

Antoni Gąssowski

Polsko-niemiecka walka o drewno

Las „tnie” polskich przedsiębiorców?

Założmy iż mamy nie tylko pomysł, ale i pieniądze na biznes. I chcielibyśmy założyć firmę specjalizującą się w produkcji surowca drzewnego. O ile kilka lat temu podobny koncept miał szansę „wypalić”, to dziś polski przedsiębiorca z takim planem może się pożegnać już na dzień dobry. Dlaczego? Okazuje się, że Lasy Państwowe potrafią swych nowych klientów ostro ciąć po kieszeni...



Jesteś nowy w branży? Spadaj na drzewo!

- Pracuję w drewnie, „robię” w tym interesie już wiele lat. Kocham to, czym się zajmuję, drewno kochają też obaj moi synowie. Nie kocham za to Lasów Państwowych, przede wszystkim za ich obecną politykę handlu swoim towarem – mówi pan Mieczysław Szabla z Mysłakowic. – Dziś do taniego drewna, które sprzedają Lasy Państwowe, mają dostęp jedynie wybrani, czyli ci najbogatsi, ci którzy od dawna kupują wielkie jego ilości. Nowi, młodzi, przedsiębiorczy Polacy, mogą jedynie pomarzyć o lukratywnym, drzewnym biznesie! Jesteś

nowy, spadaj na drzewo - tak podsumować można politykę sprzedaży drzewa przez LP – dodaje M. Szabla. – Wszystko rozbija się o aukcje, wystawiane przez Lasy, aukcje, które okazują się praktycznie nieosiągalne dla nowo na nie przybyłych. Ci, którzy nie mają dłuższego „stażu” w branży, w ogóle się na te aukcje nie dostają! – tłumaczy. Jak wspomniana sprzedaż działa – wyjaśnił *Nowinom* średni przedsiębiorca z okolic Jeleniej Góry. – LP sprzedają drewno niejako trójspособem. Po pierwsze na tak zwanym *Portalu*. Tutaj może je nabyć w atrakcyjnej cenie ten, kto posiada ugruntowaną już „historię zakupu” drzewa od Lasów Państwowych. Na *Portalu*, raz do roku zakupić może 70 procent bilansu dwóch ostatnich lat. Przykład – w roku ubiegłym i dwa lata temu kupiliśmy w sumie 10 tysięcy metrów sześciennych drewna. Bilans na jeden rok wypada nam po 5 tysięcy. W efekcie Lasy Państwowe umożliwiają nam kupno 70 procent z owych 5-ciu tysięcy „kubików”. Tak to działa. Oprócz *Portalu* jest jeszcze wystawiana dwukrotnie w ciągu roku tak zwana aukcja *systemowa*, gdzie ceny nie są już tak okazyjne, bywa, że dwukrotnie wyższe. Trzecia z możliwości to zakup przez *E-Drewno*, czyli walka o „okrawki”, o ten surowiec który Lasom się „został” z takich czy innych powodów. Tu nawet początkujący przedsiębiorca ma możliwość dokonania zakupów, ale kwoty które trzeba wyłożyć nie są nawet zbliżone do tych z *Portalu*. Te zasady są tak twarde, że nikt nowy nie wejdzie na rynek – nowo przybyłych ceny po prostu ścinają z nóg.

Dwa miliony na start?

- O ile ceny startowe są zaporowe, to LP wychodzą nowym przedsiębiorcom naprzeciw – twierdzi właściciel średniego zakładu produkcyjnego spod Jeleniej Góry, pragnący zachować anonimowość. – Szkoda, że tylko w teorii - dodaje.

- Dlaczego? Jeżeli jestem nowy na rynku i mogę uruchomić produkcję na poziomie ponad 5 tysięcy metrów sześciennych w skali roku, wtedy mam dostęp do puli drewna inwestycyjnego w Lasach Państwowych i mogę sobie drewno z tejże puli licytować. Ale to dotyczy tego, kto ma minimum dwa miliony złotych w kieszeni. A takimi kwotami nie każdy przecież dysponuje. Jeżeli nie mam takich możliwości, zostaje mi jedno wyjście: na starcie płacić za surowiec dwukrotnie więcej niż ten kto już na rynku działa. Ja zacząłem prowadzić swój biznes kilka lat temu. I nie był to jeszcze zły moment na start. Dziś, przy obecnych warunkach, na rozkręcenie interesu bym się w ogóle nie decydował, bo to się po prostu nie opłaca.

