

Mateusz DOBEK, Mateusz PASZKO

OGÓLNE ZASADY ZAKUPU I ORGANIZACJI WYWOZU DREWNA Z LASÓW PAŃSTWOWYCH

W niniejszym artykule przedstawiono ogólne zasady obowiązujące w trakcie sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe. Omawiane poniżej zasady wynikają z norm prawnych oraz są regulami obowiązującego prawa. Ponadto, w pracy zostały przedstawione zasady obowiązujące w trakcie procesu wywozu zakupionego drewna z lasu. Informacje zawarte w publikacji mogą być przydatne dla osób planujących utworzenie działalności gospodarczej, związanej zarówno z obróbką, jak i transportem drewna.

WSTĘP

Przemysł drzewny w Polsce od roku 2004 wykazuje duży popyt na drewno. Wiąże się to z gwałtownym rozwojem gospodarczym kraju. Dobre warunki dla rozwoju budownictwa, które pochłania znaczną część wyrobów tartacznych, przyczyniły się do rozwoju tej gałęzi przemysłu. Stosunkowo łatwy proces wstępnej obróbki drewna oraz duży rynek zbytu przyczynił się do powstania znacznej ilości małych tartaków. W tym okresie dało się zaobserwować duży rozwój zakładów produkujących palety. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej zostały ułatwione procedury związane z transportem zagranicznym, wiele krajów europejskich wykazuje znaczny popyt na palety produkowane w Polsce. Rozwój krajowego przemysłu oraz wzrost znaczenia transportu samochodowego również miał duże znaczenie dla producentów palet. Rynek drewna okrągłego wykazuje bardzo dużą wrażliwość na wahania popytu i podaży, dlatego cena drewna ulega częstym zmianom. Z badań Płotkowskiego [1] wynika, że przy wzroście ogółu cen, wzrost ceny drewna był znacznie szybszy. Do podstawowych czynników mających wpływ na podaż i popyt na drewno zalicza się: politykę leśną państwa, liczbę ludności, stosowane technologie, eksport drewna, na który znaczny wpływ mają kursy walut oraz dochód narodowy brutto, [2]. Rynek surowca drzewnego jest specyficzny, ponieważ podaż zależy głównie od przyrostu drzewostanów, nie tylko od popytu. Drzewostany w III oraz IV klasie wieku stanowią obecnie około połowę powierzchni lasów. W związku z powyższym etat cięć rębnych będzie wykazywał stały wzrost, a w najbliższych 30-40 latach może osiągnąć maksymalne wartości. Wzrastać będzie również wielkość pozyskania drewna w stosunku do przyrostu, możliwym jest, że nawet przewyższy jego wartość, [3]. Regulacje dotyczące obrotu drewnem są więc bardzo ważne zarówno dla odbiorców jak i dla Lasów Państwowych. Zaspokojenie zapotrzebowania na drewno i zapewnienie trwałości lasów są interesami zgodnymi, dlatego niezwykle istotna jest prawidłowa gospodarka surowcem jak również przejrzystość zasad sprzedaży. Niniejsza praca ma na celu przybliżenie czytelnikowi panujących aktualnie zasad oraz etapów organizacji zakupu i wywozu drewna z Lasów Państwowych.

1. ZASADY SPRZEDAŻY DREWNA

W roku 1991 nastąpiła istotna zmiana ogólnych zasad sprzedaży drewna w Polsce. Zmiana ta wynikała z przejścia polskiej

gospodarki z nakazowo-rozdzielczej do rynkowej. Wprowadzono wówczas sprzedawanie drewna w formie "loco las". Nadleśnictwa otrzymały prawo ogłaszania przetargów na drewno oraz podpisywania umów na sprzedaż drewna z zakładami przemysłu drzewnego. W umowach takich zawarte są informacje o ilości, asortymencie oraz cenie drewna, a także terminy i sposoby zapłaty oraz odbioru surowca. Ten sposób sprzedaży pozwolił na sprzedaż dużych partii drewna w długim okresie czasu, [4].

