję konkurencyjną na działających na tym rynku przedsiębiorców. Brak drewna wpływa również niekorzystnie na działające już na tym rynku podmioty poprzez ograniczenie rozwoju bardziej efektywnych firm, co ma również wpływ na konkurencję na rynku.

Komisja Leśno-Drzewna

Komisję Leśno-Drzewną tworzy się w celu „zachowania obiektywizmu i jawności postępowania”. Składa się ona w połowie z przedstawicieli organizacji branżowych – nabywców drewna, a w połowie z przedstawicieli LP. Do jej zadań należy:

- korygowanie oferty sprzedaży drewna zaproponowanej przez LP;
- podział oferty na pule;
- zajmowanie stanowiska w sprawie wag kryteriów oceny w trybie ofertowo-ocenowym
- uchwalanie stanowiska w sprawie cen górnych i dolnych (widełek cenowych) dla poszczególnych grup handlowych

Jest to zatem ciało o charakterze głównie opiniodawczym. Z punktu widzenia prawa ochrony konkurencji, problemem może być fakt, że Komisja uczestniczy w procesie ustalania widełek cen regulowanych.

Pozytywne trendy w praktykach LP

W obronie systemu sprzedaży drewna wprowadzonego Zarządzeniem 52 A, należy podkreślić, że kolejne zmiany w systemie, wprowadzane przez Dyрекcję Generalną zmierzają w dobrym kierunku. Punktem wyjścia było bowiem zarządzenie 91, wprowadzające zupełnie nieprzejrzysty, w dużym stopniu zdecentralizowany system, w którym nadleśnictwa, dyrekcje regionalne a w przypadku dużych odbiorców – Dyrekcja Generalna - arbitralnie decydowały o sposobie sprzedaży, poziomach cen, a przede wszystkim o selekcji firmy, z którymi podpisywały „porozumienia długoterminowe”. Zarządzenie 52 wprowadzało scentralizowane ogólne zasady sprzedaży drewna, a więc poprawiało przejrzystość systemu, a porozumienia długoterminowe zastąpiono systemem „przrzeczeń surowcowych”. Zarządzenie 52 A wyeliminowało przrzeczenia surowcowe, jednak system oceny ofert w trybie podstawowym nadal promuje jednostki, które uprzednio korzystały z przywilejów porozumień długoterminowych lub przrzeczeń surowcowych. Wydaje się, że Dyrekcja Generalna ma świadomość wad systemu (patrz załącznik 10 do Zarządzenia 52) i stara się w sposób płynny przeprowadzić reformę systemu. [✂]

Aneks 1

Zasady sprzedaży drewna obowiązujące w PGL LP w 2009 r.

W dniu 20 listopada 2008 r. Dyrektor Lasów Państwowych Zarządzeniem nr 89 wprowadził nowe (tymczasowe) zasady sprzedaży drewna na 2009 r. Zasady te różnią się znacznie od zasad sprzedaży drewna obowiązujących do końca 2008 r.

Ogólne zasady sprzedaży drewna obowiązujące w 2009 r.

Według nowych zasad, PGL LP sprzedaje drewno w ramach następujących procedur:

- a) internetowe przetargi ograniczone w portalu leśno-drzewnym,
- b) systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno,
- c) aukcje internetowe w aplikacji e-drewno (dla jasności zwane dalej aukcjami niesystemowymi),
- d) inne aukcje i submisje,
- e) negocjacje handlowe.

Należy zauważyć, iż w odróżnieniu od starego systemu tj. systemu, który obowiązywał do końca 2008 r. nowy system wprowadził dodatkowy kanał dystrybucji tj. systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno. Jest to drugi kanał dystrybucji obok internetowych przetargów ograniczonych, w których sprzedawane jest drewno w ilościach hurtowych. W poprzednim systemie drewno to było sprzedawane tylko poprzez rokowania internetowe. Tym samym obie wymienione procedury sprzedaży drewna należą do podstawowych kanałów sprzedaży drewna odbiorcom hurtowym. Jednocześnie internetowe przetargi ograniczone oraz systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno odbywają się w okresach półrocznych (dwa razy do roku). Poprzednio rokowania internetowe odbywały się raz do roku.

