

Rynek drewna o strukturze monopolowej może pozostawać rynkiem wolnym!

SYMPOZJUM | Współpraca dolnośląskiej RDLP z przemysłem drzewnym

TEKST I FOT. Janusz Bekas

Spełniony jest także warunek doskonałej konkurencji w zakresie: wielu kupujących i sprzedających (nadleśnictwa), identyczność produktu, swoboda wejścia na rynek i wyjścia z niego oraz doskonała informacja.

Okazuje się, że z naukowego punktu widzenia rynek drewna o strukturze monopolowej może pozostawać rynkiem wolnym, bo kupujący i sprzedający zawierają transakcje dobrowolnie, jednak nie będzie on rynkiem ekonomicznie najefektywniejszym. Ale i tak działalność ustawowego monopolisty można połączyć z funkcjonowaniem wolnego rynku.

Naukowy wywód ukazał inny punkt widzenia i był na tyle „innovacyjny”, że tym razem nie wywołał polemiki nabywców drewna uważających, iż w przypadku rynku drewna trudno mówić o wolnym rynku.

Sprawdza się Protokół Przekazania

Coraz istotniejszy aspekt wymagań i sposobów pomiaru kupowanego surowca omówił Jędrzej Kasprzak, kierownik ds. zakupu surowca w Swiss Krono w Żarach. Zapotrzebowanie tego producenta na surowiec drzewny wynosi obecnie 2 mln m³. W 67 proc. jest to drewno okrągłe, przede wszystkim sosnowe S2a oraz trociny, zrżyny i poprodukcyjny materiał tartaczny.

Od paru lat producent szerokiej gamy płyt MDF, OSB, blatów kuchennych, parapetów i paneli dokonuje zakupu surowca na Protokół Przekazania. Ma zawarte umowy z nadleśnictwami, które zgłaszają drewno przygotowane w dużych stosach do odbioru przez przedstawiciela firmy. Po odbiorze leśniczy drukuje z rejestratora Protokół Przekazania drewna, który po podpisaniu przez obie strony jest dokumentem rozchodowym, z określoną datą wywozu drewna. Na tej podstawie Swiss Krono wystawia kwity przewozowe przewoźnikowi, wpisującemu po załadunku masę drewna i numerostu załadowanego na pojazd.

– W ten sposób przyjęto łącznie w 2016 roku około 300 000 m³ surowca – mówił Jędrzej Kasprzak. – To system wygodny

dla obu stron. Leśniczy nie musi być obecny przy każdym załadunku drewna, nie jest odpowiedzialny za ewentualne przeładowanie samochodów wywozowych, znacznie ograniczona jest liczba tworzonych dokumentów i ograniczone uszkodzenia dróg leśnych, bo nie trzeba na te drogi wjeżdżać za wszelką cenę. Dostępność surowca do wywozu w ciągu 24 godzin pozwala na jego lepszą organizację, jest możliwość wykorzystania lżejszych pojazdów, a przede wszystkim las jest dla nas łatwo dostępnym magazynem zewnętrznym. Średnio mamy w lasach około 80 000 m³ surowca, bo nie trzeba oglądać się na stan zapętnienia własnego magazynu i możemy realizować odbiory w każdej chwili.

Swiss Krono odbiera w ten sposób sporo drewna z dolnośląskich i wielkopolskich nadleśnictw, więc większość spostrzeżeń dotyczących przejmowania drewna na PP zostało tam usuniętych, jednak spotkanie z nadleśniczymi wykorzystano do przekazania uwag, żeby unikać kłopotów i nieporozumień. Ten duży odbiorca przekonuje bowiem leśników do akceptacji jeszcze innych systemów pomiaru drewna w stosach, przedstawiając ich rezultaty. Póki co z Nadleśnictwa Świeradów nabywa się drewno nie w m³, ale w tonach atro. Ta metoda polega na określaniu ciężaru netto absolutnie suchego drewna w partii dostarczonego surowca. Dokonuje się porównawczych pomiarów stosów metodą fotograficzną i laserową, żeby można było je wprowadzić do stosowania.

Co doskwiera w kontaktach z jednostkami RDLP we Wrocławiu?

– Jest potrzeba stworzenia formalnej możliwości układania w jednym stosie drewna z różnych wydzieleń, weryfikacji współczynników zamiennych m³/m³ dla drewna stosowego oraz przejścia na elektroniczne przesyłanie kwitów – mówił Jędrzej Kasprzak, który wykorzystując obecność na seminarium Andrzeja Ballauna, dyrektora marketingu w DGLP, przekazał też leśnikom propozycje zmian w obecnym systemie sprzedaży drewna.