Zgodnie z zapisem w ustawie o lasach z dnia 28 września 1991r. oraz w Statucie Państwowego Gospodarstwa Leśnego, zasady sprzedaży drewna określa i wprowadza Dyrektor Generalny Lasów Państwowych. Zarządzenie Nr 91 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 30 listopada 2001 r. dotyczyło wprowadzenia sprzedaży drewna we wszystkich jednostkach Lasów Państwowych. W załączniku nr 1 zostały określone zasady sprzedaży drewna, których celem było:

- określenie organizatorów oraz koordynatorów odpowiedzialnych za sprzedaż drewna na rynku lokalnym regionalnym i krajowym,
- zwiększenie władzy decyzyjnej na poziomie nadleśnictwa,
- elastyczna regulacja podaży drewna dla dotychczasowych i potencjalnych odbiorców.

Załącznik nr 2 określał zasady długoterminowej współpracy, pozwalając tym samym na rozwój przemysłu drzewnego oraz dając gwarancję dostaw surowca. Kryteria jakie stawiano odbiorcom to:

1. kryterium ilościowe:
 - na poziomie Generalnej Dyrekcji Lasów Państwowych, zakup powyżej 100 tys. m³ rocznie,
 - na poziomie Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych, zakup od 25 do 100 tys. m³ rocznie.
2. kryterium rynkowe, uwzględniające terminowe regulacje należności, możliwość powiększenia zakupu w przyszłości, kupno drewna o trudnej zbywalności, sytuację finansową, a także możliwości rozwoju firmy.

Pogłębiający się deficyt surowca drzewnego na rynku oraz pojawienie się zarzutów wobec Lasów Państwowych o monopolizację sprzedaży drewna przyczyniło się do wprowadzenia Zarządzenia nr 52 Dyrektora Generalnego LP z dnia 23 października 2006 r. w sprawie prowadzenia sprzedaży drewna, czyli Wewnętrzny Kodeks Leśny Handlowy. Zarządzenie regulowało czynności prawne w zakresie:

- spisywania przyrzeczeń surowcowych,
- przygotowywania ofert sprzedaży drewna na kolejny rok w rozbiciu na kwartały,

- określenie potencjalnych nabywców drewna, a tym samym zabezpieczenie interesu Skarbu Państwa,
- zasady sprzedaży drewna w sytuacjach nadzwyczajnych,
- sprzedaż drewna zakładom Lasów Państwowych.

Z początkiem roku 2007 weszły w życie nowe zasady, zawarte w Zarządzeniu nr 52. Zgodnie z nimi, firmy mogły zakupić drewno wyłącznie za pomocą Portalu Leśno-Drzewnego lub za pomocą systemu e-drewno.pl. Nabywca po rejestracji w systemie PLD i otrzymaniu kodu PIN składał ofertę zakupu. Ofertę na dany rok należało złożyć jesienią ubiegłego roku. Oferty były rozpatrywane przez program komputerowy, na podstawie kryteriów wprowadzonych przez komisję Leśno-Drzewną. Ponadto program brał pod uwagę cenę maksymalną i minimalną, historię zakupów oraz terminowe wywiązywanie się firmy z należności. Zgodnie z zarządzeniem, drewno niesprzedane w Portalu Leśno-Drzewnym, nieodebrane w ramach umów lub pozyskane w przypadku wystąpienia klęsk żywiołowych trafiło do ogólnopolskiego systemu aukcji internetowych: e-drewno.pl. W aukcji mogły brać udział zarówno firmy jak i osoby fizyczne, a jedynym kryterium była cena. Niewielka pula drewna była przeznaczana na sprzedaż detaliczną dla miejscowej ludności. Zarządzenie nr 52 zostało negatywnie ocenione przez przemysł drzewny. Wiele firm po pierwszym etapie miało zbyt mało drewna, drewno które udało się im kupić było w innych niż dotychczas miejscach, często w bardzo dużej odległości od zakładu przemysłowego. Znane były sytuacje gdy firmy z Gdańska zmuszone były wozić drewno z Bieszczad, [9].

