

[www.lasy.gov.pl](http://www.lasy.gov.pl)



**Las Państwowe**



# Wyniki ankiety dotyczącej zasad sprzedaży drewna w Lasach Państwowych

---

**Kopiowanie, przetwarzanie, rozpowszechnianie tych materiałów w całości lub części bez zgody Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych jest zabronione**



## Ankieta

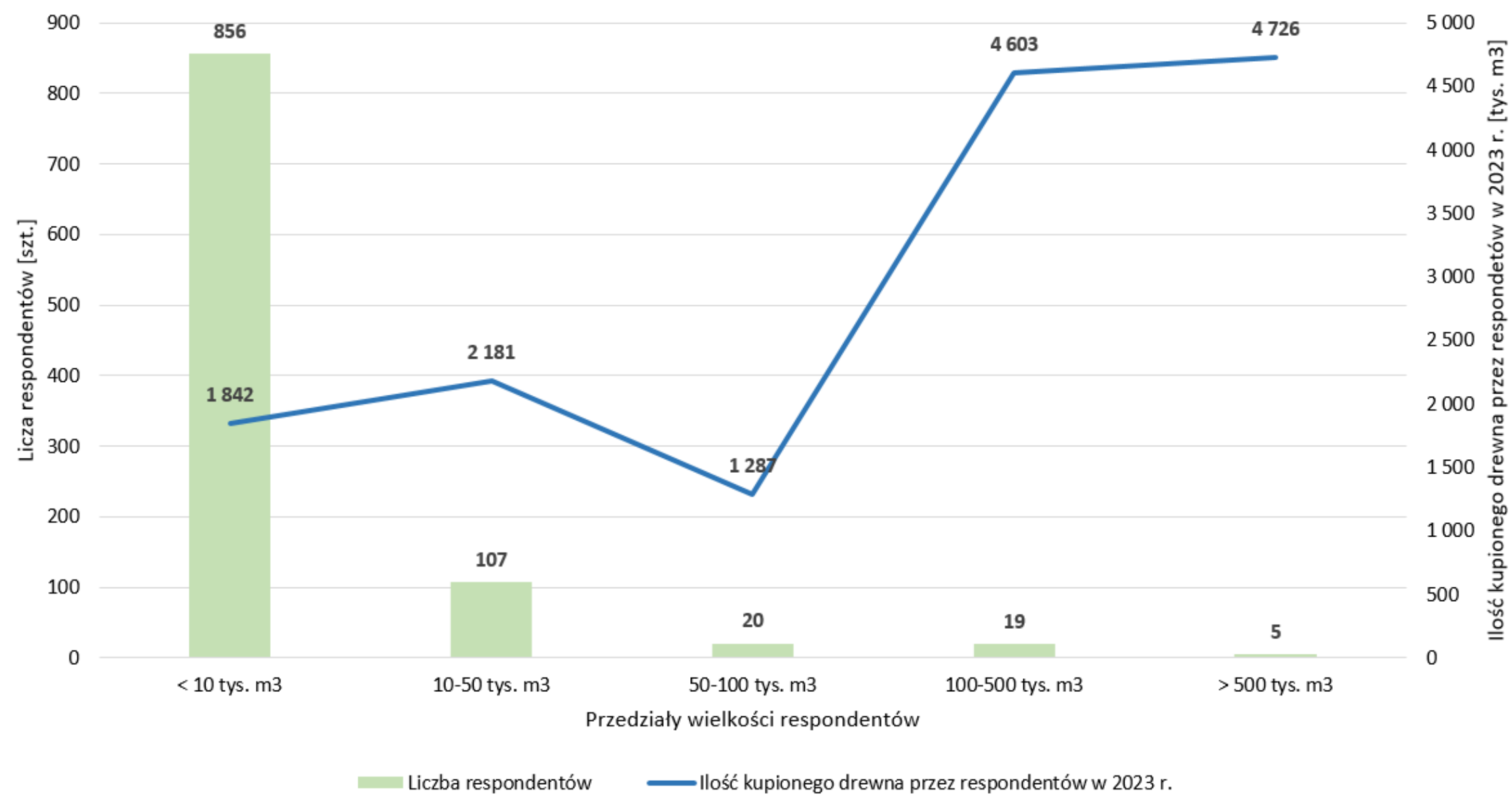
- Liczba pytań: 21
- Czas przeprowadzenia: 08-15.05.2024 r.
- Medium: Portal Leśno-Drzewny – moduł klienta
- Ograniczenia:
  - każdy przedsiębiorca dokonujący zakupów drewna w Lasach Państwowych mógł wypełnić jedną ankietę



## Reprezentatywność

- Liczba przedsiębiorców: 1007
- Wielkość zakupu respondentów: 14,639 mln m<sup>3</sup>
- Wartość zakupu respondentów: 5,253 mld zł

## Reprezentatywność – struktura respondentów





## Reprezentatywność

– udział respondentów w możliwościach zakupów na 2024 r.

- M – 28%
- S/WDP – 48%
- S2B DB – 27%
- S2B I – 49%
- W DB – 48%
- W I – 46%
- W L – 35%



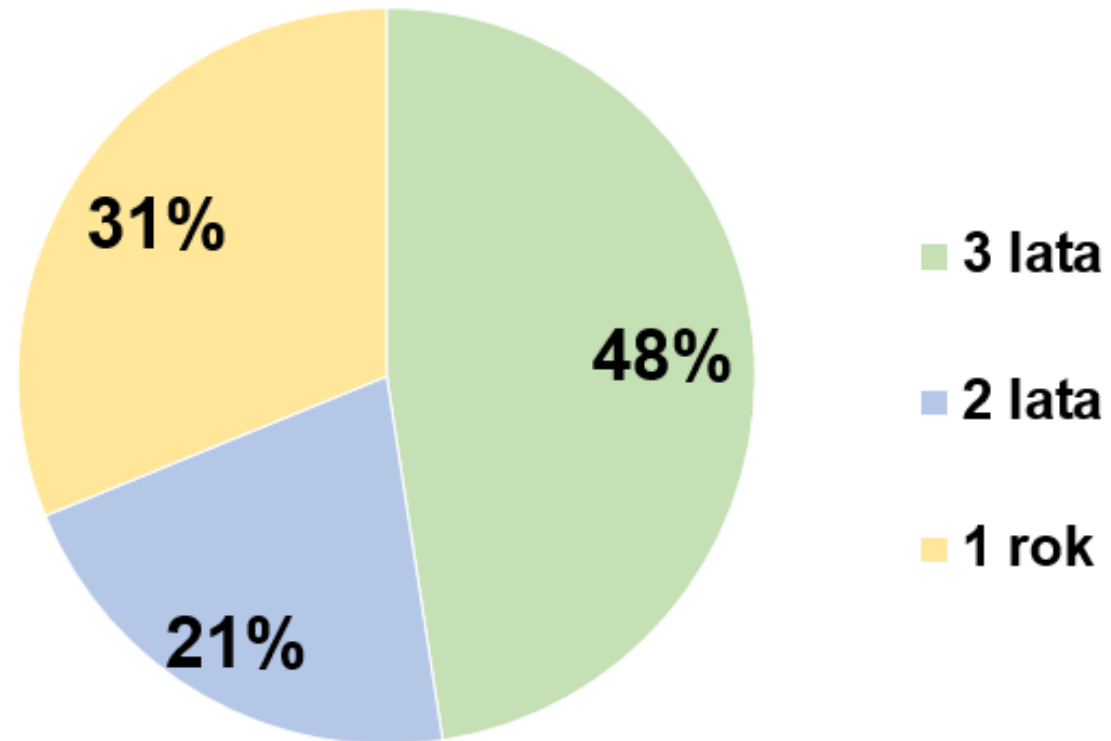
# Wyniki

- Wynik – udział głosów oddanych na daną odpowiedź.
- Analiza ilościowa – udział głosów oddanych wg ilości zakupów w 2023 r.
- Analiza wartościowa – udział głosów oddanych wg wartości zakupów w 2023 r.