Zgodnie z nowym Zarządzeniem Lasy Państwowe sporządzają roczny plan sprzedaży drewna na 2009 r. z podziałem na pule. Plan ten jest zatwierdzany przez Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych i podawany do wiadomości publicznej. Drewno będące w ofercie PGL LP dzielone jest na następujące pule:

- a) na internetowe przetargi ograniczone – 70% ogólnej masy puli oferowanej dla przedsiębiorców,

- b) na systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno – 30% ogólnej masy puli oferowanej dla przedsiębiorców,
- c) na inne aukcje i submisje,
- d) do sprzedaży detalicznej,
- e) na potrzeby własne jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych.

Tym samym porównując podział drewna na pule pomiędzy starym a obecnym systemem, można zauważyć, iż drewno sprzedawane odbiorcom hurtowym zostało podzielone na dwie pule, co wynika z tego, iż został stworzony nowy kanał dystrybucji. Według obecnie obowiązujących zasad sprzedaży drewna, 70% puli oferowanej dla przedsiębiorców przeznaczone jest na internetowe przetargi ograniczone, a 30% na systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno. Jednocześnie drewno nie sprzedane na internetowym przetargu ograniczonym powiększa pulę drewna do sprzedaży na systemowej aukcji internetowej w aplikacji e-drewno. Następnie drewno nie sprzedane na systemowej aukcji internetowej wystawiane jest na aplikacji e-drewno (aukcje niesystemowe). Natomiast drewno nie sprzedane na tej aukcji może być sprzedane w procedurze negocjacji handlowych lub przesunięte do puli detalicznej. Poniżej przedstawiamy zasady obowiązujące przy sprzedaży w dwóch podstawowych kanałach dystrybucji tj. internetowych przetargach ograniczonych oraz systemowej aukcji internetowej w aplikacji e-drewno.

Zasady sprzedaży drewna w ramach internetowych przetargów ograniczonych

Internetowe przetargi ograniczone są podstawową procedurą sprzedaży drewna. Oferta sprzedaży drewna sporządzana jest przez poszczególne nadleśnictwa lub zakłady Lasów Państwowych i zawiera ilość wyrażoną w metrach sześciennych oraz cenę minimalną. W ramach przetargów internetowych swoją ofertę mogą złożyć tylko przedsiębiorcy posiadający historię zakupów w PGL LP. Co prawda w Zarządzeniu nie ma takiego bezpośredniego stwierdzenia, wynika to jednak z tego, że Zarządzenie wyznacza dla przedsiębiorców maksymalny poziom zamówienia (bazujący na zakupach z zeszłego okresu) jakie mogą oni złożyć.

I tak według Zarządzenia przedsiębiorca składający ofertę zakupu drewna w 2009 r. może złożyć zamówienie maksymalnie na 70% faktycznie zrealizowanych zakupów drewna w m³ w PGL LP w okresie od 1.10.2007 do 30.09.2008. Natomiast w każdym internetowym

przetargu półrocznym przedsiębiorca może złożyć ofertę zakupu nie wyższą niż 35% faktycznie zrealizowanych zakupów w ww. okresie. Przy czym w drugim przetargu ograniczonym przedsiębiorca może złożyć ofertę zakupu na drewno w ilości stanowiącej różnicę pomiędzy ilością przez niego ofertowaną, a zakupioną w pierwszym przetargu.

Oferta każdego podmiotu zamierzającego nabyć drewno jest oceniana. Łączna ocena zamówienia składa się z oceny dwóch kryteriów (tj. ceny i wartości zakupów drewna), przy czym każde z tych kryteriów posiada ustaloną wagę w łącznej ocenie. W przypadku ceny waga tego kryterium w łącznej ocenie wynosi 80%, a w przypadku wartości zakupów drewna waga tego kryterium wynosi 20%. Poniżej przedstawiamy wzór według, którego oceniane są zamówienia.

$$\text{ocena łączna} = (\text{ocena ceny} * 0,8) + (\text{ocena wartości zakupów} * 0,2)$$

Za każde z wymienionych kryteriów podmiot może otrzymać ocenę mieszczącą się w przedziale od 0 pkt (minimum) do 10 pkt (maksimum).