Wynikiem działań antymonopolowych oraz postępowania karnego w stosunku do kierowników jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych było Zarządzenie nr 52A z dnia 31 października 2007 roku. Zarządzenie zostało wydane w zgodzie z obowiązującymi przepisami oraz Ustawą o Ochronie Praw Konkurencji Konsumenta. Powołana została Komisja Leśno-Drzewna, składająca się z 34 członków, z czego połowa związana była z przemysłem drzewnym. W wyniku prac komisji został wprowadzony nowy program komputerowy. Zarządzenie nr 52A obowiązywało od początku 2008 r.

Koniec roku 2008 przyniósł kolejne Zarządzenie nr 89 z dnia 20 listopada 2008r. Od roku 2009 oferta na sprzedaż drewna zawierała następujące pule:

- w przetargach ograniczonych w Portalu Leśno-Drzewnym dostępne było 70% masy przeznaczonej dla przedsiębiorców,
- pozostałe 30% w serwisie e-drewno.pl,
- aukcje i submisje,
- na sprzedaż detaliczną,
- na potrzeby jednostek organizacyjnych LP.

Masy drewna nie sprzedane w przetargach ograniczonych miały trafiać na e-drewno.pl. Masy nie sprzedane w e-drewno trafiały do sprzedaży detalicznej lub podlegały negocjacom handlowym.

Wynikiem wieloletnich negocjacji przedstawicieli obydwu zainteresowanych stron wprowadzono nowe zasady sprzedaży drewna na rok 2013. Zmiany miały na celu stabilizację cen oraz zapewnienie dostatecznej ilości surowca dla przemysłu, a także możliwość rozwoju firm. Dokumentem wprowadzającym nowe zasady stało się Zarządzenie Nr. 82 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 19 listopada 2012 r. Hurtowa sprzedaż drewna w roku 2013 odbywała się w na podstawie trzech procedur internetowych:

- sprzedaży ofertowej w Portalu Leśno-Drzewnym (PLD) dla klientów z tzw. historią zakupów (tych, którzy nabywali już surowiec od LP),
- sprzedaży ofertowej w PLD dla firm, które realizują nowe inwestycje,
- aukcjach w aplikacji „e-drewno” dla wszystkich zainteresowanych.

Dzięki tym regulacjom przedsiębiorcy mogli zawierać z Lasami Państwowymi bezterminowe umowy. Zawieranie takich umów wiązało się z korzyściami, zarówno dla Lasów Państwowych, zapewniając zbyt na drewno oraz stabilizację dochodów jak również przedsiębiorcom, którzy uzyskali możliwość swobodnego prowadzenia działalności oraz rozwoju.

Aktualnie obowiązujące przepisy definiuje zarządzenie nr 46 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 24. października 2016r. w sprawie sprzedaży drewna prowadzonej przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe. Zarządzenie na nowo i precyzyjnie określa poszczególne tzw. rynki właściwe oraz odpowiadające im formy sprzedaży, w celu uwzględnienia specyfiki różnych sortymentów surowca, nabywców lub innych okoliczności. Są to przede wszystkim rynek podstawowy (główna pula surowca dla przedsiębiorców drzewnych, którzy kupowali już wcześniej od LP) oraz rynek dla rozwoju (pula dla przedsiębiorców budujących nowe zakłady, zwiększających moce produkcyjne, dla nowo powstałych podmiotów), na których sprzedaż będzie prowadzona w internetowym Portalu Leśno-Drzewnym. Sprzedaż na rynkach detalicznym (drewno głównie dla osób fizycznych), drewna niszowego czy węgla drzewnego wypalanego w tradycyjny sposób, drewna energetycznego dla przedsiębiorstw lub przeznaczonego na cele programu LP wspierania samowystarczalności energetycznej samorządów, będzie odbywała się na zasadzie negocjacji cenowych między stronami. Drewno szczególne (cenne) będzie sprzedawane na submisjach lub aukcjach, gdzie decyduje cena. Z kolei surowiec z tzw. rynku uzupełnień (głównie niesprzedany w innych procedurach, także pochodzący np. z klęsk w lasach) będzie sprzedawany na internetowych aukcjach w aplikacji e-drewno i tu również decydować będzie tylko cena, [12, 16].