Natomiast wieloletni partnerzy dolno-



Aktualną sytuację na rynku drzewnym krótko przedstawił w Mojeńcach Andrzej Ballaun (drugi z prawej).

śląskich nadleśnictw – Sklejka Orzechowo SA oraz Sklejka-Eko SA – skoncentrowali swoje wspólne wystąpienie na problemach niedoboru surowca sklejkowego, oferowanego do sprzedaży. Wspólnie potrzebują w tym roku 105 000 m³ surowca WB1 w gatunkach Ol, Brz, Bk i So. Tegoroczna oferta sprzedaży takiego sklejkowego surowca była symboliczna – w przypadku drewna brzożowego do ogólnej masy drewna wielkowymiarowego, to zaledwie 3,01 proc.

Co ważniejsze – z zestawienia podaży drewna sklejkowego, przedstawionej przez Piotra Nelkę, kierownika Działu Logistyki i Zakupów Sklejki Orzechowo, wynika, że w latach 2000-2017 podaż ta spadła z około 3 000 m³ brzozy czy 1 100 m³ olchy do odpowiednio: 675 i 103 m³. Łączna podaż drewna sklejkowego osiągnęła w tym roku poziom 1 175 m³, podczas gdy w latach 2005-2006 była na poziomie ponad 7 500 m³. Efekt jest taki, że oba zakłady zmuszone są sprowadzać surowiec z odległych nadleśnictw, gdyż w jednostkach RDLP Wrocław udało się zakupić jedynie 24 proc. zakontraktowanego surowca liściastego, z każdym rokiem... coraz droższego! W 2013 r. za m³ WB1 brzoza płacono średnio 261 zł, a w tym roku – 326 zł. Za sortyment WO – odpowiednio: 165 i 203 zł. W przypadku drewna sosnowego te wzrosty wynoszą: WB1 – 369 zł w 2013 r. i 421 zł w 2017 r. oraz WO – 221 zł i 260 zł.

Jaki surowiec najlepiej optaca się przerabiać?

– Wobec znaczącej różnicy cen surowca w klasach grubości I, II czy III, przeprowadziliśmy analizę opłacalności przerobu poszczególnego drewna – mówiła Renata Szczepka, kierownik logistyki wejścia w Sklejka-Eko. – Z relacji cen drewna okrągłego, przy założeniu stałego kosztu łuszczeni, wynika, że najefektywniejszy jest przerób surowca w klasie grubości II, czyli o średnicy do 29 cm, którego średnia cena w przypadku brzozy wynosi około 292 zł. Za surowiec o grubości 38 cm trzeba zaś zapłacić aż 427 zł. Wyliczono także, że jednakową opłacalność można by osiągnąć przy średnich cenach drewna brzożowego w poszczególnych klasach: 187,82 zł; 291,88 zł i 344,46 zł. W przypadku buku cena w III klasie grubości musiałaby wynosić średnio 390,36 zł, a nie 402,27 zł, zaś sosna w III klasie grubości powinna kosztować 434,16 zł, a nie 466,98 zł.

Przedstawiciele obu firm namawiali leśników, żeby podjęli trud skrupulat-

niejszej manipulacji surowca, bo wówczas większa będzie oferta drewna sklejkowego i za taki surowiec uzyskają wyższą cenę, a odbiorcy pozostałej części dłużyc chętnie kupią ten surowiec za trochę niższą cenę. Postulowali także zlikwidowanie kryterium geografii zakupu dla nabywców sortymentu sklejkowego, który jest oferowany tylko w niektórych regionach, więc nie z własnej woli tracą „argumenty” w przetargach. Wiąże się z tym niekorzystny udział klas sortymentów WB1 i WO. Za minus obecnego systemu uważają niespójność ofert sprzedaży z danymi historycznymi nadleśnictw, ograniczoną możliwość zwiększenia historii zakupowej oraz brak możliwości zmiany grup handlowo-gatunkowych i dokonania korekty mas surowca dla uwzględnienia aktualnego zapotrzebowania produkcyjnego, gdy surowiec zakupuje się na cały rok.