Lasy podbijają ceny?

Niestety nie tylko „żółtodzioby” drzewnego biznesu mają pod górkę. Okazuje się, że tak zwani „starzy wyjadacze” spotykają się z niemięjszymi kłopotami...

- Powiem panu szczerze; jestem wściekły – mówi Jan Bezlapowicz, przedsiębiorca z Kowar.

– Tydzień temu kończyła się licytacja, mnie – na podstawie historii moich zakupów przysługiwać miało 800 kubików drzewa, mogłem jednak kupić jedynie 600. Zostało mi 200 kubików do kupna, bo niby mam tę pulę, ale co się okazuje? Ano to, że drewna nie ma! Zaglądałem w komputer, a w drugiej części aukcji Portalu leśno-drzewnego, drewno bukowe jakby wyparowało, jakby diabeł ogonem je nakrył. Znajdzie się ono, co do tego nie mam wątpliwości, ale nie tam gdzie trzeba. Bo zniknęło z *Portalu*, gdzie mogłem je pozyskać za 160 zł za kubik, pokaże się za to na pewno na E-Drewno, po 300 zł za metr sześcienny!

Ustalam ceny dla swoich kontrahentów, ale przy opcji 300 zł za metr, jestem na zero, nic nie zarabiam, albo i tracę! Biorę to drewno żeby utrzymać poziom produkcji, ale jak to się ma do moich zysków? Zrobię to tylko żeby kontrahenta nie stracić. To jest zwyczajne nabijanie kasy przez Lasy Państwowe! Na E-Drewnie surowiec się licytuje.

- Skąd ja mam wiedzieć z kim ja się licytuje na tym E-drewnie? Przecież tego nie widać, nie wiem kto siedzi przy innych komputerach? A kto mnie zapewni, że cen aukcyjnych nie podbijają sztucznie pracownicy Lasów? Tego się nigdy nie dowiem! Jakbym widział czarno na białym że jakiś tam tartak sobie ceny podbija bo chce kupić więcej drewna, - w porządku! Niech sobie podbija! To zasada wolnego rynku. Ale jeśli robi to urzędnik leśny, to jest skandal! – dodaje „anonimowo” inny z lokalnych przedsiębiorców.

- To wcale nie jest jakaś teoria spiskowa – uzupełnia wypowiedź Mieczysław Szabla z Mysłakowic. – Ja od jakiegoś czasu mam uzasadnione podejrzenia co do tego podbijania cen. Drewno znika tajemniczo z tańszych aukcji, aby magicznym sposobem pojawić się na tych, gdzie winduje się ceny. Czy taka sytuacja nie rodzi choćby zachęty do niepełnej uczciwości zbywcy surowca? Przecież wszyscy w branży o tym mówią i to głośno. Ten system rodzi potencjalne patologie i to liczne!

Giganci zza Buga kupują wszystko...za bezcen

- Dwie, trzy niemieckie firmy kupują polskie drewno prawie w całości. Polskim przedsiębiorcom zostają się okrawki! – irytuje się Roman Romaniak z Mysłakowic. Drzewne giganty wpadają na aukcje *Portalu*, i kupują wszystko co się da. Drewno pierwszej kategorii,