Istotne zmiany dotyczą również kryterium cenowego w przetargach na rynkach podstawowym i dla rozwoju. Zarządzenie wprowadza pojęcia ceny odmowy, ceny proponowanej i ceny górnej – pewnych ram, w których klienci będą konkurować. Pierwsza to cena, za którą oferent otrzyma 0 punktów, czyli taka, która nie jest akceptowalna dla LP ze względów ekonomicznych. Druga to sugerowana cena, która powinna zapewnić danemu klientowi kupno dostatecznie dużej ilości surowca, jakiego poszukuje, a zarazem zapewnić LP wystarczające środki na realizację ich ustawowych zadań. Trzecia to cena, przy której klient powinien uzyskać maksymalnie dużą część poszukiwanego surowca. Oferenci teoretycznie będą mogli proponować ceny wyższe niż cena górna, ale nie będzie to już zwiększało punktacji ich oferty pod tym względem (mechanizm ten ma wykluczyć ryzyko sztucznego zawyżania cen w celu wyeliminowania i odcięcia od surowca słabszych konkurentów). Nowością stanowią również dogrywki. Przy każdej dogrywce możliwe będzie modyfikowanie ceny zakupu, podwyższając ją stosownie do odpowiedzi w poprzednich dogrywkach. Zgodnie z zarządzeniem, w sytuacjach szczególnych, nadzwyczajnych możliwe będzie rozstrzygnięcia korygować w postępowaniu negocjacyjnym, [12, 16].

W porównaniu do poprzednich lat, novum stanowi również kryterium „geografii zakupu”. Na przykład na rynku podstawowym o tym, ile surowca faktycznie kupi klient, decydować będzie ocena jego oferty, ta natomiast oparta będzie zgodnie z [12,16] na trzech kryteriach: w 65 proc. na cenie, w 25 proc. na tzw. zwyczaju kupiec-kim (historii jego dotychczasowych zakupów od LP), natomiast w 10 proc. na tym, na ile blisko znajduje się nadleśnictwo w którym przedsiębiorca chce kupić drewno od zakładu, gdzie zostanie ono przerobione. Podmioty nabywające surowiec w Portalu Leśno-Drzewnym zobowiązane są do wprowadzania prawdziwej lokalizacji swoich zakładów przerabiających drewno. Informacje te są na bieżąco weryfikowane przez pracowników nadleśnictw. Dzięki wprowadzeniu systemu informatycznego, przedsiębiorcy będą mogli

dokonywać symulacji (uwzględniających zarówno odległość, jak i proponowaną przez nich cenę oraz historię ich dotychczasowych zakupów), gdzie, za ile i jaką masę surowca mogą nabyć na optymalnych dla nich warunkach.

2. ORGANIZACJA WYWOZU DREWNA Z LASU

Pierwszy etap, w łańcuchu dostaw surowca drzewnego, stanowi proces pozyskiwania drewna. Lasy Państwowe, na podstawie nieograniczonych przetargów, zlecają wykonywanie prac leśnych Zakładom Usług Leśnych (ZUL). Jest to efekt prywatyzacji usług leśnych, spowodowanej przystosowaniem się jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych do wymagań gospodarki wolnorynkowej, [13]. Obecnie, w uproszczeniu można wyróżnić dwie zasadnicze grupy maszyn leśnych, związanych z pozyskaniem drewna, [17]:

- harwestery – operacje technologiczne, które obejmują m.in. ścinanie drzew, okrzysywanie i wyrzynkę sortymentów,
- forwardery – operacje transportowe (zrywka i wywóz drewna).



Rys. 1. Przykładowe zestawy do pozyskiwania drewna, harwester (strona lewa), forwarder (strona prawa), [17]

Pojazdy wielkogabarytowe (rys. 2) zazwyczaj nie wjeżdżają w głąb lasu, w związku z tym, po ścięciu i usunięciu gałęzi, drewno transportowane jest najczęściej do dróg wywozowych przez forwardery.