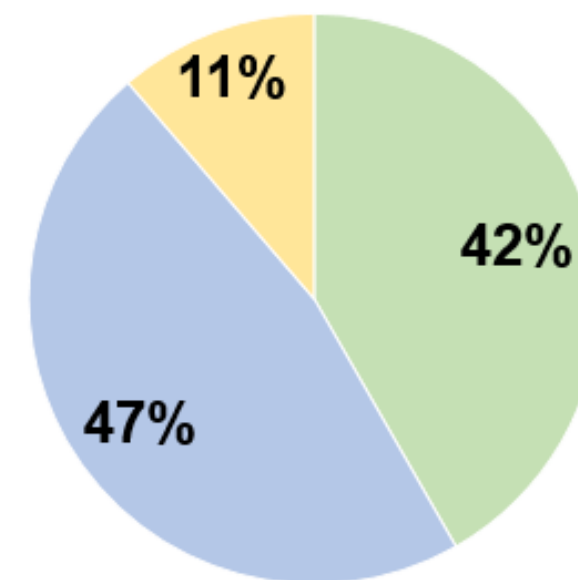


## Zasady sprzedaży drewna powinny być ustalane na:

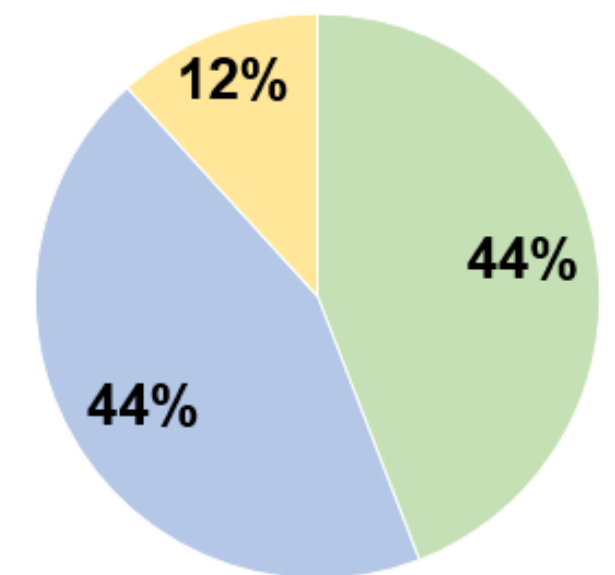
### Wynik



### Analiza ilościowa



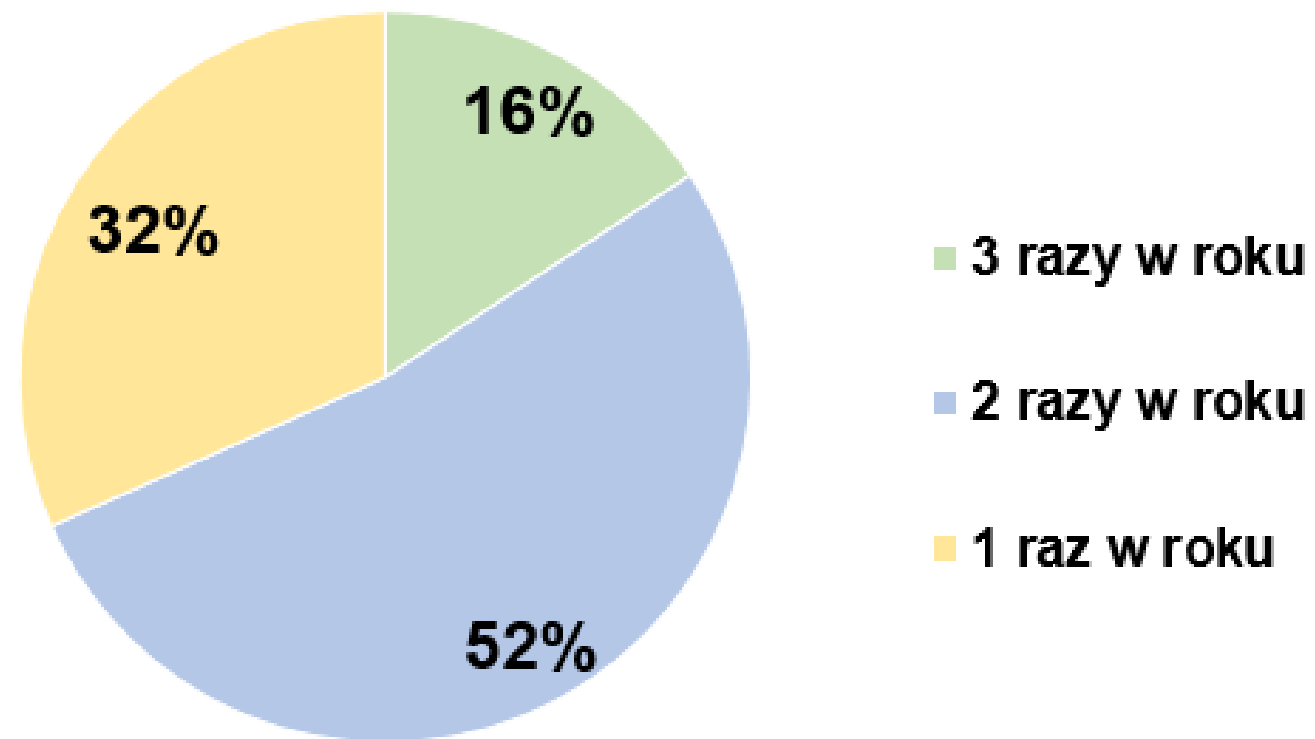
### Analiza wartościowa



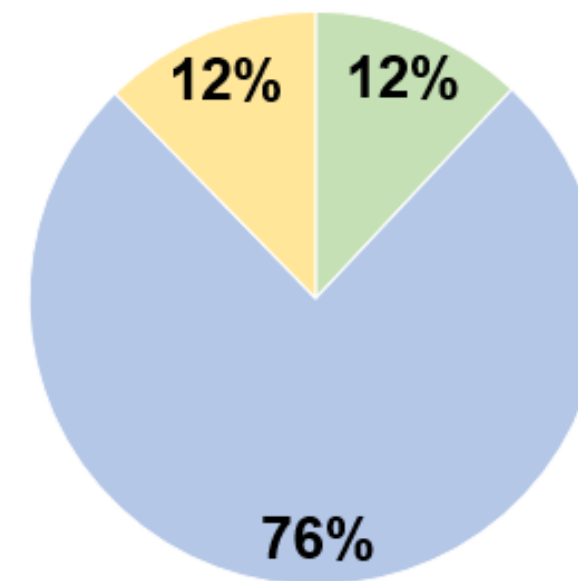


# Procedury sprzedaży drewna (sprzedaż ofertowa, aukcje systemowe) powinny odbywać się:

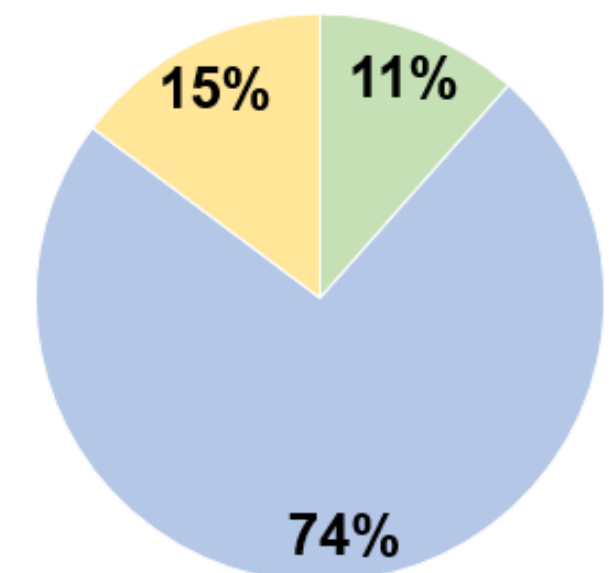
## Wynik



## Analiza ilościowa



## Analiza wartościowa

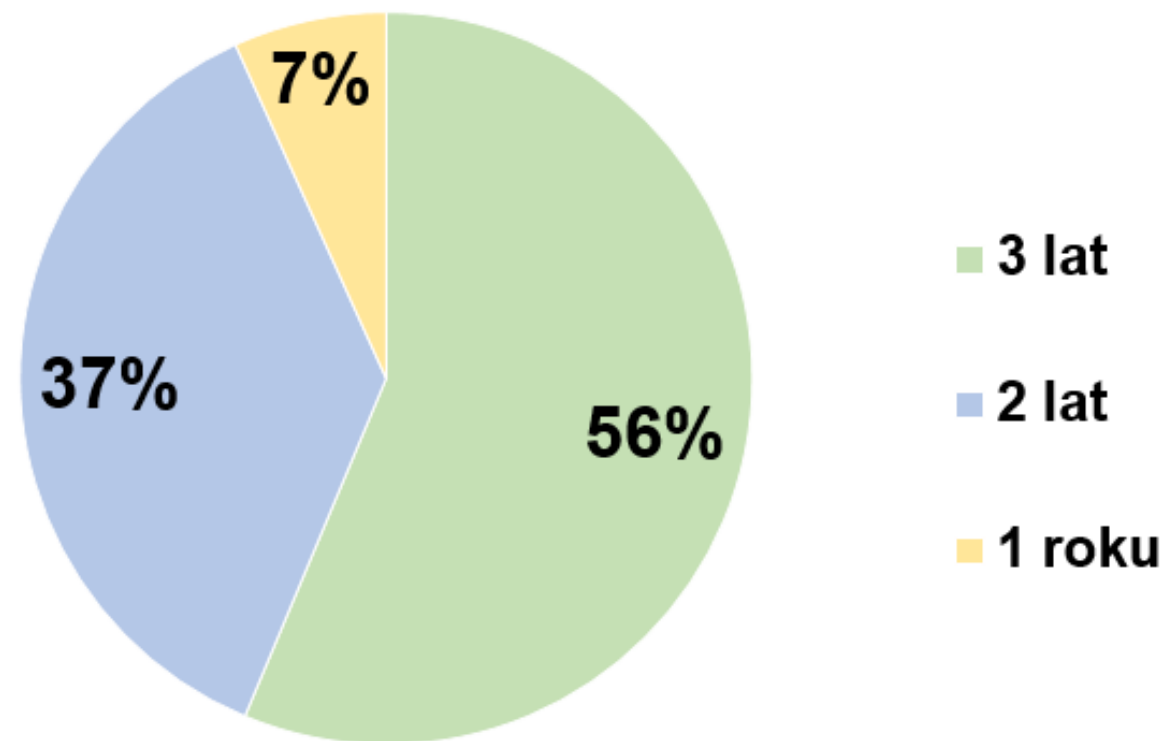




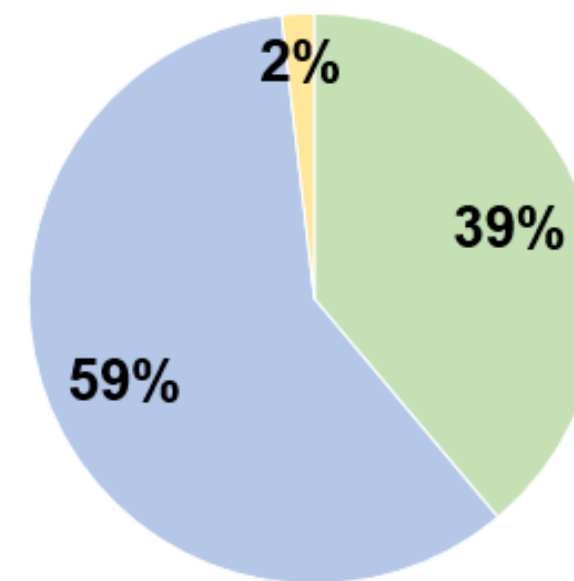


Średnioroczna historia zakupów służąca do wyliczenia możliwości zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D powinna być ustalana z ostatnich:

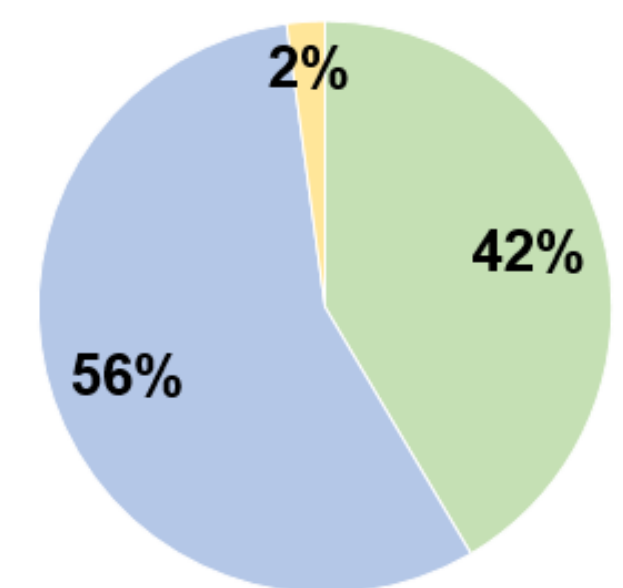
### Wynik



### Analiza ilościowa

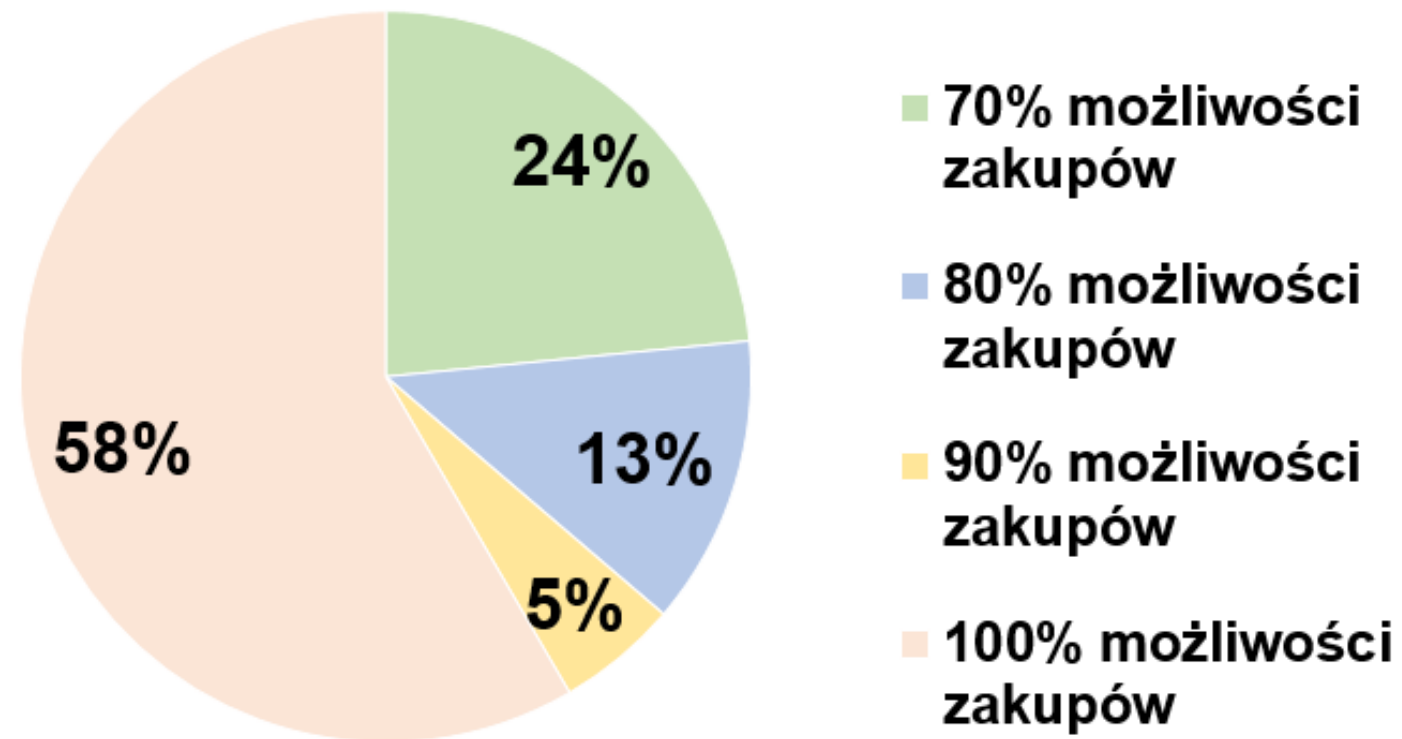


### Analiza wartościowa

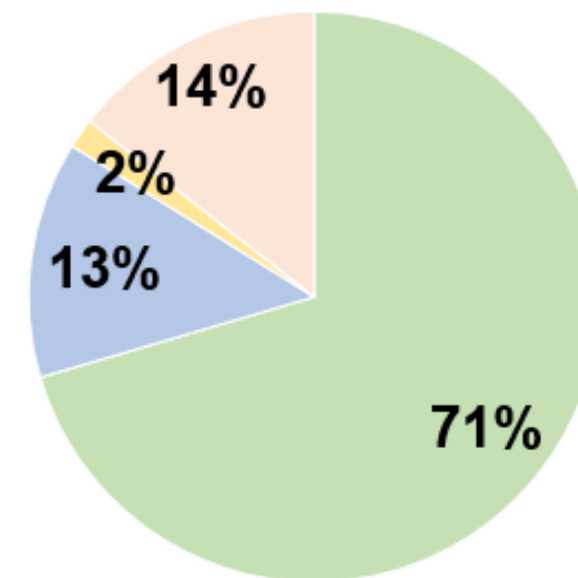


Obecnie w sprzedaży ofertowej w PL-D możesz złożyć ofertę zakupu równą 100% średniorocznej historii zakupów przy ofercie sprzedaży równej 70% puli ofertowej. Przy założeniu, że oferowane będzie nadal 70% puli ofertowej, to możliwość złożenia oferty powinna wynosić:

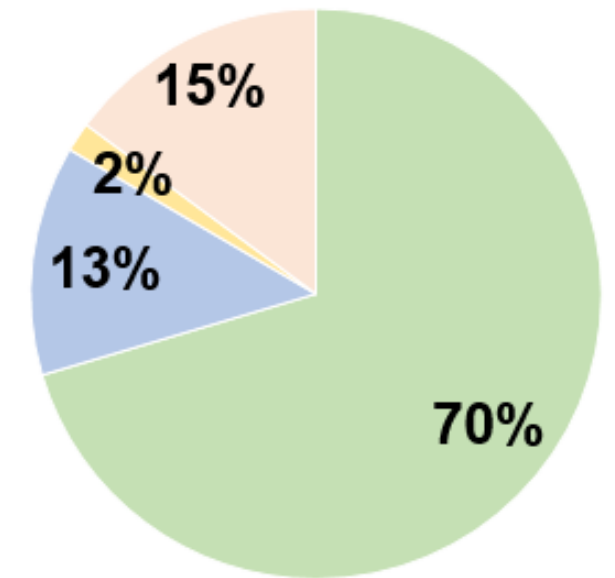
### Wynik



### Analiza ilościowa

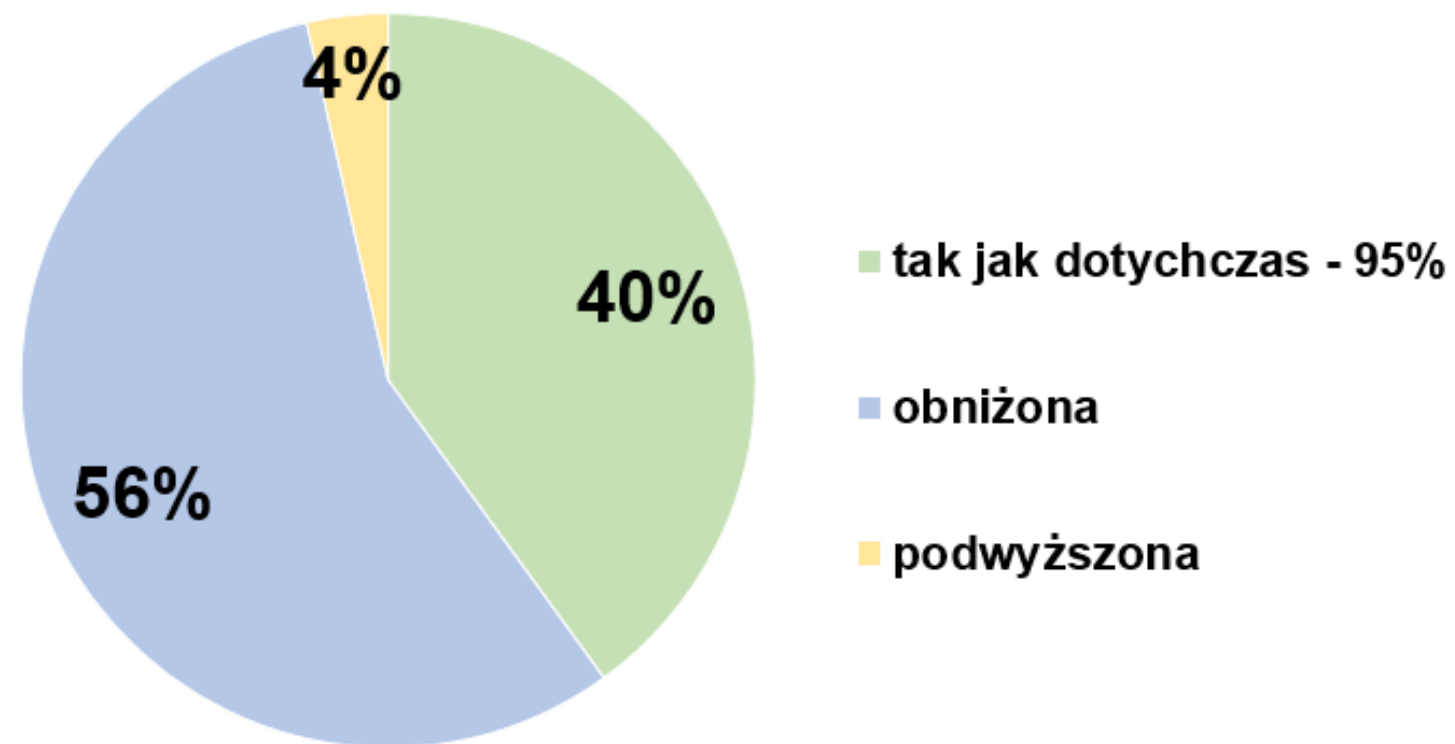


### Analiza wartościowa

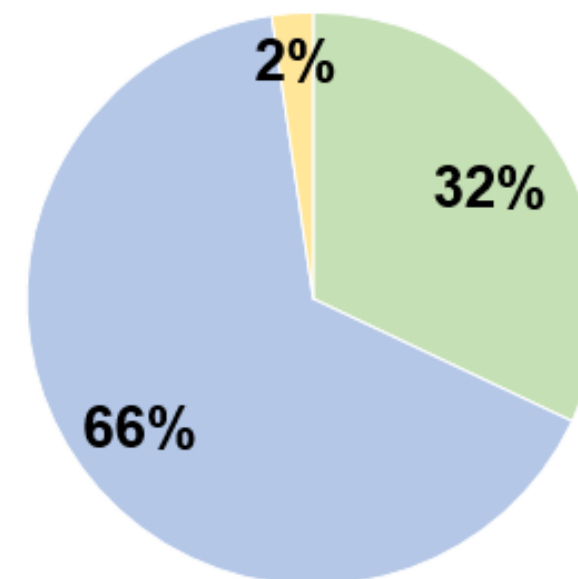


Ocena kryterium ceny w sprzedaży ofertowej w PL-D: Jaka wartość procentowa [%] powinna być zastosowana do określenia ceny wskaźnikowej w przypadku, której skumulowana suma ilości drewna w ofertach zakupu, uszeregowanych rosnąco wg ceny, osiąga wskazany [%] całkowitej ilości drewna w złożonych ofertach:

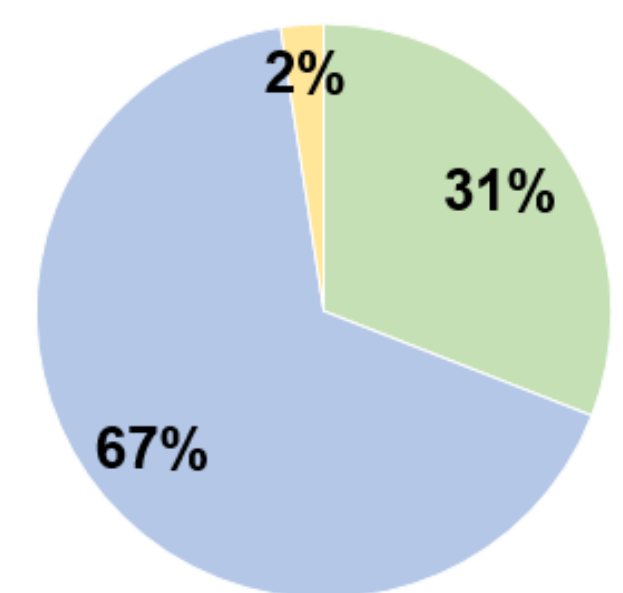
### Wynik



### Analiza ilościowa

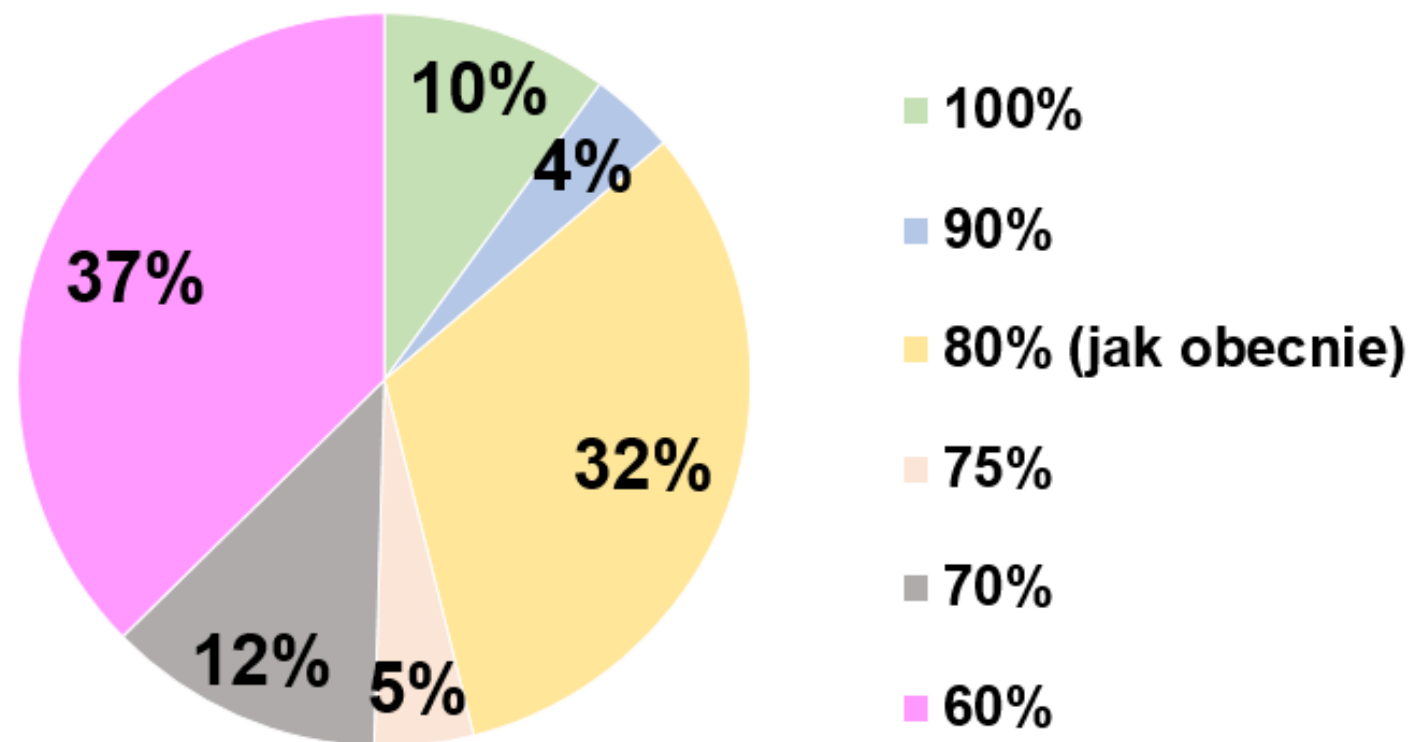


### Analiza wartościowa

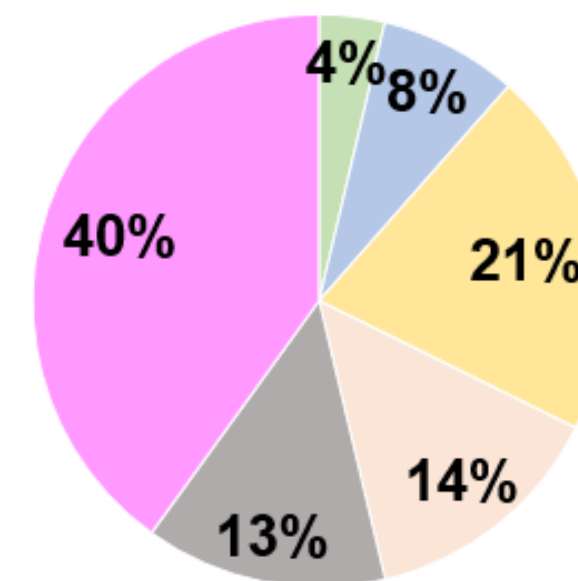


# Kryterium ceny w ocenie złożonej oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D powinno mieć wagę:

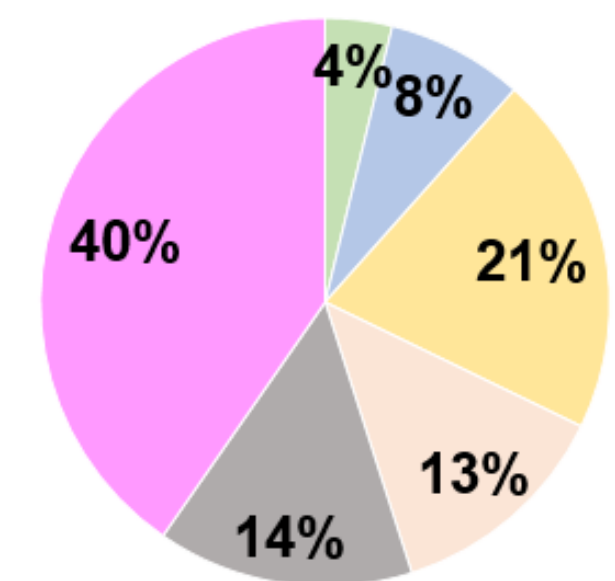
## Wynik



## Analiza ilościowa



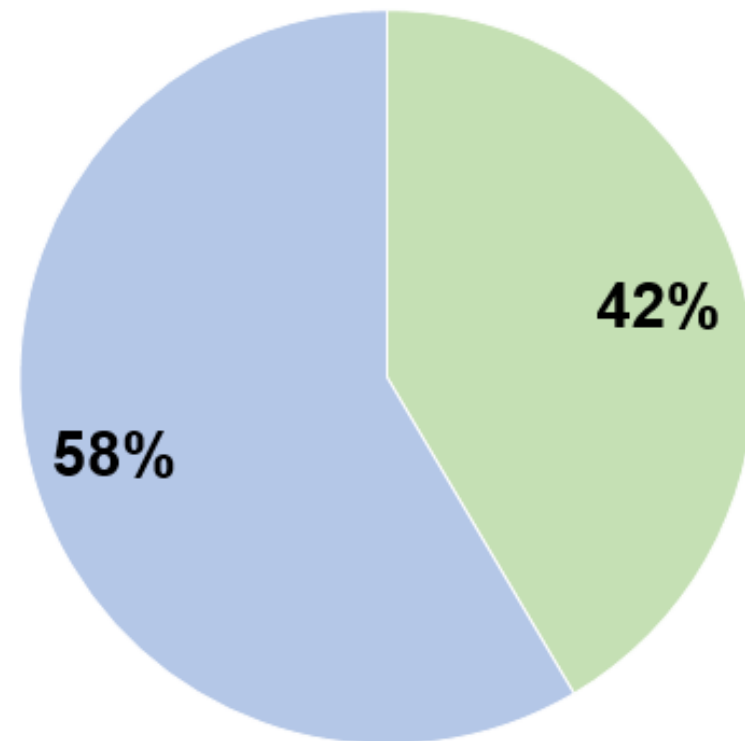
## Analiza wartościowa





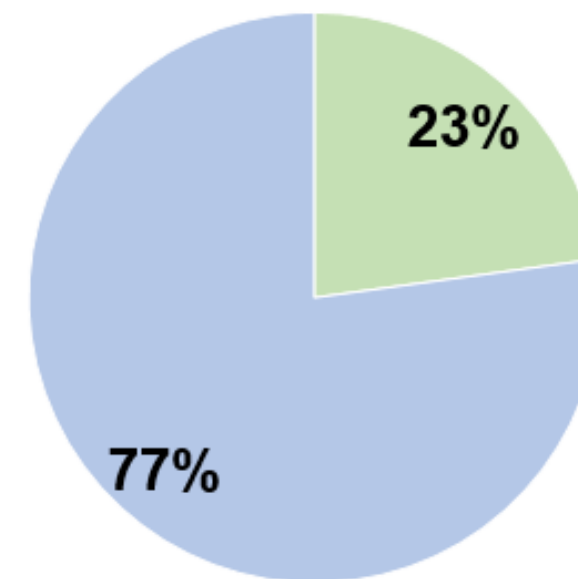
## Sposób ustalania cen (minimalnych, otwarcia) przez LP:

### Wynik

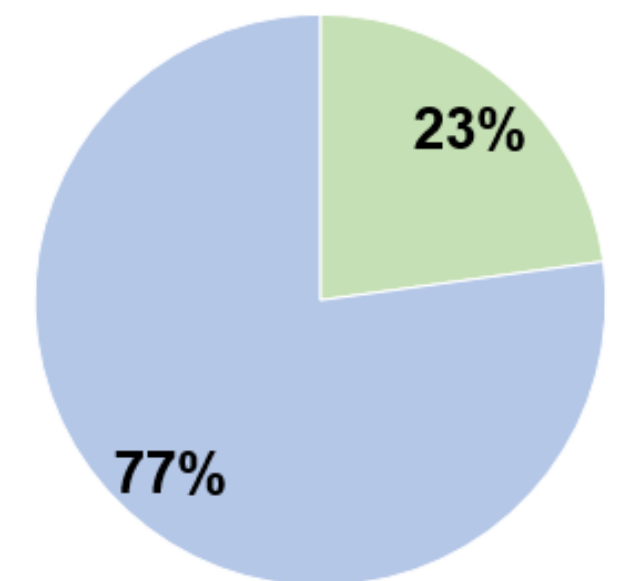


- obecnie jest opisany w wystarczający sposób
- powinien być bardziej szczegółowo opisany