dobrej jakości. Wszystko wzdłuż i wszerz wykupują i wywożą do siebie, aby dalej sprzedawać, lub produkować. Nie ma u nas dla nich żadnych ograniczeń, mogą brać ile chcą, a nam zostawia się ochłapy. - Nie jest tajemnicą jak Niemcy podchodzą do kwestii wycinki swoich lasów. Oczywiście wolą pozyskać drewno od sąsiadów. Kupują u nas ile wlezie, od swojego rządu dostają dotacje, nadwyżki produkcyjne sprzedają na eko paliwo kominkowe...w efekcie każde wydane euro zwraca im się prawie w całości. Innymi słowy za drewno praktycznie nie płacą, za to zyski mają ogromne. Stali i potężni klienci Lasów Państwowych mają zapewniony towar prima sort. Gorzej z nami, krajanami, którzy nie dysponujemy milionami euro, którzy zatrudniamy po 20 osób w naszych średnich przedsiębiorstwach. Nam odmawia się dostępu do towaru lepszej jakości, zostawiając ten drugiej, trzeciej kategorii.

- Co ma zrobić osoba posiadająca niewielki zakład, lub średnią firmę na Dolnym Śląsku. Kto produkuje miesięcznie – dajmy na to – 15 stołów i 40 krzeseł? Kto nie przegryzie się w tej walce o towar, bo jest tylko jakimś tam „kundlem” a przy stole zasiadają „lwy i orły” – wielkie firmy które stać na wpłatę ogromnych kaucji wymaganych przy aukcjach-przetargach, koncerny które stać na wykup dziesiątek tysięcy metrów sześciennych polskiego drzewa najlepszej jakości? Polski mały i średni przedsiębiorca nie ma siły przebicia, bo Lasy Państwowe nie bronią choćby w części jego interesów!

Polski średni przemysł drzewny zdycha!

- dodaje dobitnie M. Szabla. Dlaczego? Bo LP mają nas w dupie – nie przebiera w słowach irytacji. – Wystarczy popatrzeć na liczby, popatrzeć na dane produkcji, choćby naszego regionu. Tartaki na północy i południu się zamykają, ja sam pamiętam ile polskich przedsiębiorstw było na rynku jeszcze 20, 15 lat temu, a ile z nich zostało do dziś. Zamykają się i odchodzą, bo konkurencji nie mogą wytrzymać. Jak mają wytrzymać, jak wielcy dostają drewno pół darmo, a oni muszą bulić za towar ciężką kasę!

- Ja z tej walki już zrezygnowałem – mówi R. Romaniak. – Przestałem „kopać się z koniem” o to drewno, walczyć z Niemcami o towar. Nauczyłem się pozyskiwać je z innych źródeł. Lasy piją gałąź polskiego przemysłu. Ona upadnie jeśli ta polityka się nie zmieni!

Pomocy! Ratujcie nas!

- wołałem zebraniach i wiecach leśnych. Uderzałem do Ministerstwa Środowiska, szukałem pomocy na samej górze – twierdzi Mieczysław Szabla z Mysłakowic. – Jeszcze do niedawna Polska była potęgą w przetwórstwie drewna! Ten przemysł zatrudniał blisko pół miliona osób! Oficjalnie mówiło się o 350-ciu tysiącach zatrudnionych. Byliśmy czwartym na świecie eksporterem mebli, przy rocznej wartości eksportowej drzewa w wysokości około 14 miliardów euro. Przemysł meblarski opiewał na 6 miliardów i zawierał się w tej kwocie. Dziś zakłady i średnie przedsiębiorstwa się zamykają, co będzie – strach się bać!

Co na to Lasy Państwowe?

- Polscy przedsiębiorcy mają gwarancję zakupu drewna od Lasów Państwowych – wyjaśnia rzecznik prasowy LP, Anna Malinowska. - Lasy Państwowe pozyskują co roku coraz więcej drewna, a naszym podstawowym działaniem, oprócz dostarczania surowca na rynek jest zapewnienie trwałości lasom i powiększanie ich zasobów. Co się zaś tyczy tak zwanego wywozu drewna za granicę, odpowiedzią są tu liczby. LP sprzedają zagranicznemu odbiorcy około 4 procent drewna z całej puli przeznaczonej na sprzedaż – tłumaczy rzecznik.

