

26.04.2024 r.

KOMUNIKAT

Zgodnie z informacją przekazaną podczas spotkania w dniu 25.04.2024 r., przedstawiamy Państwu projekt ankiety (w załączeniu), jaką PGL LP zamierza przeprowadzić wśród przedsiębiorców dokonujących zakupu surowca drzewnego w LP. Ankieta dotyczy zagadnień związanych z zasadami sprzedaży surowca drzewnego przez Lasy Państwowe i ma na celu zebranie informacji z szerokiego grona przedsiębiorców celem stworzenia zmian w zasadach sprzedaży drewna na zasadzie dialogu stron. Uprzejmie prosimy o zgłaszanie dodatkowych pytań, które Państwa zdaniem powinny znaleźć się w ankiecie, ewentualnie korektę zaproponowanych pytań.

Zgłoszenia należy przesyłać na adres mailowy: marketing@lasy.gov.pl do dnia 30.04.2024 r.

ZASTĘPCA DYREKTORA GENERALNEGO
ds. Ekonomicznych



Marcin Polak

ANKIETA

1. Procedury sprzedaży drewna (sprzedaż ofertowa, aukcje systemowe) powinny odbywać się:
 - a) 3 razy w roku,
 - b) 2 razy w roku,
 - c) 1 raz w roku.
2. Czy procedurą sprzedaży drewna jeden raz w roku (umowa roczna) gwarantuje Twojej firmie dostosowanie się do zmiennej sytuacji rynkowej:
 - a) tak,
 - b) nie,
 - c) raczej tak,
 - d) raczej nie.
3. Średnioroczna historia zakupów służąca do wyliczenia możliwości zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D powinna być ustalana z ostatnich:
 - a) 3 lat,
 - b) 2 lat,
 - c) 1 roku.
4. 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:
 - a) 70% możliwości zakupów,
 - b) 80% możliwości zakupów,
 - c) 90% możliwości zakupów,
 - d) 100% możliwości zakupów.
5. 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:
 - a) tak jak dotychczas - 95%.
 - b) obniżona,
 - c) podwyższona.
6. Kryterium ceny w ocenie złożonej oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D powinno mieć wagę:
 - a) 100%,
 - b) 90%,
 - c) 80% (jak obecnie),
 - d) 70%,
 - e) 60%.
7. Sposób ustalania cen (minimalnych, otwarcia) przez LP:
 - a) powinien być bardziej szczegółowo opisany,
 - b) obecnie jest opisany w wystarczający sposób,

- c) inne:
propozycję prześlij na adres e-mail: marketing@lasy.gov.pl
8. 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:
- a) tak, w największym możliwym zakresie,
 - b) nie, nie powinny mieć w ogóle znaczenia,
 - c) tak, dotychczasowy poziom 20% jest wystarczający.
9. Do kryterium pozacenowego powinno być brane pod uwagę przede wszystkim:
- a) głębokość przerobu surowca zakupionego w LP (podział na kilka kategorii produktów odmiennie punktowanych),
 - b) udział przerabianego drewna (w ogólnej ilości zakupów w LP),
 - c) zatrudnienie w firmie,
 - d) geografia zakupu (proklimatyczna lokalność),
 - e) wielkość płaconego podatku w UE,
 - f) zwyczaj kupiecki (zakup tych samych grup drewna w tych samych jednostkach LP),
 - g) lata współpracy z jednostkami LP,
 - h) inne jakie:
propozycję prześlij na adres e-mail: marketing@lasy.gov.pl
10. Czy widoczność potencjalnego wyniku dla mojej oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D wpływa (np. na Twoje dalsze działania/postępowanie):
- a) pozytywnie - pozwala na dostosowanie mojej oferty do ofert złożonych przez innych klientów,
 - b) 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 podnoszenia cen.
 - c) nie ma wpływu na składaną przeze mnie ofertę.
11. Potencjalny wynik złożonych ofert zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D:
- a) powinien być widoczny do końca czasu wyznaczonego na składanie ofert zakupu,
 - b) w ogóle nie powinien być widoczny,
 - c) powinien być widoczny do 24 godzin przed zakończeniem możliwości składania ofert zakupu.
12. Procent obłożenia oferty zakupu w sprzedaży ofertowej w PL-D:
- a) powinien być widoczny do końca okresu możliwości składania ofert zakupu,
 - b) w ogóle nie powinien być widoczny,
 - c) powinien być widoczny do 24 godzin przed zakończeniem możliwości składania ofert zakupu.
13. Czy w ramach transparentności sprzedaży drewna jesteś za upublicznieniem wyników wszystkich przedsiębiorców biorących udział w procedurach sprzedaży drewna:
- a) tak, w pełnym zakresie dla każdej złożonej oferty, przez każdą z firm,
 - b) nie,

- c) tak, tylko w zakresie ogólnej ilości i wartości drewna w skali całych LP wg przedsiębiorstw,
- d) tak za zgodą przedsiębiorcy

14. Kara za nienależyte wykonanie umowy powinna wynosić:

- a) 15% wartości niezrealizowanej umowy,
- b) 10% wartości niezrealizowanej umowy,
- c) 5% wartości niezrealizowanej umowy.