### Analiza ilościowa

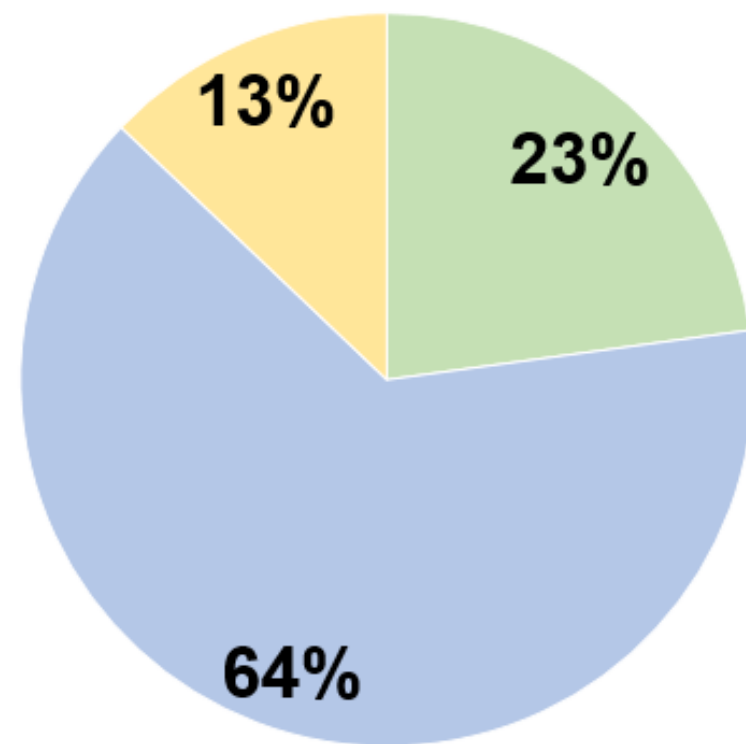


### Analiza wartościowa



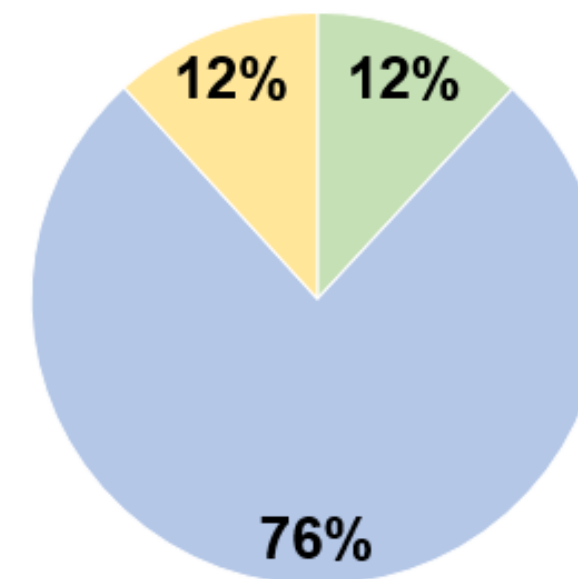
Czy kryteria pozacenowe (obecnie: udział przerabianego drewna i głębokość przerobu surowca zakupionego w LP) powinny wpływać na ocenę oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D:

### Wynik

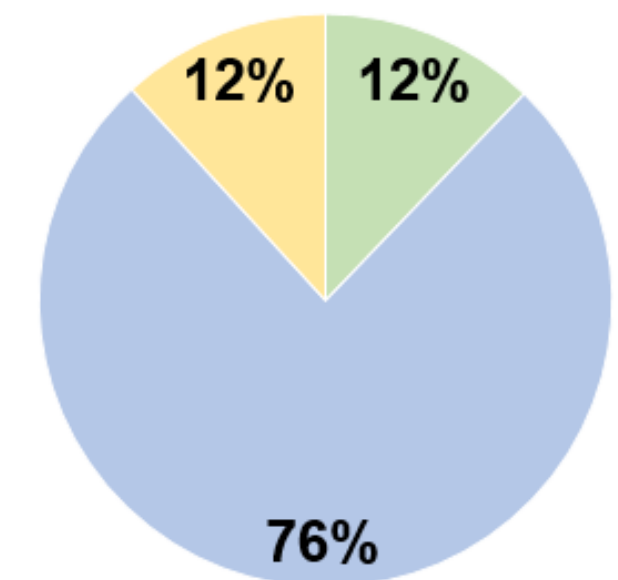


- tak, dotychczasowy poziom 20% jest wystarczający
- tak, w największym możliwym zakresie
- nie, nie powinny mieć w ogóle znaczenia

### Analiza ilościowa

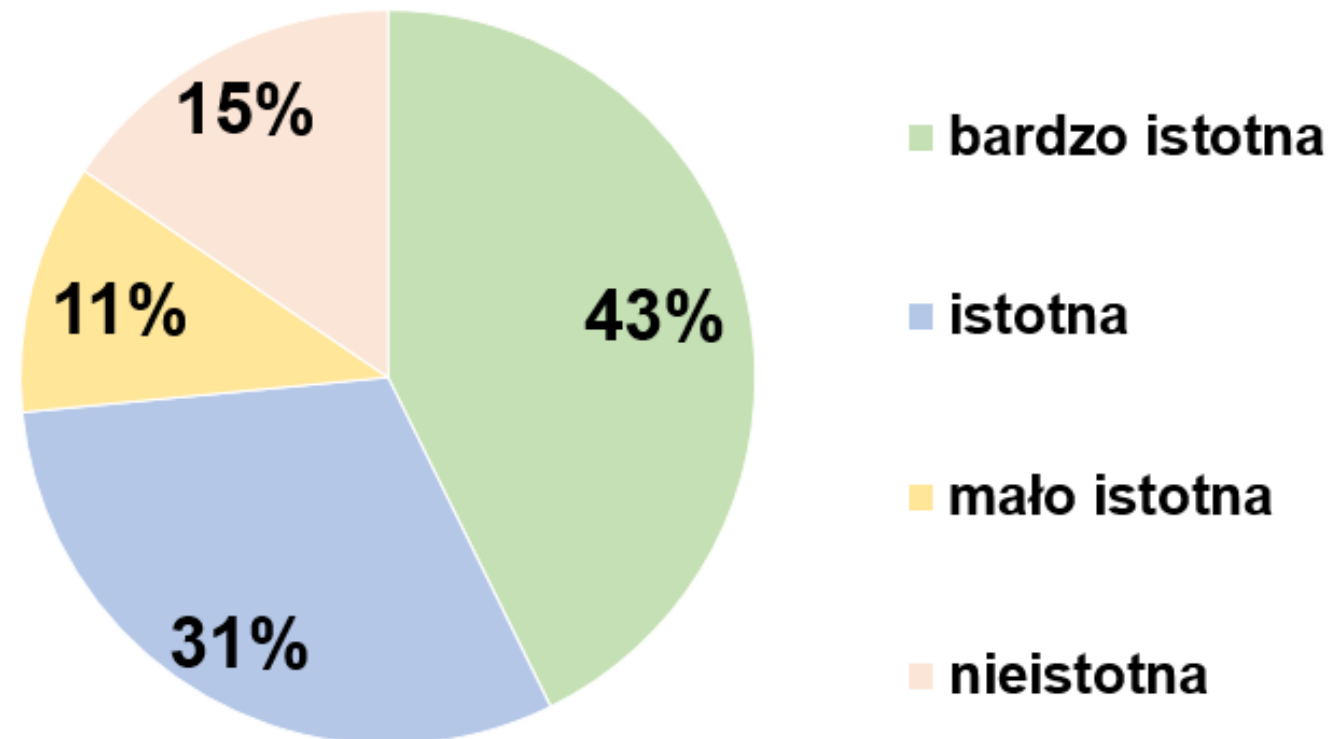


### Analiza wartościowa

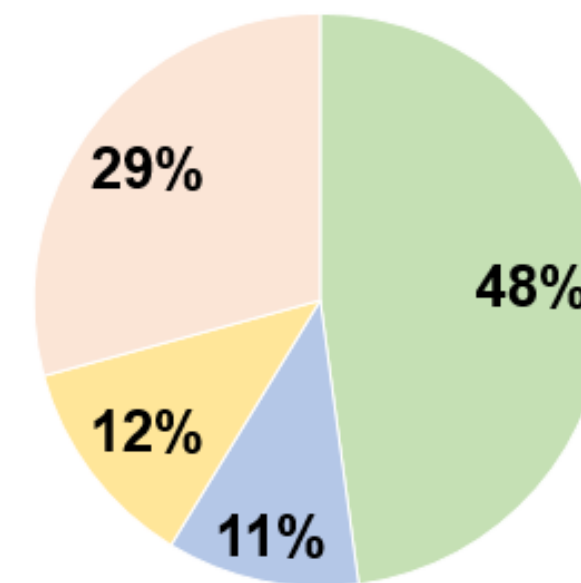


Głębokość przerobu surowca zakupionego w LP (podział na kilka kategorii produktów odmiennie punktowanych) jako kryterium pozacenenowe jest:

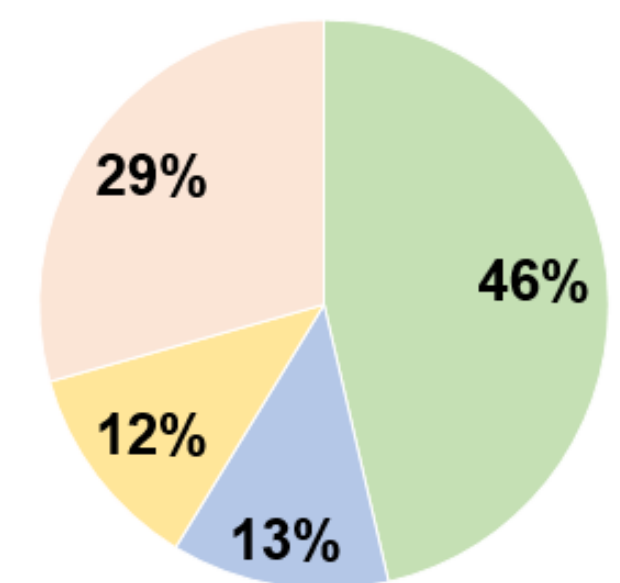
### Wynik



### Analiza ilościowa

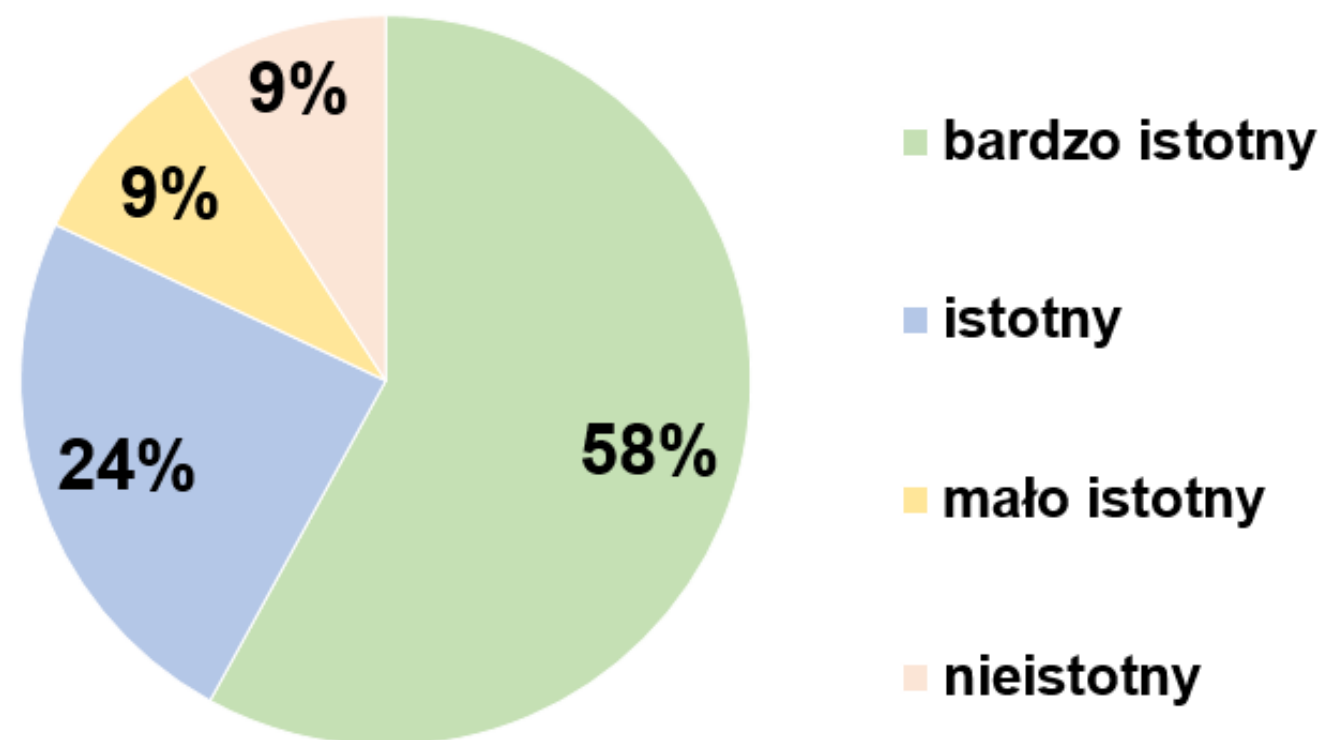


### Analiza wartościowa

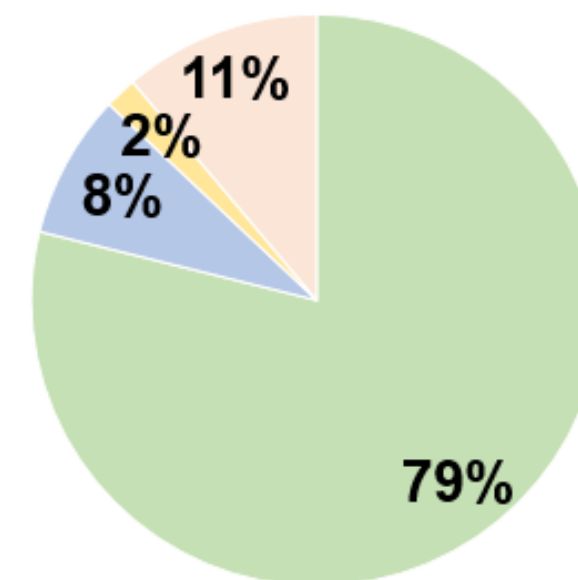


## Udział przerabianego drewna (w ogólnej ilości zakupów w LP) jako kryterium pozacenenowe jest:

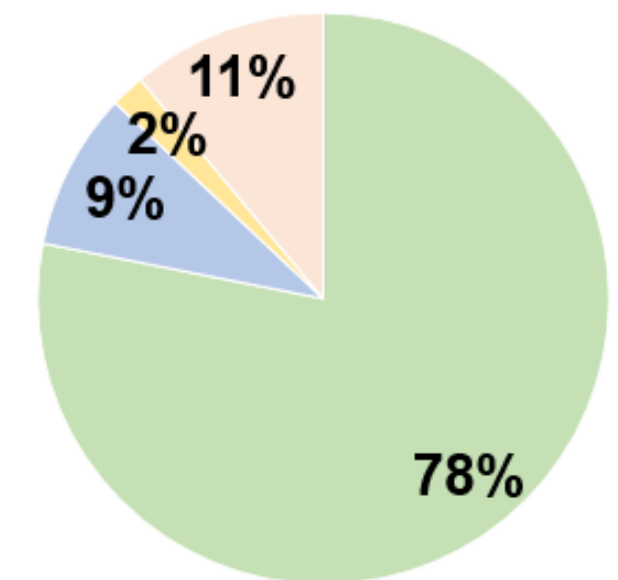
### Wynik



### Analiza ilościowa



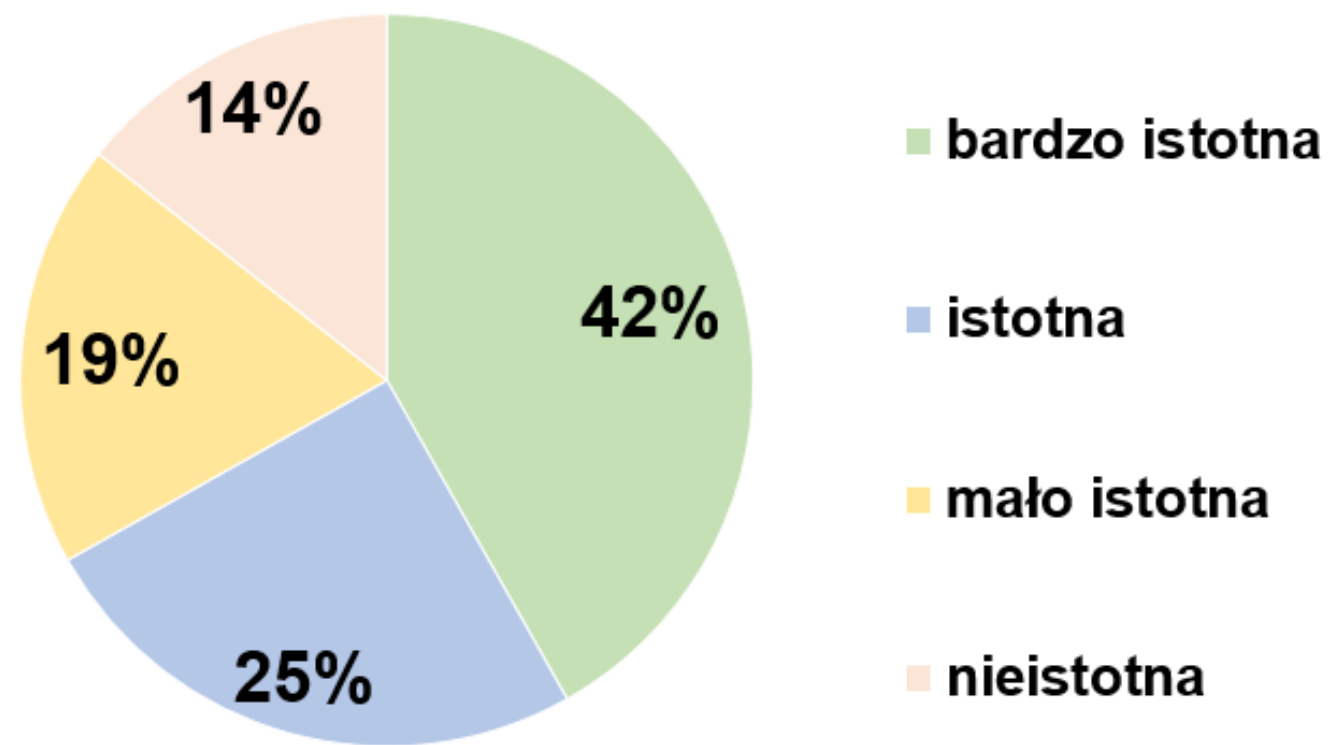
### Analiza wartościowa



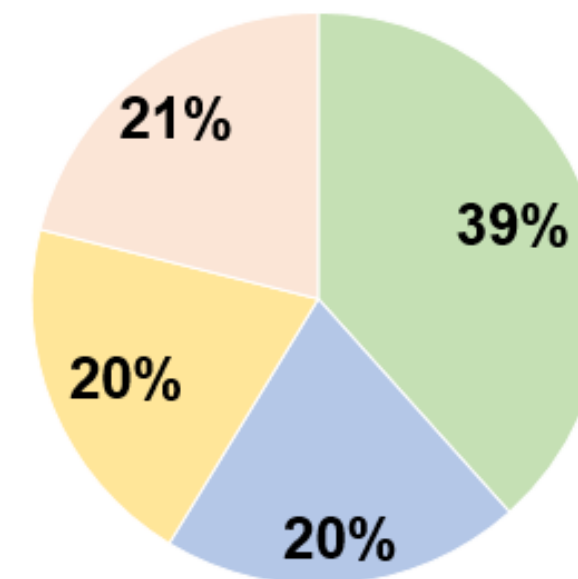


# Geografia zakupu (proklimatyczna lokalność) jako kryterium pozacenenowe jest:

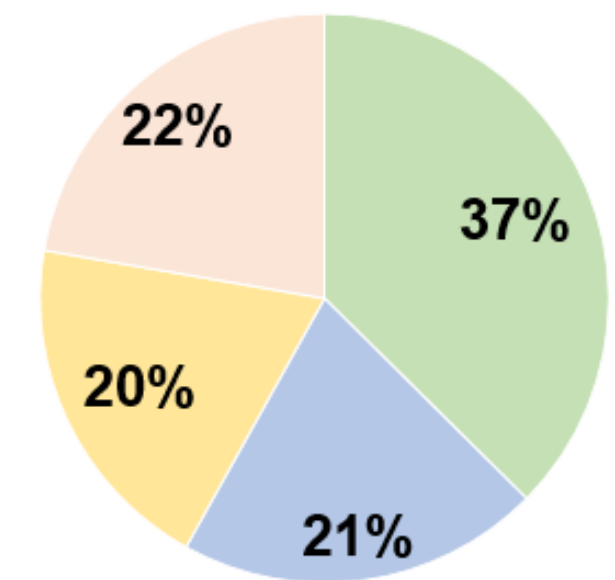
## Wynik



## Analiza ilościowa

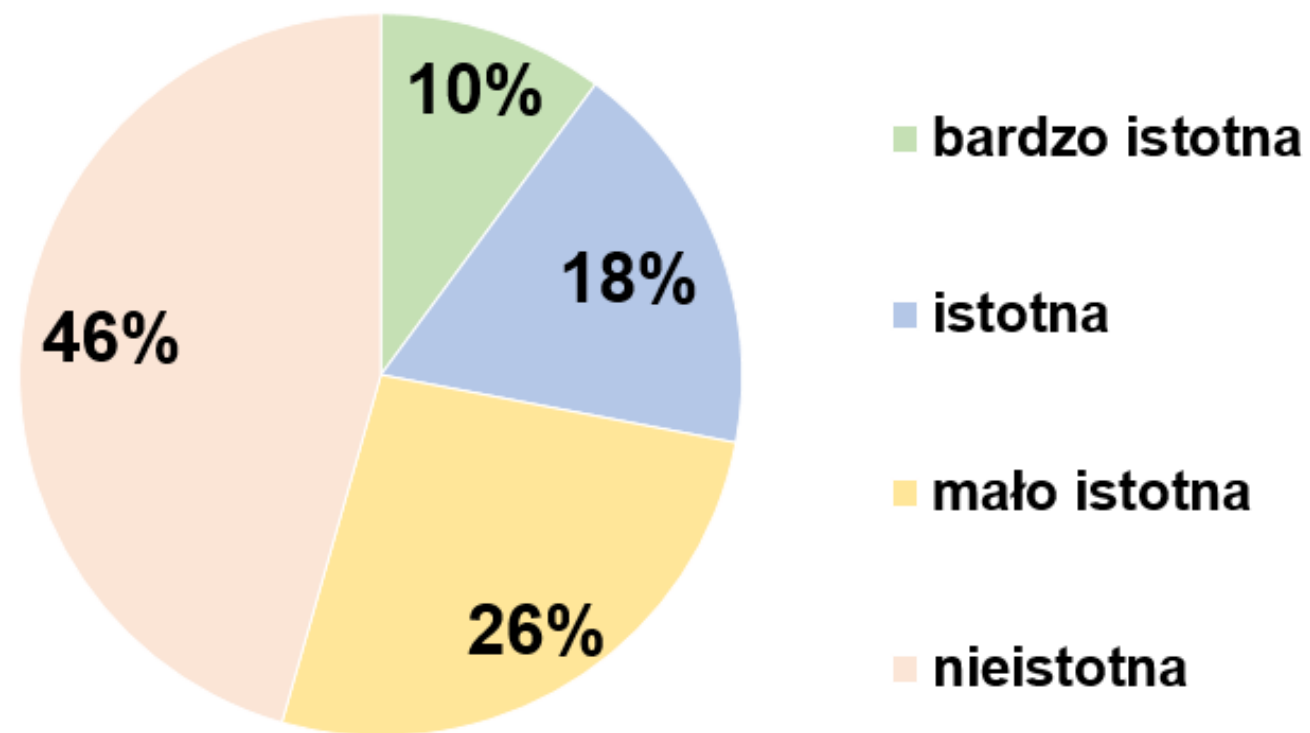