Maksymalna ocena kryterium ceny wyznaczana jest przez najwyższą ofertę (z najwyższą ceną) z grupy klientów, którzy łącznie złożyli oferty na 95% masy w danej ofercie sprzedaży. Pozostałe 5% ofert z cenami wyższymi od najwyższej ocenionej oferty otrzymują również ocenę maksymalną. Mówiąc inaczej maksymalna ocena wyznaczana jest w ten sposób, iż poszczególne nadleśnictwa sporządzają zestawienie ofert zakupu według zaproponowanej przez klientów ceny zakupu drewna (od najniższej ceny do najwyższej). Dodatkowo zestawienie to zawiera skumulowane zapotrzebowanie klientów na drewno (według cen), przy czym wartości te podawane są w procentach (jako procent ogólnej masy zapotrzebowania). Maksymalna ocena 10 pkt (wyceniona cena) przyznawana jest temu podmiotowi, dla którego skumulowane zapotrzebowanie przekroczy 95%. Tym samym jeśli nabywca podał cenę równą lub wyższą od maksymalnie wycenionej ceny – jego oferta otrzymuje 10 pkt. W pozostałych przypadkach wartość oceny klienta ustalana jest zgodnie z zasadą proporcjonalności. Najmniejszą ocenę tj. 0 pkt otrzymuje nabywca, w sytuacji gdy zaproponował on cenę minimalną, a przynajmniej jeden klient zaproponował cenę wyższą od minimalnej.

W przypadku kryterium wartości zakupów, maksymalną ocenę otrzymuje klient, który w okresie od października 2007 r. do września 2008 r. nabył drewno o wartości 4 mln zł. lub wyższej. Minimalną ilość punktów otrzymałby kontrahent, którego wartość zakupów wyniosłaby 0 zł. W pozostałych przypadkach wartość oceny klienta ustalana jest zgodnie z zasadą proporcjonalności.

Tym samym łączna ocena oferty zakupu mieści się w przedziale od 0 pkt (minimum) do 10 pkt (maksimum). Przedsiębiorca uzyskuje możliwość zakupu drewna w ilości uzależnionej proporcjonalnie od oceny ofert. Na poniższym przykładzie prezentujemy w jaki sposób przydzielane jest drewno.

Przykład

Oferta zakupu klienta = 11.000 m³

Ocena łączna oferty zakupu – 7,227

Ilość do przydzielenia = $11.000 \cdot (7,227/10) = 7.950$ m³

W wyniku przeprowadzenia procedury, mogą wystąpić dwie sytuacje. W pierwszej sytuacji może okazać się, że przydzielono nabywcom większą ilość drewna niż została zaoferowana w ofercie sprzedaży nadleśnictwa – wtedy następuje redukcja masy przydzielonej. W drugiej sytuacji może okazać się, iż pomimo tego, że oferowana ilość drewna miała pełne pokrycie w ofertach zakupu to drewno nie zostało rozdysponowane – wtedy następuje zwiększenie ilości przydzielonej masy. Zmiana wielkości przydziału mas spowodowana ww. przypadkami będzie następowała zgodnie z zasadą proporcjonalności.

W przypadku kiedy po pierwszym internetowym przetargu ograniczonym, pozostanie nie sprzedany surowiec w ilości powyżej 100 m³ w danej grupie handlowej w poszczególnych nadleśnictwach, Dyrektor Generalny Lasów Państwowych może podjąć decyzję o ogłoszeniu drugiego przetargu. W drugim internetowym przetargu ograniczonym mogą uczestniczyć przedsiębiorcy, których oferty kupna nie zostały zaspokojone w pierwszym przetargu.

Przedsiębiorca uczestniczący w internetowym przetargu ograniczonym jest zobowiązany do spisania umowy z odpowiednią jednostką organizacyjną Lasów Państwowych w terminie 30 dni od daty ogłoszenia wyników. Nie spisanie umowy skutkuje m.in. zablokowaniem temu

przedsiębiorcy możliwości wzięcia udziału w kolejnych internetowym przetargu ograniczonym, w systemowych aukcjach internetowych w aplikacji e-drewno oraz w internetowych aukcjach e-drewno (aukcje niesystemowe) jakie odbędą się w 2009 r.

Systemowa aukcja internetowa w aplikacji e-drewno

Systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno prowadzone są dwa razy do roku. Do licytacji w serwisie aukcyjnym mogą przystąpić przedsiębiorcy zarejestrowani w Portalu Leśno Drzewnym oraz osoby fizyczne. Przedmiotem aukcji jest pula drewna określonej grupy handlowej o podobnej charakterystyce.

Każda oferta drewna wystawiona do licytacji w aplikacji e-drewno zawiera następujące dane: przewidywany czas trwania aukcji, pula licytowanego drewna, minimalna masa transportowa, cena wyjściowa, sortyment drewna, szacunkowy układ klas jakości i grubości, cennik poszczególnych klas jakości i grubości oraz wzór umowy.