- Jakim cudem polskie drewno ląduje zatem w niemieckich rękach? – pytają zainteresowani. – Jesteśmy świadomi, że polskie drewno wywożone jest za granicę, ale jest tak, że kupują je polscy przedsiębiorcy i odsprzedają dalej. My (LP – przyp. red.) nie mamy wpływu na to, co nasi kontrahenci robią z zakupionym towarem. Nie mamy też wpływu na to, kto to drewno kupuje. Nasze zasady sprzedaży drewna zgodne są dziś z normami Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów! A co do kwestii sztucznego podbijania cen – aukcje są cały czas monitorowane przez CBA, nie może tu być nawet mowy o podobnym zjawisku. Bardzo chcielibyśmy chronić i wspomagać polskie średnie przedsiębiorstwa, ale pamiętajmy – rynek ma swoje prawa, a my tych praw – także wynikających z przepisów unijnych – po prostu musimy przestrzegać!

- Czy ten rynek ma nas pożreć? – odpowiadają średni przedsiębiorcy. Wygląda na to, iż problem faktycznie jest nie tylko prawdziwy, ale i poważny, bo głosy niezadowolenia i krytyki obecnych metod handlu drewnem słyszy się w całej Polsce, nie tylko na Dolnym Śląsku.

Parki Narodowe ku pomocy

- Jako dyrektor Parku Narodowego, a nie pracownik Lasów Państwowych, nie chcę się wypowiadać na temat sposobu prowadzenia aukcji-przetargów, przez LP. W Karkonoskim Parku Narodowym pozyskujemy drewno w niewielkim stopniu, bardzo często słyszymy zatem od naszych klientów - średnich i małych przedsiębiorców w regionie, że gdyby nie możliwość sprzedaży i zakupu drewna w KPN, na normalnych warunkach negocjacyjnych, ci pozostawaliby nieraz bez możliwości pozyskania surowca, skutkiem czego zostaliby zmuszeni do zamknięcia swej działalności. KPN przyczynia się zatem w niewielkim stopniu do ratowania lokalnych, średnich i małych przedsiębiorstw, choć trzeba pamiętać że ilość pozyskanego w Parkach Narodowych drewna jest zbyt mała, by rozwiązać problem w skali kraju. Naszym celem nie jest zaopatrzenie rynku w surowiec, ale ochrona przyrody – dodał dyrektor Karkonoskiego Parku Narodowego, Andrzej Raj.

Prawa rynku, dobro gospodarki

- Wprowadziliśmy specjalne pule na nowe inwestycje; przedsiębiorca który zaczyna działać w branży może z nich korzystać - odpowiada Minister Ochrony Środowiska, Maciej H. Grabowski. – Owszem, dziś krytykuje się fakt, iż dostęp do owej puli ograniczony jest koniecznością spełnienia określonych warunków, co wiąże się z większymi nakładami finansowymi nowej inwestycji. Ale pamiętajmy, że każdy medal ma dwie strony, dawniej z tejże puli korzystało zbyt wielu - także nieuczciwych „przedsiębiorców, którzy pozorowali tylko swoje wejście w branżę. Kupowano stare, nie działające maszyny, przedsiębiorstwa widniały tylko na papierze, a do taniego drewna dostęp był zbyt łatwy. To właśnie budziło silne obawy i kontrowersje. To właśnie było powodem podniesienia niejako „poprzeczki” w kwestii dostępu do tańszego surowca państwowego. Nowy system gwarantuje większą stabilność rynkową i nie generuje korupcjogennych działań. Podaż drewna jest z roku na rok większa, rynek drzewny funkcjonuje coraz lepiej, a eksport zbilansowany jest z importem. Drewna w kraju nie ubywa, co do tego nie ma żadnych wątpliwości. Obecne rozwiązania uważamy za najbardziej słuszne, bo te służą rozwojowi całej gospodarki kraju – ocenił minister Grabowski.

Rodzi się zatem pytanie, kto w tym sporze ma racje? I czy spełnienie oczekiwań poszczególnych grup zawodowych da się w ogóle ze sobą pogodzić, innymi słowy, czy możliwe jest aby każdy przedstawiciel drzewnej branży pozostał zadowolony i usatysfakcjonowany? Pytanie to pozostaje rzecz jasna czysto retoryczne...