

Analiza przetargowa - dla zuli brakuje ok. 400 mln zł

Dodano: 10.12.2021

10 proc. - o tyle średnio zulowcy przekroczyli swoimi ofertami wyceny nadleśnictw. W całym kraju brakuje Lasom dla zuli ok. 400 mln zł.



Analizujemy otwarcia ofert w przetargach na usługi leśne, które będą wykonywane w roku 2022. Dane są aktualne na dzień 10.12.2021 r.

Brakuje 400 baniek

Ceny wyższe o średnio 10 proc. od wyceny nadleśnictw zaoferowali zulowcy w pierwszej turze przetargów na usługi leśne na rok 2022. Średnia ta została wyliczona na podstawie prawie połowy Polski, a dokładnie ośmiu Regionalnych Dyrekcji Lasów Państwowych: w **Białymstoku, Krakowie, Krośnie, Olsztynie, Pile, Radomiu, Szczecinku i Wrocławiu**. W tych dyrekcjach niemal wszystkie nadleśnictwa otworzyły już oferty. Przypomnijmy, że w całej Polsce mamy łącznie 17 regionalnych dyrekcji LP.

Gdyby nadleśnictwa chciały przyjąć złożone oferty, to zabrakłoby im w ośmiu RDLP ok. 173 mln zł. Jeśli przyjmiemy, że w pozostałych RDLP sytuacja jest podobna, to w całym kraju brakuje Lasom dla zuli ok. 370 mln zł. Do tego dochodzą jeszcze pakiety, gdzie ofert nie było wcale. A jest ich wyjątkowo dużo, o czym za chwilę. Prawdopodobnie tu też trzeba będzie dołożyć pieniędzy w

kolejnych postępowaniach. Powiedzmy więc zgrubnie, że **Lasy musiałyby dołożyć do pieniędzy, które planowały wydać na zule w 2022 roku jeszcze ok. 400 mln zł.**

Dużo to, czy mało? Aby złapać skalę przypomnę, że Lasy osiągają rocznie przychód rzędu ponad 8 mld zł, a w ostatnich trzech latach miały corocznie zysk na poziomie ok. 500 mln zł. Oczywiście nadleśnictwa odrzucają teraz oferty, które znacznie przekroczyły wycenę nadleśnictw. Będą powtarzać przetargi. Każda RDLP określa, jakie oferty przyjmuje, a jakie odrzuca. Jedna np. przyjmuje oferty do 5 proc. przekroczenia, a resztę odrzuca, a inna może przyjąć oferty do np. 10 proc. przekroczenia, a dopiero wyższe odrzucić.

Na koniec dnia, a w naszym przypadku na koniec marca okaże się więc prawdopodobnie, że Lasy nie będą musiały dołożyć z ulom 400 mln, ale mniej. Bo w kolejnych postępowaniach część przedsiębiorców obniży swoje oczekiwania. Ale czy robi tak wielu, skoro już dziś przedsiębiorcy mówią, że **wycenili swoją pracę najniżej jak mogli?** Jest też wielu takich, którzy zapowiadają, że w kolejnych przetargach cenę będą jedynie podnosić.