Rys. 2. Przykładowy zestaw wywozowy podczas załadunku drewna stosowego

Pozyskanie drewna, a w tym przetransportowanie go do punktu odbioru – zazwyczaj drogi umożliwiającej poruszanie się samochodów wielkogabarytowych, wchodzi w zakres obowiązków Lasów Państwowych. Koszt, związany z wywozem drewna z punktu odbioru pokrywa nabywca. Głównym czynnikiem decydującym o rodzaju transportu są zgodnie z [15] wymiary surowca drzewnego. W związku z takim podziałem wyróżnia się trzy rodzaje transportu:

- drewna wielkowymiarowego wyrabianego w pojedynczych sztukach o minimalnej średnicy w górnym końcu bez kory 14 cm,
- drewna średniowymiarowego wyrabianego w dłużycach, kłodach, wałkach i szczapach,
- drewna małowymiarowego jako drobnica użytkowa i opałowa której średnica dolna w korze nie przekracza 7 cm.

Po zakończeniu procedur przetargowych oraz formalności związanych z zapłatą za drewno rozpoczyna się organizowanie wywozu.

Przedsiębiorca, który nabył drewno umawia z leśniczym termin wywozu drewna. Jeżeli przedsiębiorca posiada transport, w umówionym terminie wysyła własny samochód. Jeśli natomiast nie posiada własnego taboru wynajmuje firmę przewoźową. W miejscu i o ustalonym terminie stawia się przewoźnik.

Najczęściej miejscem spotkania jest leśniczówka lub najbliższy duży parking, tam stawia się również leśniczy lub podleśniczy danego leśnictwa i doprowadza przewoźnika do miejsca składowania drewna. Na miejscu, przedstawiciel odbiorcy dokonuje oceny zgodności jakości oraz ilości drewna po czym przystępuje do fazy załadunku drewna na pojazd wywozowy. Przy wywozie drewna stosowego bardzo często zdarza się, że drewno jest złożone w kilku miejscach. W wyjątkowych sytuacjach, gdy jedno leśnictwo nie posiada dostatecznej ilości drewna pojazd uzupełniany jest w leśnictwie sąsiednim. Ostatnią częścią załadunku drewna jest jego formowanie i zabezpieczanie ładunku na pojeździe tak by podczas poruszania się po drogach publicznych drewno nie wystawało poza obrys pojazdu. Następnym etapem jest sporządzenie przez pracownika Lasów Państwowych dokumentacji przewoźowej, czyli kwitu wywozowego. Kwit wywozowy drukowany jest w czterech egzemplarzach, dwa zostają w leśnictwie, dwa otrzymuje przewoźnik. Każdy egzemplarz jest podpisany przez przewoźnika oraz pracownika Nadleśnictwa. Na kwicie wywozowym znajduje się numer upoważnienia dla danego przewoźnika oraz informacje o ilości, ciężarze, sortymencie oraz informacje o pochodzeniu drewna. Dokument ten stanowi podstawę legalności drewna w przypadku kontroli pojazdu. Zawarte w nim informacje może kontrolować: straż leśna, policja oraz inspekcja transportu drogowego. Po rozładunku drewna w bazie firmy, przewoźnik przekazuje kwit wywozowy przedsiębiorcy. Dla przedsiębiorcy jest to informacja ile drewna zostało przywiezione z danego Nadleśnictwa oraz podstawa do ewentualnej reklamacji, jeżeli stwierdzi niezgodność faktycznych cech drewna z zawartymi w umowie. Kwit wywozowy jest również podstawowym dokumentem który przedsiębiorca musi okazać w przypadku kontroli drewna w bazie firmy przez straż leśną lub inne organy kontrolne.