Niby mało reklamacji, ale... naciski są

Tematem, który „ożywił” przedstawicieli przemysłu drzewnego była analiza reklamacji na drewno w 2016 r., przedstawiona przez Pawła Zelenay, zajmującego się nadzorem gospodarki drzewem w RDLP Wrocław. Po zaprezentowaniu aspektów prawnych reklamacji i tytułów prawnych regulujących roszczenia nabywców oraz odpowiedzialność LP z tytułu rękojmi za wady, przytoczył wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 31.07.2015 r. (VI ACA 2/13), w którym stwierdzono, że „postanowienie umowne, określające czas rozpatrzenia reklamacji na 14 dni roboczych, jest sprzeczne z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa, a zatem bezwzględnie nieważne”.

Z przedstawionych danych wynikało, że reklamacje nie są zbyt dokuczliwe dla RDLP, albowiem odbiorcy w zeszłym roku zakupili 3 256 772 m³ drewna, w tym 3 136 866 m³ grubizny, a zareklamowali drewno na ogólną masę 8 519 m³, co stanowiło 0,26 proc. Grubiznę reklamowano częściej, bo wskaźnik reklamacji wynosi 0,27 proc. Z owych 8 519 m³ za zasadne uznano 5 348 m³. Powodem reklamacji były błędy pomiaru – zły pomiar długości lub średnicy i niewłaściwe potrącenia na korę, niedokładna wyróbka – złe okrzuszenie, brak usuniętych napłyłów, jawne wady drewna, widoczne gołym okiem, ukryte wady – w środkowych warstwach drewna oraz brak znaków lub etykiet, niezgodności asortymentowe lub gatunkowe. Zdecy-

dowanie najwięcej reklamacji, bo 85 proc. dotyczyło jawnych wad drewna.

Przyczyny nieuznania reklamacji to brak potwierdzenia zgłoszonych wad, błędy formalne zgłaszającego, takie jak przekroczenie terminu zgłoszenia drewna czy dokonanie jego przetarcia lub rozmanipulowania, nieokazanie drewna do kontroli oraz odstąpienie od reklamacji. Szczególnie zadziwił zebranych wysoki procent odstępujących od reklamacji! Dało się słyszeć na sali komentarze – wskutek nacisków leśników.

Najczęściej w RDLP Wrocław kwestionowano wielkowymiarowe drewno świerkowe, co tłumaczy się sporą ilością posuszu, wskutek obumierania tego gatunku z powodu długotrwałej suszy. W zakresie drewna średniowymiarowego reklamacje dotyczyły w równej mierze drewna sosnowego, jak i dębowego.

Do niektórych przedstawionych liczb krytycznie odniósł się Konrad Jaskulski, właściciel firmy Drewnex z Piecowic k. Wrocławia, którego firma zgłasza każdego roku wiele reklamacji, ale niekiedy przyzmyka się oko na np. niedokładną wyróbkę drewna, żeby uniknąć dodatkowych kosztów obsługi reklamacji.

Niezadowolony z powodu mieszania drewna świeżego i posuszu zgłosił Marek Gład, dyrektor ds. zakupu drewna w firmie Kronospan, której nie jest obojętne, jaki surowiec jest przeznaczony na określony typ wyrobu. Niby nie ma powodu do reklamacji, ale taka praktyka jest uciążliwa dla odbiorcy, gdy trzeba rozdzielać surowiec, bo innego drewna wymaga produkcja OSB, a innego płyt wiórowych.

Uwagi zgłaszali też Jędrzej Kasprzak oraz Piotr Nelka i inni uczestnicy seminarium, uzyskując zapewnienia Arkadiusza Wojciechowicza, zastępcy dyrektora ds. gospodarki leśnej w RDLP Wrocław, że obecni w sali nadleśniczkowie dopilnują unikania nieprawidłowości w przekazywaniu surowca do sprzedaży. Na pewno wiele niejasności co do aktualnej sytuacji na rynku drzewnym rozwiął w swojej wypowiedzi Andrzej Ballaun, zapowiadając na przykład, że do historii zakupu planuje się wpisywać tylko część zakupionej teraz masy drewna pokłeskowego. Ostateczne decyzje miały być znane po wrzesniowym posiedzeniu Komisji Drzewnej.

Sternicy RDLP we Wrocławiu zapowiadają kontynuowanie spotkań z przemysłem drzewnym, żeby na bieżąco reagować na uwagi i zastrzeżenia. ●

Inicjatorem i gospodarzem sympozjum jest Artur Dyrzc, nadleśniczy Nadleśnictwa Wołów.

– Sprawdzają odbiór surowca na Protokół Przekazania – mówi Jędrzej Kasprzak.

