

Coraz trudniej rozmawiać z Lasami

Dodano: 06.05.2022

Współpraca między LP a zulami jest z roku na rok coraz trudniejsza. Jeden z przedsiębiorców opowiedział o tym w GAZECIE LEŚNEJ.



Pan Antoni dłuższą chwilę zastanawia się nad tym, kiedy w relacjach zawodowych z Lasami zaczęło się dziać gorzej. – W 2012 roku straciłem jedno leśnictwo, czyli zostały mi dwa. Rynek pracy się pogorszył, trudniej było prowadzić firmę godnie zapłacić ludziom i jeszcze coś z tego mieć. Stawka brutto LP dla zakładów usług leśnych była obliczana według najniższej płacy krajowej dla osób fizycznych i dlatego nie byliśmy w stanie zaproponować pracownikom, tyle ile by mogli zarobić w innych branżach – tam się polepszało, a w Lasach stawki nie mogły być rewaloryzowane nawet o stopień inflacji – podkreśla szef PPHU Leśnik.

Jak mówi miał kilku podwykonawców, którzy odeszli, z uwagi na lepsze warunki płacy i pracy w innych branżach. Przez to w firmie zostali sami „pasjonaci”.

Postanowił się jednak nie poddawać, nadal inwestował w firmę i rozwijał w innych kierunkach. Zdywersyfikował biznes, biorąc udział w pracach budowlanych oraz komunalnych – czyszczeniu rowów, odśnieżaniu – tylko dzięki temu, jak mówi, jeszcze istnieje.

Popsuło się jeszcze bardziej w 2014 roku, wtedy zostało mu już tylko jedno leśnictwo, natomiast konkurencja szybko się wykończyła i w następnym roku, czyli 2015, LP rozpięły postępowanie przetargowe na większe pakiety. Antoni Wawrzeczko utworzył konsorcjum, którego był liderem, obsługiwało ono pięć leśnictw, taki stan trwał trzy lata. Przetarg na rok 2019 został znowu podzielony na pojedyncze leśnictwa. Nadal pracował na trzech: Pierściec, Pruchna, Zebrzydowice. Tak było do końca 2021 roku. Przetarg na rok 2022 został wyliczony według nowych katalogów (CWDPG zmiana na CWDPN), co skutkowało 25 proc. obniżką stawek w stosunku do roku poprzedniego.

- Podczas spotkań przed przetargowych w nadleśnictwie sam nadleśniczy zasugerował, aby firmy wyliczyły kosztorys z uwzględnieniem obecnej sytuacji na rynku usług. Dlatego wyliczyłem moje oferty realnie, co skutkowało tym, że wszystkie pierwsze przetargi od I do III postępowania zostały unieważnione z uwagi na przekroczenie 60-70 procent - wyjaśnia.

Wkolejnych przetargach były obniżone wymagania, co do zdolności technicznych wykonania zadania, takie jak: wykreślenie zestawu sprzętu do przygotowania gleby i rozdrabniania pozostałości pozrębowych. W czwartym podejściu w Zebrzydowicach i Pierścu pojawiła się konkurencja - jego były podwykonawca, który kilka lat wcześniej zrezygnował z branży leśnej. On wraz z innym podwykonawcą, wygrał przetarg w tych dwóch leśnictwach.

- Przetarg w leśnictwie Pruchna został unieważniony z powodu przekroczenia wartości zamówienia i nie wiadomo co dalej. Pracować po stawkach zaniżonych i zbankrutować czy zmienić branżę? - zastanawia się Antoni Wawrzeczko. Jak mówi jest już zmęczony tłumaczeniem Lasom, że chce prowadzić firmę, zarabiać i dobrze płacić pracownikom za ich ciężką pracę.

To jedynie fragment dłuższego reportażu opublikowanego na łamach kwietniowego numeru GAZETY LEŚNEJ. Zapraszamy do [prenumerowania](#) największego miesięcznika branżowego w kraju!

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.