PODSUMOWANIE

W pracy przedstawiono ogólne zasady obowiązujące w trakcie sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe oraz charakterystyczne etapy wywozu zakupionego drewna z lasu. Drewno w Polsce jest naturalnym bogactwem, które jest całkowicie odnawialne. Regulacje dotyczące obrotu drewnem są bardzo ważne zarówno dla odbiorców jak i dla Lasów Państwowych. To, w jaki sposób Lasy Państwowe sprzedają drewno, zależy przede wszystkim od rodzaju surowca, ale również od kategorii nabywcy. Wszelkie zapisy w Statucie Państwowego Gospodarstwa Leśnego dotyczące obrotu drewnem ulegają ciągłym zmianom i modyfikacjom. Jest to wynik dążenia do zapewnienia stabilności w sektorze handlu drewnem, poprzez uwzględnianie aktualnych postulatów branży drzewnej oraz rozwiązywanie pojawiających się problemów.

BIBLIOGRAFIA

1. Płotkowski K., *Las jako majątek miejsce pracy i źródło utrzymania*, „Sylwan” 1998, nr 3.
2. Paschalis P., *Prognoza zmian użytkowania lasów w Polsce*, „Sylwan” 1993, nr 7.
3. Bruchwald A., *Regulacje między użytkownikiem głównym i przyrostem*, Warszawa 2004
4. Mieczkowski A., *Transport drewna dla techników leśnych*, Oficyna Edytorska - Wydawnictwo Świat, Warszawa 1993.

5. Ustawa o lasach (Dz. U Nr 101 poz. 444 z późniejszymi zmianami z 1991 roku).
6. Zarządzenie nr 91 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dn. 30 listopada 2001r. w sprawie prowadzenia sprzedaży drewna w PGLLP (Znak: PA -80-121-2001).
7. Zarządzenie nr 52 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dn. 23 października 2006r. w sprawie ustalenia sposobu sprzedaży drewna przez PGLLP, czyli Wewnętrzny Kodeks Leśno Handlowy (Znak: OM- 906-1-125/ 06).
8. Zarządzenie nr 52A Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dn. 31 października 2007r. w sprawie ustalenia sposobu sprzedaży drewna przez PGLLP, czyli Wewnętrzny Kodeks Leśno Handlowy (Znak: OM- 906-1-125/ 07).
9. Kwiecień E., *Dla Lasów Państwowych sukces a dla drzewiarzy...*, „GłosLasu” 2007, nr 5.
10. Zarządzenie nr 89 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dn. 20 listopada 2008r. w sprawie sprzedaży drewna przez PGLLP na rok 2009 (Znak: OM -906-1-530/08)
11. Zarządzenie nr 82 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dn. 19 listopada 2012r. w sprawie sprzedaży drewna przez PGLLP na rok 2013 (Znak: EM-900-10/12).
12. Zarządzenie Nr 46 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 24 października 2016 roku w sprawie zasad sprzedaży drewna prowadzonej przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (Znak: ZM.800.2.2016).
13. Lokalne uwarunkowania rozwoju prywatnych firm leśnych na przykładzie wybranego nadleśnictwa Dariusz Zastocki, Tadeusz Moskalik, Jarosław Sadowski, Łukasz Mokrzyński, Marek Dytkowski
14. Lewaszkiewicz Ł., Grieger A., Żukowska K., Chojnacki J., *Organizacyjne i techniczne uwarunkowania transportu drewna na poziomie nadleśnictwa*, Autobusy : technika, eksploatacja, systemy transportowe 2012, R. 13, nr 5 : 260-265
15. Sielwanowski M., *Organizacja wywozu drewna w Polsce*, „Gazeta przemysłu drzewnego” 2008, nr 5.
16. Statut Państwowego gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe (Dz. U Nr 134 poz 692 z 1994 roku).
17. Źródła internetowe:
 - www.lasy.gov.pl
 - www.e-drewno.pl

General aspects of sales and organization of wood transportation from State Forests

This paper outlines the general principles governing the sale of timber by the State Forests. Discussed rules result from the legal norms and they are part of applicable law. In addition, the principles of the process of wood transportation purchased from the State Forests were presented. The information contained in this publication may be of interest to those planning to open a business, both in the wood processing and transportation sector.

Autorzy:

mgr inż. **Mateusz Dobek** – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Leśny

mgr inż. **Mateusz Paszko** – Politechnika Lubelska, Wydział Mechaniczny, Katedra Termodynamiki, Mechaniki Płynów i Napędów Lotniczych