W ramach aukcji internetowej licytowana cena dotyczy 1 m³ drewna. Przedmiotem licytacji puli drewna zawierającej więcej niż jedną klasę jakości i grubości, jest z pewnym wyjątkiem zazwyczaj najniższa klasa drewna. Cena pozostałych klas jakości grubości ustalana jest automatycznie w oparciu o przeliczniki jednakowe dla całego kraju.

Zakup drewna w systemowej aukcji internetowej następuje w wyniku rozstrzygnięcia licytacji. Uczestnicy licytacji mogą podawać ceny niższe lub wyższe od ceny wyjściowej ustalonej przez PGL LP. Podana cena nie może być mniejsza od ceny minimalnej również ustalonej przez PGL LP. Zwycięzcami licytacji zostają uczestnicy licytacji, którzy zaoferowali najwyższą cenę za część lub całość puli drewna. Jeżeli zostały złożone oferty z tą samą ceną o przyjęciu oferty decyduje termin jej zgłoszenia (wygrywa oferta zgłoszona wcześniej). Przy czym należy wyjaśnić, iż masa oferty może zostać zredukowana (ostatniemu uczestnikowi licytacji na liście) w wyniku wystąpienia wyższych ofert. Jeżeli w wyniku redukcji przydzielonej puli drewna uczestnik licytacji wygrywa masę niższą od określonej przez siebie jako minimalna to przysługuje mu prawo odstąpienia od oferty.

Każdy uczestnik licytacji może na bieżąco śledzić przebieg aukcji mając do wglądu: aliasy (pseudonimy) uczestników licytacji, aktualny stan rozstrzygnięcia (masa wylicytowana

w danym momencie, ceny zakupu oraz miejsce w rankingu ofert), datę i czas złożenia ofert. Uczestnik licytacji może zmienić swoją ofertę. Jeżeli jego oferta jest jedną z wygrywających, może zmienić masę i cenę tylko w górę. Natomiast jeżeli jego oferta zostanie przelicytowana powodując utratę udziału w puli drewna może zmienić wszystkie parametry oferty w dowolnym kierunku (tak jakby składał nową ofertę).

Uczestnik licytacji, który wygrał aukcję jest zobowiązany do spisania umowy z odpowiednią jednostką organizacyjną LP w terminie 14 dni. Nie spisanie umowy skutkuje m.in. zablokowaniem temu przedsiębiorcy możliwości wzięcia udziału w internetowym przetargu ograniczonym, systemowej aukcji internetowej w aplikacji e-drewno oraz w internetowych aukcjach e-drewno w danym półroczu. Blokada ta nakładana jest także w przypadku jednostronnej rezygnacji przez przedsiębiorcę z realizacji umowy lub jej części po jej podpisaniu.

Analizując nowy system sprzedaży drewna obowiązujący w 2009 r. należy zauważyć, iż nastąpiła jego duża zmiana w stosunku do poprzedniego systemu sprzedaży drewna. Kolejna zmiana systemu jest kontynuacją zmian, które zmierzają w dobrym kierunku. Nowy system jest bardziej liberalny od poprzedniego. Przede wszystkim wprowadzono kanał dystrybucji (systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno), który umożliwia nowym podmiotom wejście na rynek drewna. Zmieniono również kryteria oceny zamówień w internetowych przetargach ograniczonych w ten sposób, iż znacząco wzrosła rola ceny. W przypadku nowoutworzonego kanału dystrybucji cena jest głównym kryterium wyboru. Niemniej jednak nowy system sprzedaży zawiera pewne elementy (ograniczenie możliwości uczestniczenia w internetowych przetargach ograniczonych tylko do podmiotów posiadających historię zakupów czy też uzależnienie części oceny w tych przetargach od historycznej wartości zakupów), które mogą mieć potencjalnie antykonkurencyjne skutki, w szczególności dla nowych uczestników rynku. Z drugiej strony należy zauważyć, że przeznaczenie 30% puli oferowanego drewna do sprzedaży w ramach systemowych aukcji internetowych w znacznym stopniu powinno ograniczyć antykonkurencyjne oddziaływanie wprowadzonych zasad. Bardziej precyzyjnej oceny ich wpływu będzie można jednak dokonać najszybciej w drugim półroczu 2009 r.