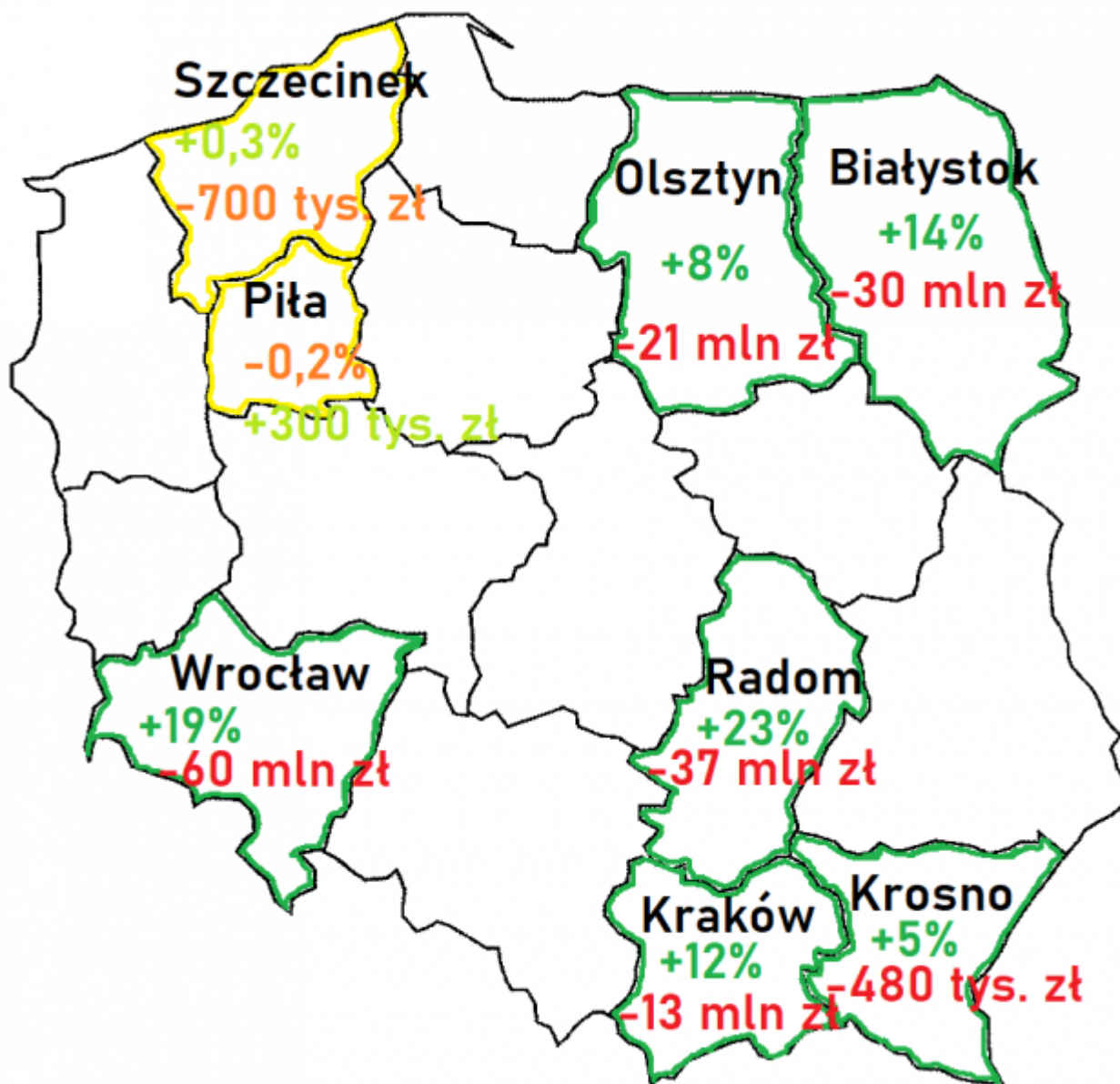
Coraz mniej chętnych

9 pakietów - tyle średnio było w każdym nadleśnictwie. Wynika z tego, że najczęściej prace były podzielone na pakiety jedno- lub dwuleśnictwowe, zatem bardzo małe. A jeszcze kilka lat temu pakiety jednoleśnictwowe były zakazane...

Mamy tu więc typowy przykład tego, co z ulowców wnerwia najbardziej: od ściany do ściany. Raz pakiety duże, raz małe. Przez kilka lat ważne było samodzielne wykonanie zadań, dziś liczy się tylko cena. Brak długofalowej wizji Lasów, co do tego, jakich firm oczekują po stronie wykonawców nie pozwala z ulom się rozwijać. Temat rzeka, wróćmy do przetargów.

Na 7 proc. pakietów nie złożono żadnej oferty. NIC, ZERO! Tak wielu pakietów bez żadnej oferty jeszcze nigdy nie było. Są nadleśnictwa, gdzie na 12 pakietów oferty mają tylko cztery pakiety. Widać wyraźnie, że firm chętnych do pracy w lesie jest coraz mniej. A konkretnie: **firm chętnych do pracy za pieniądze proponowane przez Lasy jest coraz mniej.**

No właśnie, a jak jest z „konkurencyjnością” wśród zuli? Piszę słowo konkurencyjność w cudzysłowie, bo w sytuacji, w której zamawiający jest monopolistą, trudno mówić, że jest to wolny rynek i że działają tu normalne mechanizmy konkurencyjności. **Na 71 proc. pakietów wpłynęła tylko jedna oferta.** Doliczając do tego 7 proc. pakietów, gdzie ofert nie złożono wychodzi, że **więcej niż jedną ofertę miało 22 proc. pakietów.**



Analiza poszczególnych RDLP:

RDLP Białystok

W RDLP w Białymstoku zulowcy zaoferowali **ceny o średnio 14 proc. wyższe**, niż wycena nadleśnictwa.

Pakietów było tu średnio 6 w każdym nadleśnictwie. Na 10 proc. pakietów nie wpłynęła żadna oferta. To gorszy wynik niż średnia z 8 RDLP, która wynosi 7 proc. nieobsadzonych pakietów.

Konkurencji większej nie było. Więcej niż jedna oferta wpłynęła na ok. 11 proc. pakietów. Sporadycznie zdarzały się trzy oferty na pakiet.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/oferty_w_rdlp_w_bialymstoku_takze_w_gore,4943

RDLP Kraków

W całej RDLP w Krakowie zulowcy zaoferowali **ceny o średnio 12 proc. wyższe**, niż wycena nadleśnictwa. Pakiety były tu małe.

Pakiety w tej dyrekcji są jednoleśnictwowe, średnio jest aż 11 pakietów w każdym nadleśnictwie.