## Analiza wartościowa

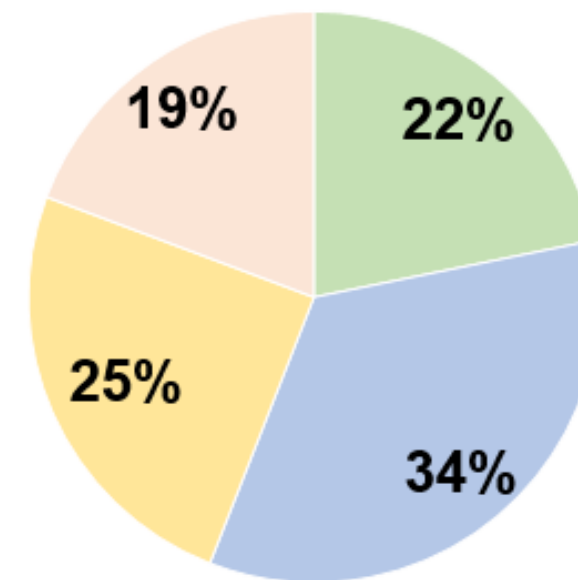


# Wielkość zatrudnienia w firmie jako kryterium pozacenenowe jest:

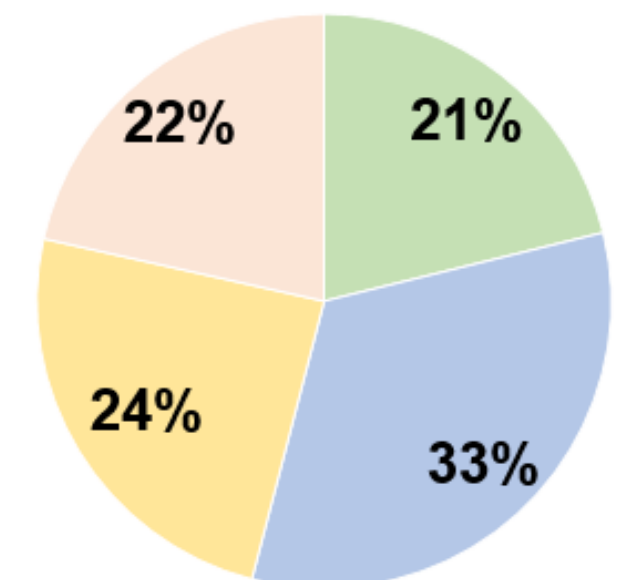
## Wynik



## Analiza ilościowa



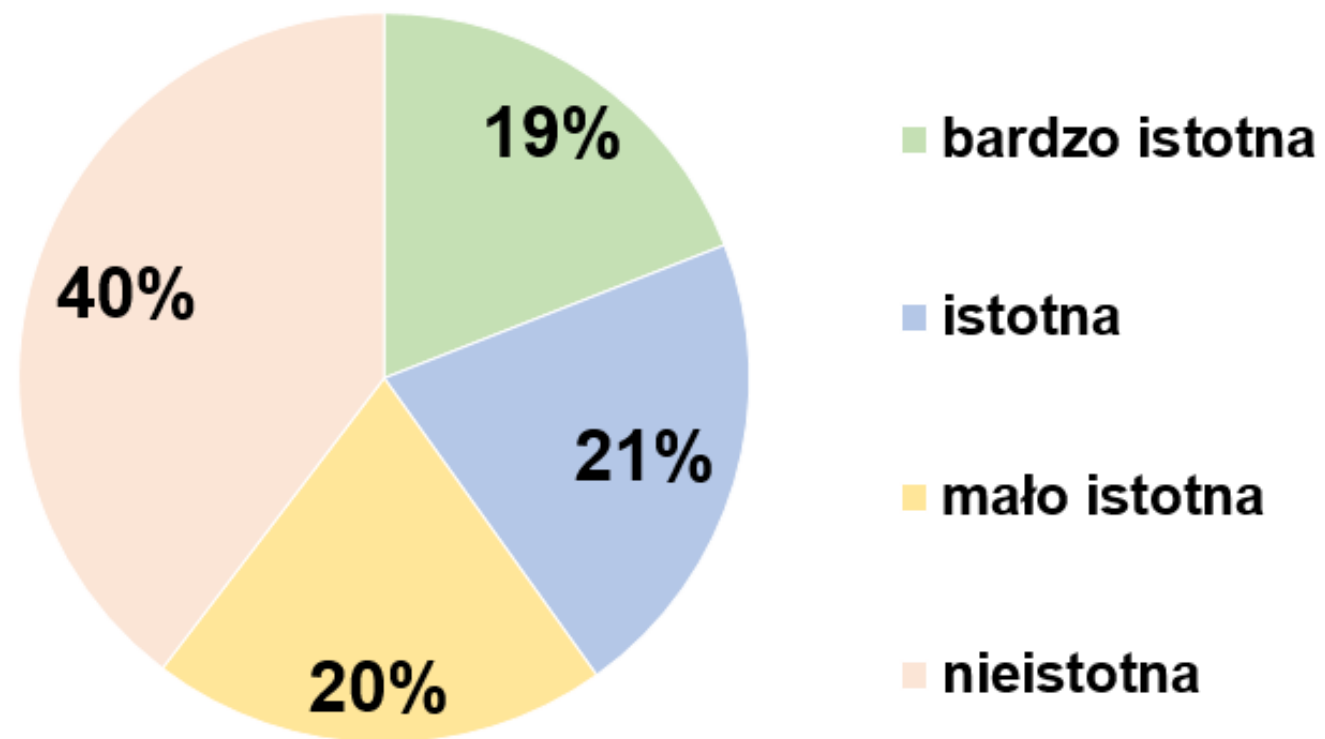
## Analiza wartościowa



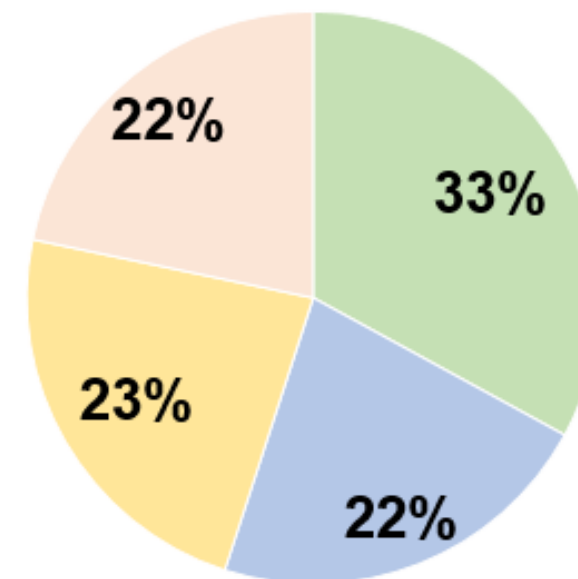


# Wartość płaconego podatku w UE jako kryterium pozacenowe jest:

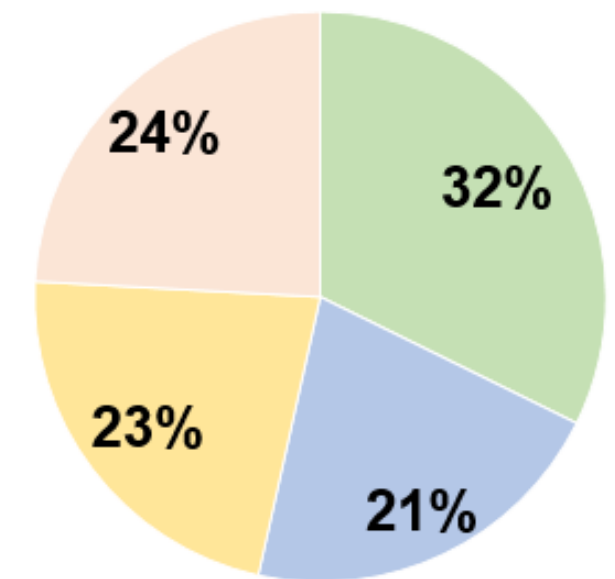
## Wynik



## Analiza ilościowa

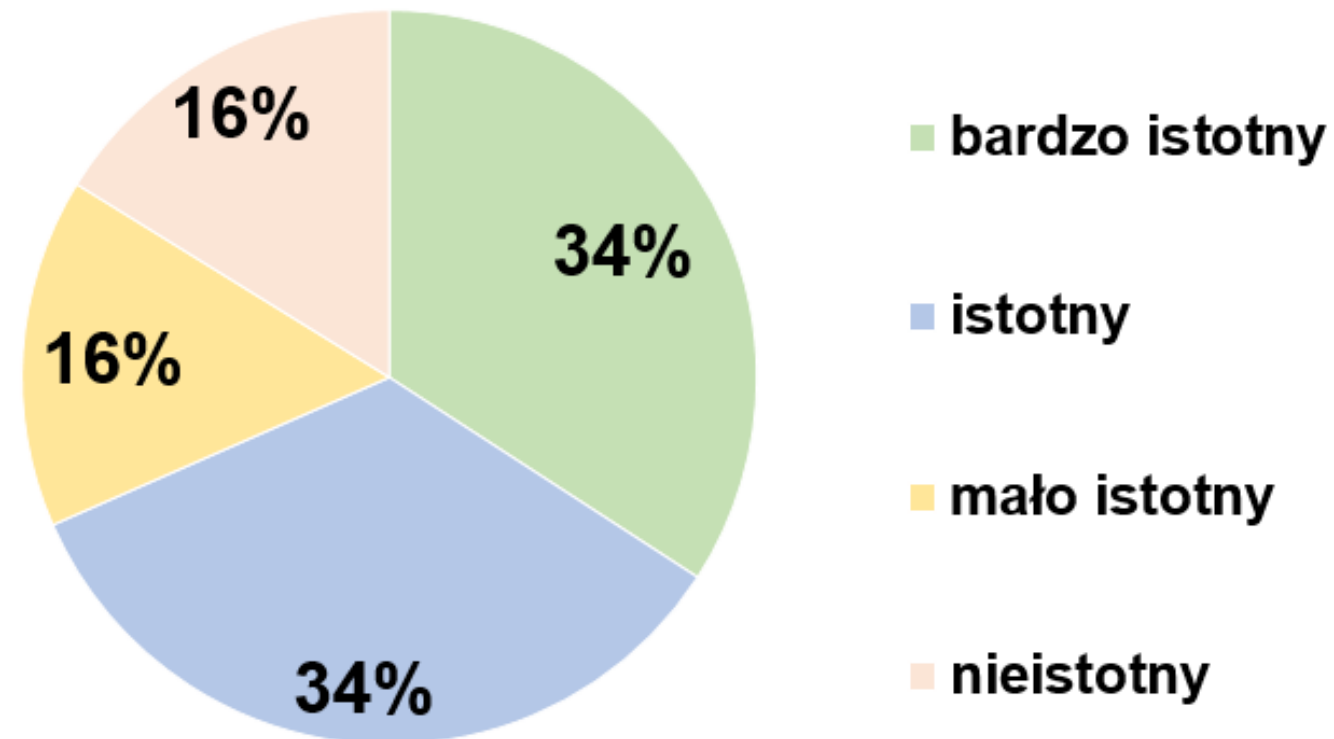


## Analiza wartościowa

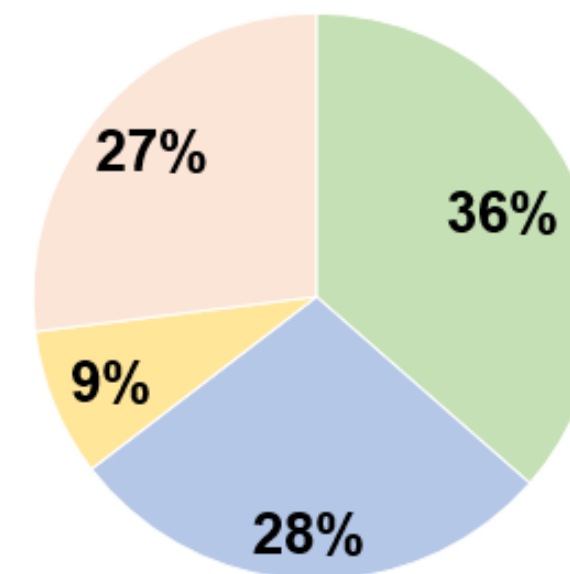


Zwyczaj kupiecki (zakup tych samych grup drewna w tych samych jednostkach LP) jako kryterium pozacenowe jest:

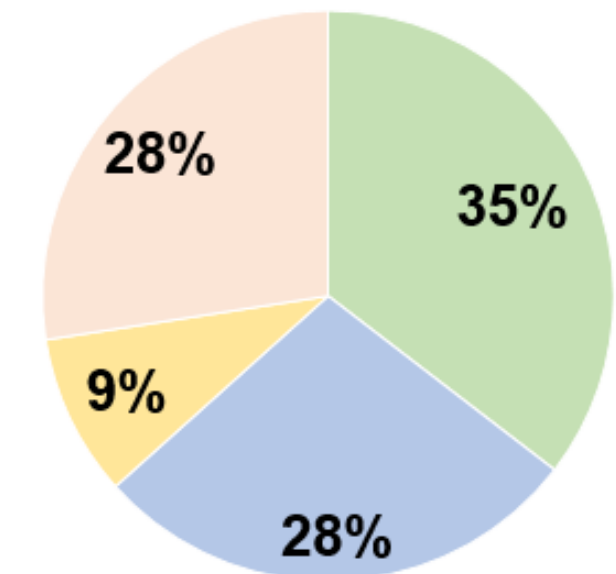
### Wynik



### Analiza ilościowa



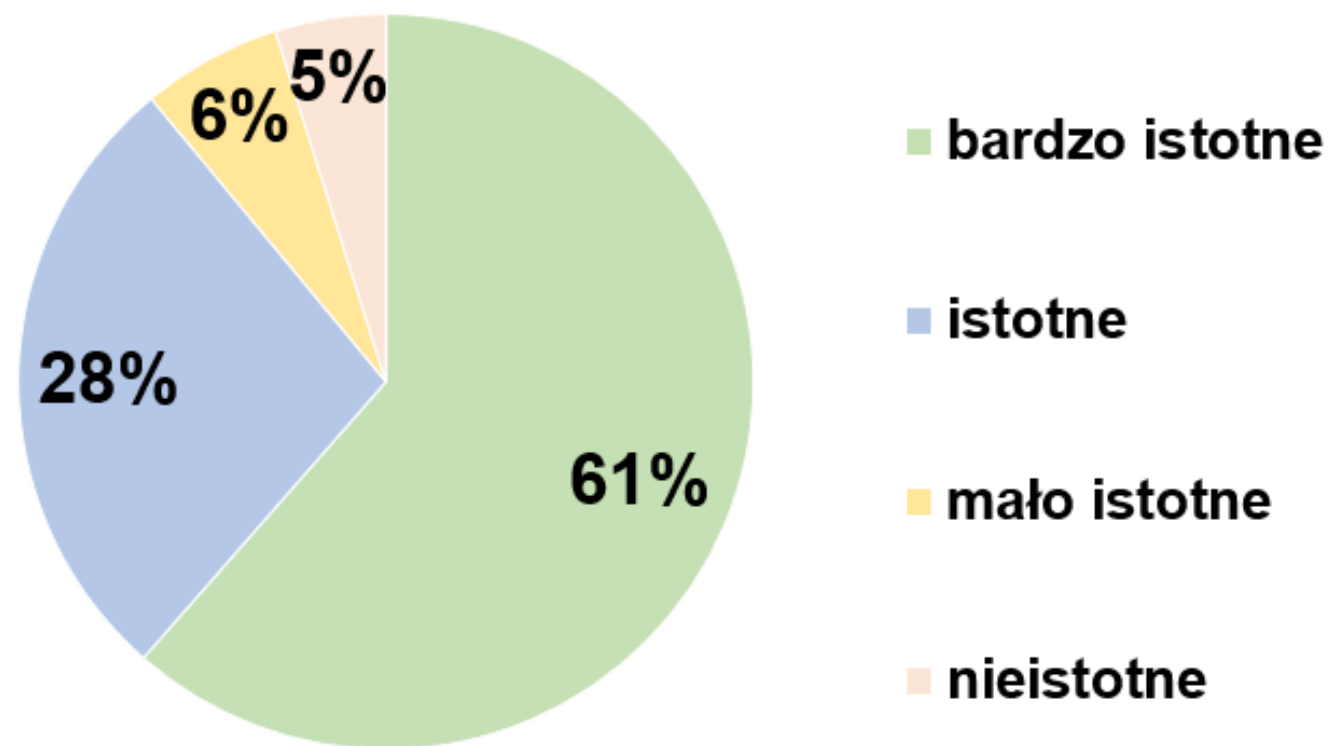
### Analiza wartościowa



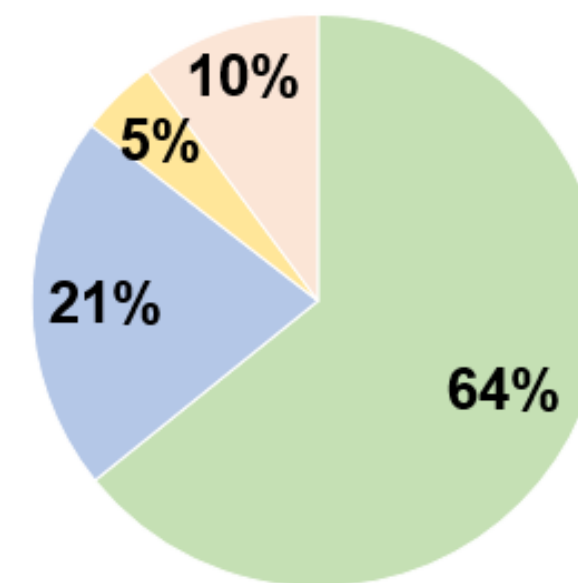


## Lata współpracy z jednostkami LP jako kryterium pozacenowe są:

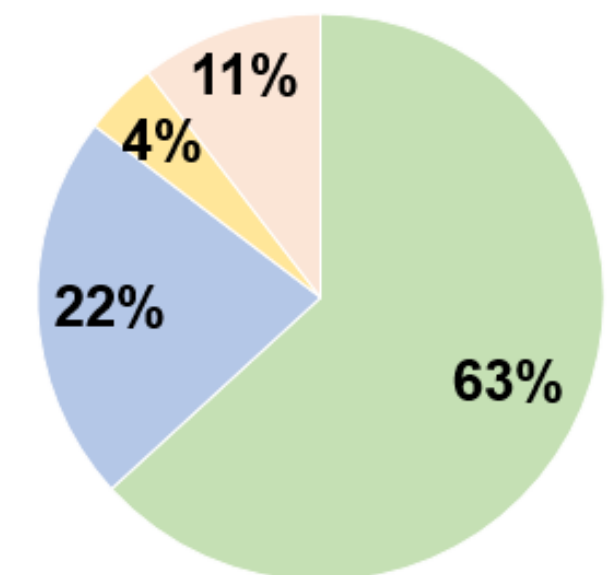
### Wynik



### Analiza ilościowa

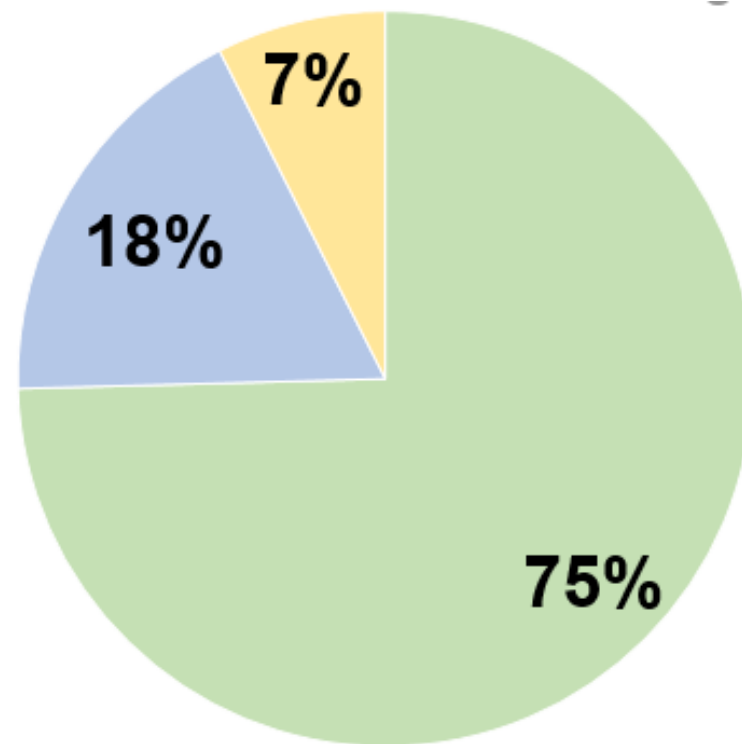


### Analiza wartościowa



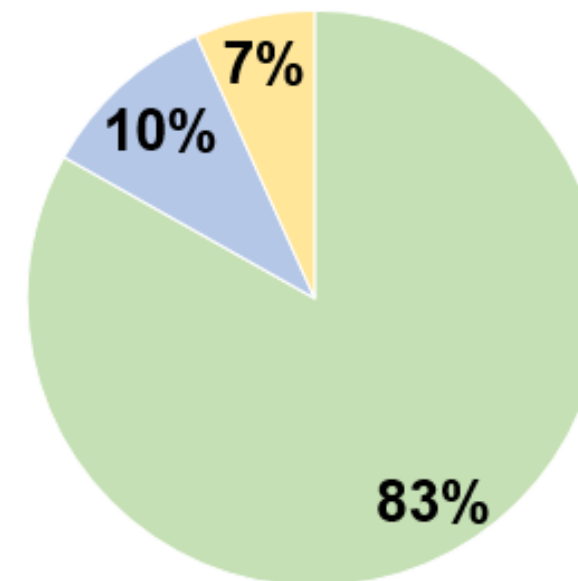
# Czy widoczność potencjalnego wyniku dla mojej oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D wpływa (np. na Twoje dalsze działania/postępowanie):

## Wynik

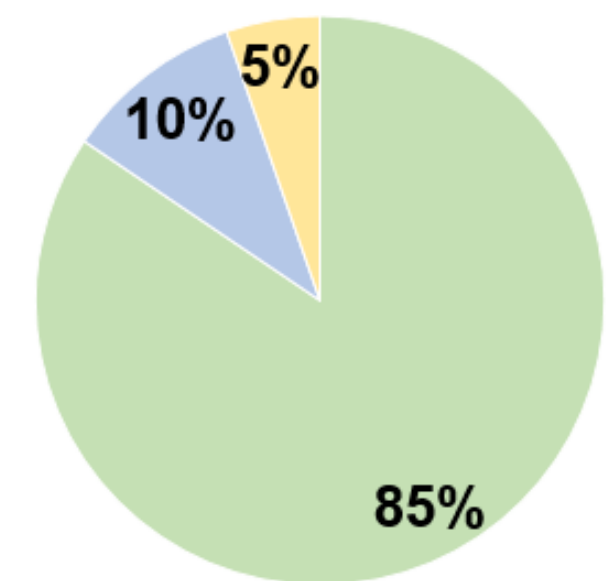


- pozytywnie - pozwala na dostosowanie mojej oferty do ofert złożonych przez innych klientów
- negatywnie - powoduje konieczność ciągłego śledzenia zmian pozycji mojej oferty w stosunku do innych. W zamkniętym przetargu ofertowym oferenci nie powinni mieć dostępu do jakiegokolwiek wiedzy o ofertach innych uczestników, aby niepotrzebnie nie powodować
- nie ma wpływu na składaną przeze mnie ofertę

## Analiza ilościowa

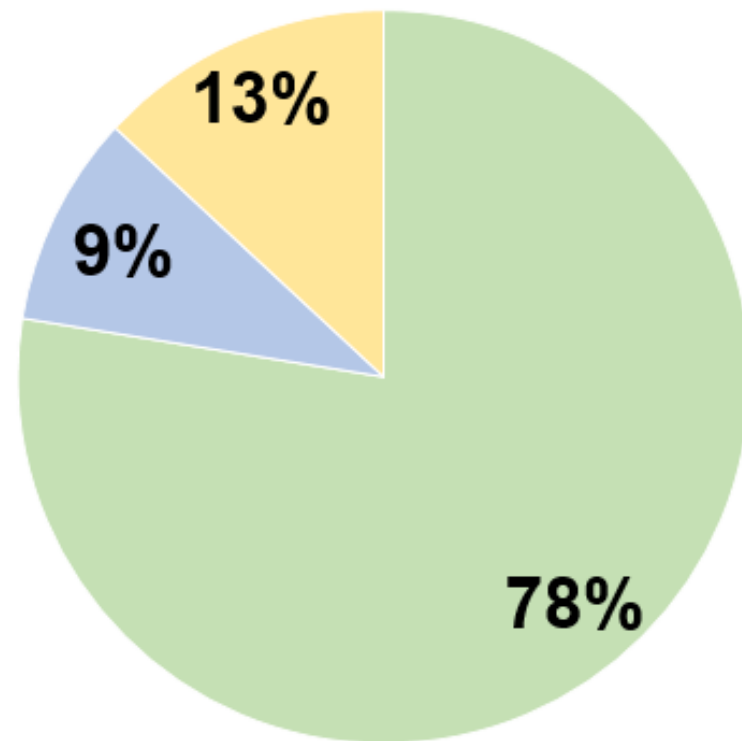


## Analiza wartościowa



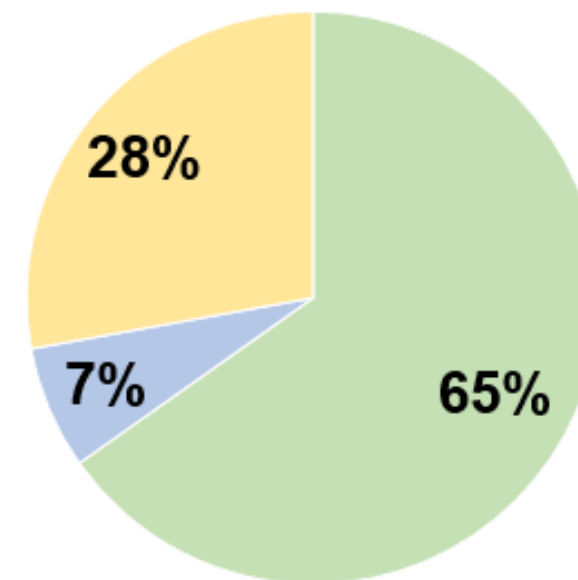
# Potencjalny wynik złożonych ofert zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D:

## Wynik

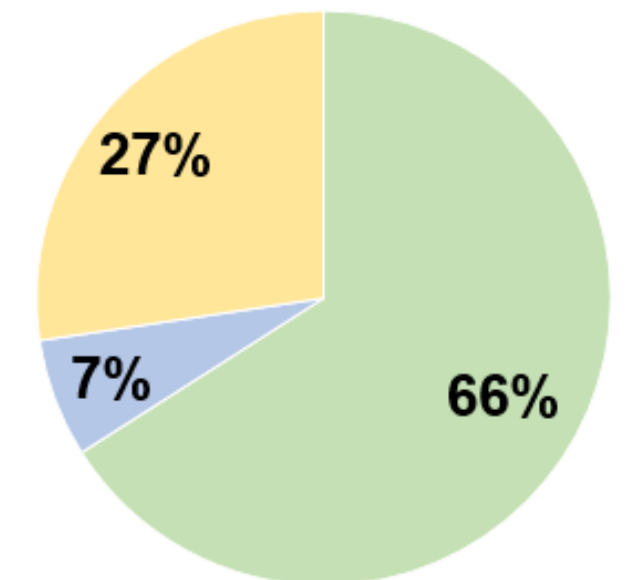


- powinien być widoczny do końca czasu wyznaczonego na składanie ofert zakupu,
- w ogóle nie powinien być widoczny
- powinien być widoczny do 24 godzin przed zakończeniem możliwości składania ofert zakupu

## Analiza ilościowa

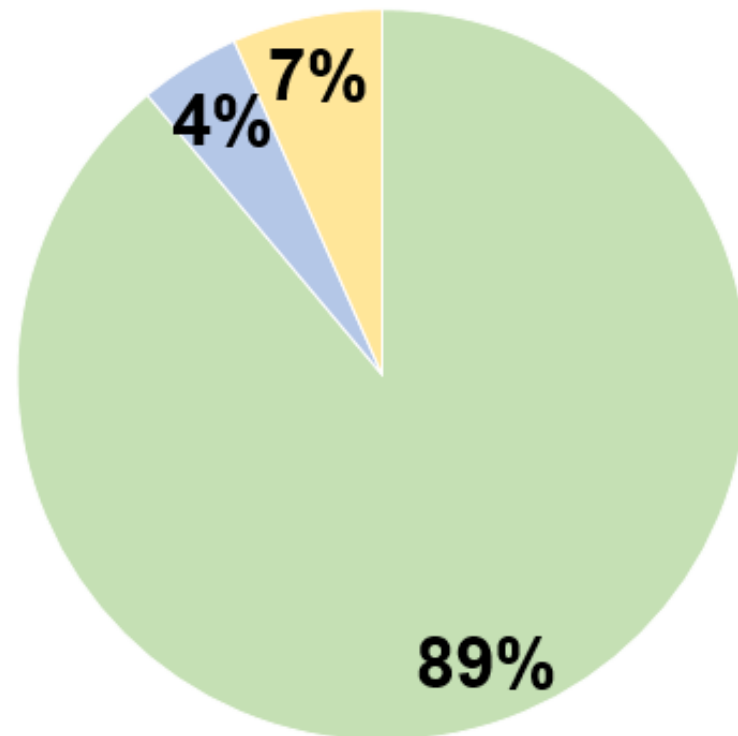


## Analiza wartościowa



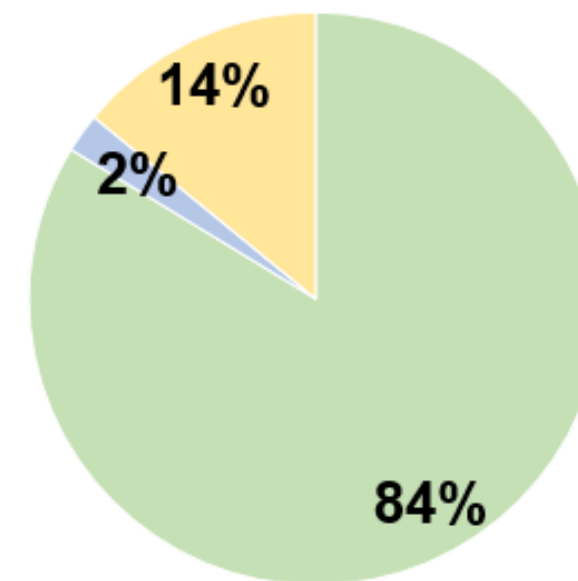
## Procent obłożenia oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D:

### Wynik

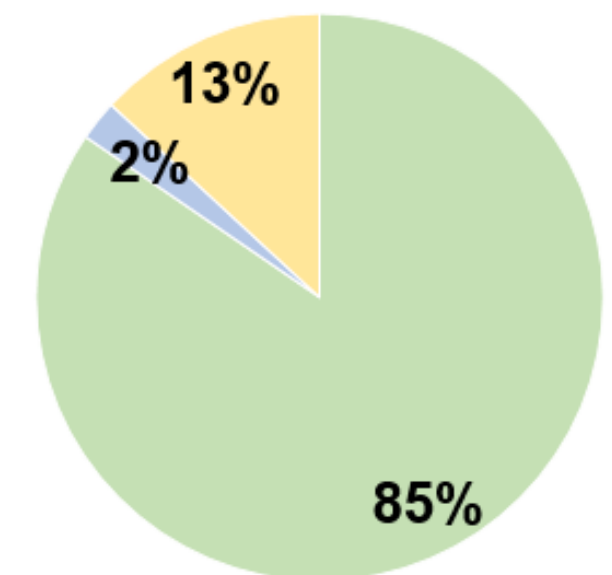


- powinien być widoczny do końca czasu wyznaczonego na składanie ofert zakupu
- w ogóle nie powinien być widoczny
- powinien być widoczny do 24 godzin przed zakończeniem możliwości składania ofert zakupu

### Analiza ilościowa



### Analiza wartościowa



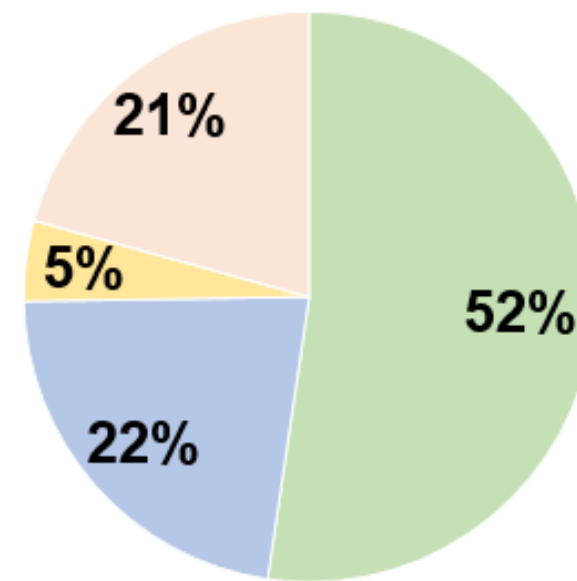


# Czy w ramach transparentności sprzedaży drewna jesteście za upublicznieniem wyników wszystkich przedsiębiorców biorących udział w procedurach sprzedaży drewna:

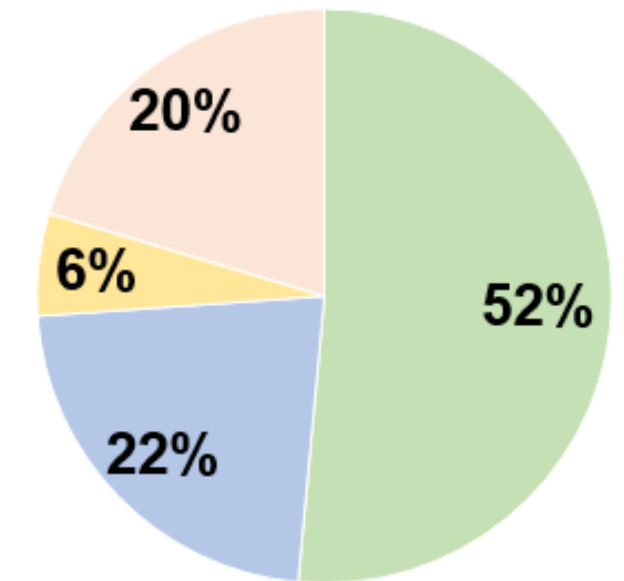
## Wynik



## Analiza ilościowa



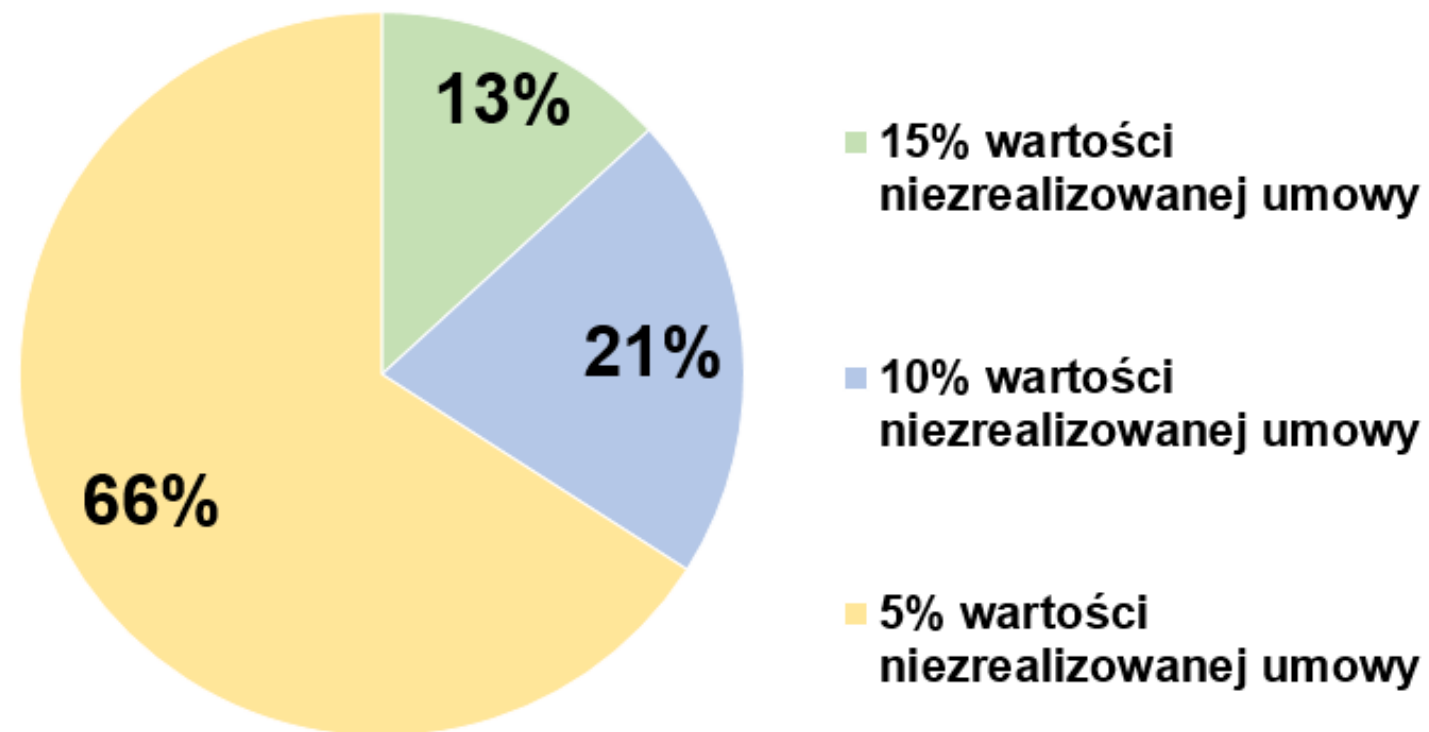
## Analiza wartościowa



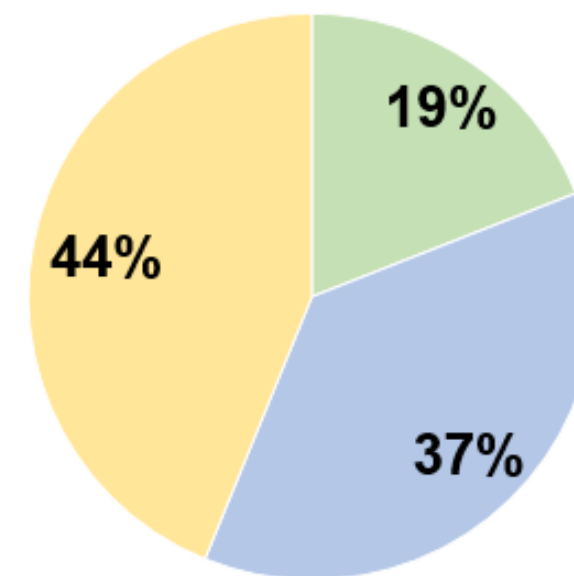


# Kara za nienależyte wykonanie umowy powinna wynosić:

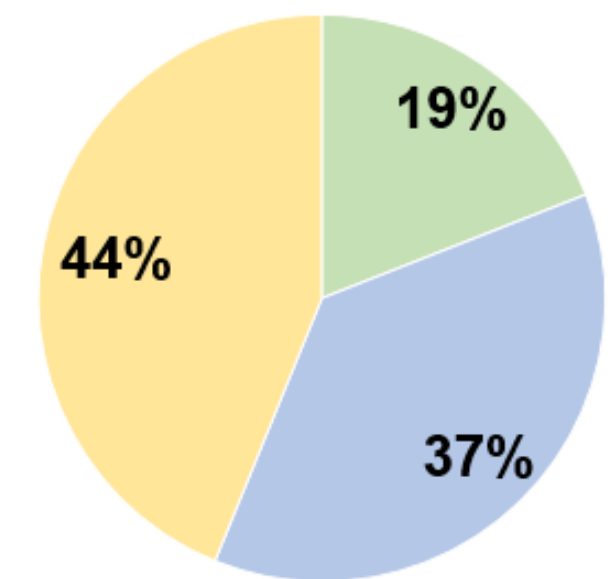
## Wynik



## Analiza ilościowa



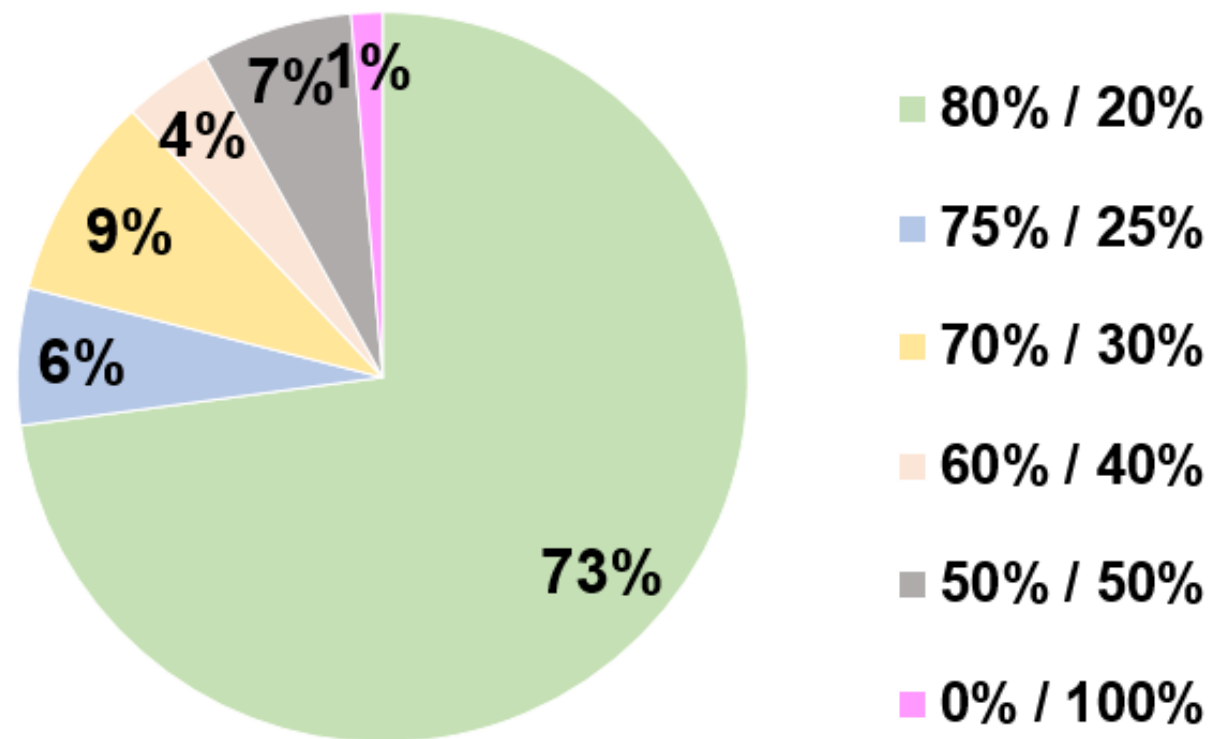
## Analiza wartościowa



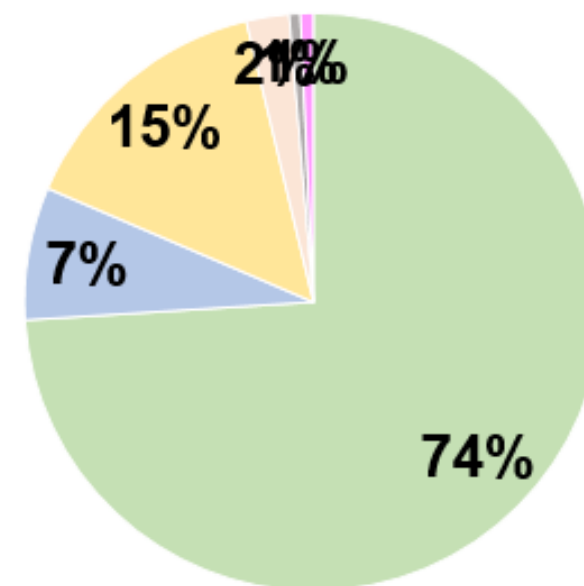


# Podział oferty sprzedaży LP w procedurach PL-D / E-System powinien wynosić:

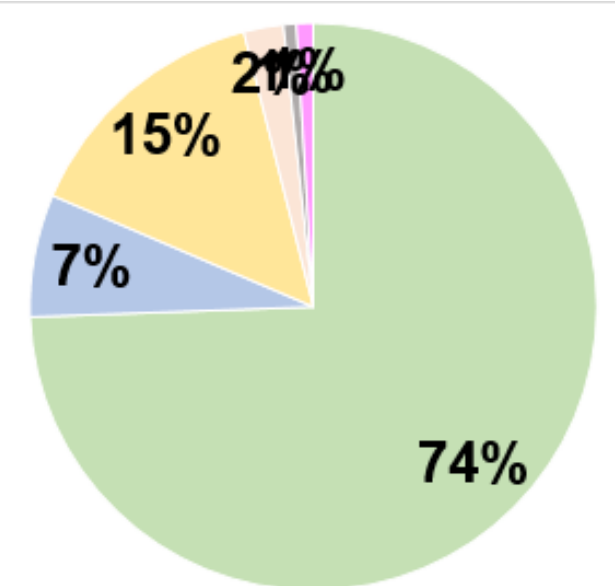
## Wynik



## Analiza ilościowa



## Analiza wartościowa





Lasos Państwowe



# Podsumowanie



# Podsumowanie:

- Zasady sprzedaży powinny być ustalane na 3 lub 2 lata.
- Procedury sprzedaży (sprzedaż ofertowa, aukcje systemowe) powinny odbywać się 2 razy w roku.
- Średnioroczna historia zakupów powinna być liczona z ostatnich 2 lat lub 3 lat.
- Przedsiębiorcy powinni mieć możliwość złożenia oferty zakupów na 100% możliwości zakupów (wniosek mniejszych przedsiębiorców) lub 70% (wniosek dużych przedsiębiorców).



# Podsumowanie:

- Wartość współczynnika [%] ceny wskaźnikowej w sprzedaży ofertowej w Portalu Leśno-Drzewnym powinna zostać obniżona.
- Waga oceny kryterium ceny powinna wynosić 80% lub 60%.
- Opis sposobu ustalania cen minimalnych (otwarcia) powinien zostać uszczegółowiony.
- Waga kryteriów pozacenowych powinna zostać określona na maksymalnym możliwym poziomie.



# Podsumowanie:

- Oczekiwany przez przemysł kryteriami oceny ofert są:
  - Głębokość przerabianego drewna,
  - Udział przerabianego drewna,
  - Geografia zakupu (proklimatyczna lokalność),
  - Zwyczaj kupiecki,
  - Długość współpracy.
- Kryteriami mało istotnymi dla przemysłu drzewnego są:
  - Wielkość zatrudnienia.
  - Wartość płaconego podatku.



## Podsumowanie:

- Widoczność obłożenia i potencjalnego wyniku w sprzedaży ofertowej powinna być widoczna do zakończenia procesu składania ofert.
- Kwestia upublicznienia wyników z podaniem pełnego zakresu danych sprzedaży jest akceptowana przez 43% kupujących.
- Oczekiwany jest powrót do zmniejszenia (z 10% do 5%) wysokości kar za nienależyte wykonanie umów.
- Oczekiwany podział oferty sprzedaży na sprzedaż ofertową i aukcje systemowe wynosi 80/20.





# Podziękowania

Dziękujemy Państwu za udział w ankiecie oraz wszystkie uwagi przekazane do projektu ankiety.

[www.lasy.gov.pl](http://www.lasy.gov.pl)

Dziękuję za uwagę