Na 7 proc. pakietów nie wpłynęła żadna oferta. Na 11 proc. pakietów wpłynęła więcej niż jedna oferta. Najczęściej były to dwie oferty, a trzy zdarzały się sporadycznie.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_w_krakowie,4945

RDLP Krosno

Walka o bardzo małe pakiety. W całej RDLP w Krośnie zulowcy zaoferowali **ceny o 5 proc. wyższe od wyceny nadleśnictw**.

Tak małych pakietów nie ma nigdzie indziej spośród analizowanych ośmiu RDLP. W Krośnie mamy średnio aż 14 pakietów w każdym nadleśnictwie. Przypominam, to średnia. Zdarzają się tu nadleśnictwa, które pakietów mają ponad 20...

I choć „konkurencja” była spora, to i tak na 8 proc. pakietów nie wpłynęła żadna oferta.

Na 70 proc. pakietów wpłynęła tylko jedna oferta. Ale więcej niż jedną ofertę miało ponad 20 proc. pakietów. Zdarzyło się nawet pięć ofert na jeden pakiet.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_w_krosnie_-_oferty_5_w_gore_od_wycen,4953

RDLP Olsztyn

W całej RDLP w Olsztynie zulowcy zaoferowali **ceny o średnio 8 proc. wyższe**, niż wycena nadleśnictwa. Pakiety spore, mało pakietów bez ofert, żadnej wojny.

Średnio 7 pakietów było w każdym nadleśnictwie. A więc były spore w porównaniu z innymi RDLP.

Pakietów, którymi nikt się nie zainteresował był mało, tylko 3 proc. Na 81 proc. pakietów wpłynęła

tylko jedna oferta. Na resztę dwie oferty (z jednym wyjątkiem, gdzie były 3 oferty).

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_w_olsztynie_-_przetargi_8_do_gory,4950

RDLP Piła

Niestety, wojna zuli! Duża konkurencja, ceny poniżej wyceny nadleśnictw. Efekt: w całej RDLP w Pile zulowcy zaoferowali **ceny niemal dokładnie takie, jak wycena nadleśnictw**.

Pakiety spore, największe z analizowanych RDLP. Średnio tylko 5 pakietów na nadleśnictwo.

Skoro wojna, to też i duże zainteresowanie pakietami. Tylko 1 pakiet na całą RDLP bez żadnej oferty.

Jedna oferta wpłynęła tylko na ok. połowę pakietów. Na drugą połowę wpływały po dwie, ale też i często trzy, a nawet cztery oferty.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_w_pile_-_oferty_trafione_w_punkt,4948

RDLP Radom

Bardzo wysokie przekroczenie wyceny nadleśnictw, największe w analizowanych dyrekcjach. W całej RDLP w Radomiu zulowcy zaoferowali **ceny o średnio 23 proc. wyższe**, niż wycena nadleśnictwa.

Pakiety były średnie, zwykle 8 pakietów w nadleśnictwie. Liczba pakietów bez żadnej oferty to 10 proc., czyli też mniej więcej taka jak średnia w kraju.

Podobnie z konkurencyjnością: na 11 proc. pakietów wpłynęła więcej niż jedna oferta. Niemal zawsze były to maks. dwie oferty.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_w_radomiu,4946

RDLP Szczecinek

MASAKRA. W całej RDLP w Szczecinku zulowcy zaoferowali **ceny średnio mniej więcej takie, jak wycena nadleśnictw**. Była tu wielka wojna.

Pakiety były małe, średnio aż 11 pakietów w każdym nadleśnictwie.

Na każdy pakiet (poza jednym wyjątkiem) złożono oferty. W ok. połowie pakietów ofert było więcej niż jedna. To największa „konkurencyjność” ze wszystkich analizowanych ośmiu RDLP.

Aż na 20 proc. pakietów wpłynęły trzy lub więcej ofert. Zdarzały się pakiety z pięcioma ofertami!

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_szczecinek_-_oferty_zuli_niemalze_trafiolne_w_wyceny_nadlesnictw,4951

RDLP Wrocław

W RDLP we Wrocławiu **zulowcy zaoferowali ceny o średnio 19 proc. wyższe, niż wycena nadleśnictwa**. Zainteresowanie pakietami było bardzo małe, zulowcy znacznie przekraczali wycenę nadleśnictw.

O walce cenowej między zulami nie możemy tu w żadnym razie mówić. Przeciwnie, przedsiębiorcy byli mało zainteresowani pakietami oferowanymi przez nadleśnictwa. **Aż na 17 proc. pakietów nie wpłynęła żadna oferta**. To bardzo wysoki odsetek pakietów bez ofert. Przypominam, że średnia dla ośmiu RDLP to 7 proc.

Jakie były tu pakiety? Jedne z większych w skali Polski. Średnio mieliśmy tu 6 pakietów w każdym nadleśnictwie, a więc były one kilkuleśnietkowe.

Pakietów z więcej niż jedną ofertą był tylko 8 proc.

Więcej tu:

http://firmylesne.pl/lista/przetargi-w-lp/pokaz/rdlp_we_wroclawiu_-_oferty_zuli_wyzsze_o_19_od_wycen,4942

Rafał Jajor

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.