

obidvomi návrhmi. ZO BB, ktorej členom je aj obec Poniky, žiada poslancov ObZ o schválenie uznesenia, ktoré zabezpečí bezproblémové dokončenie projektu. Na zasadnutí členov rady zo dňa 13. 3. 2012 bola daná požiadavka prerokovania, aby bolo prijaté uznesenie týkajúce sa schválenia pôžičky obcí ZO BB. Jedná sa o to, že posledné platby pri europrojektoch idú refundáciou, čiže najprv musí dotýčny žiadateľ vyplatiť peniaze v hotovosti a potom sa tieto peniaze preplácajú naspäť z ministerstva. Bola snaha o to, aby si ZO BB požičalo z banky 357 000 euro, avšak ZO BB ešte nemá všetky stavby na LV, ktoré prostredníctvom tohto projektu nadobudlo a okrem toho by musela žiadať ministerstvo o výnimku, ktoré poskytlo túto dotáciu cez europrojekty. V súčasnosti je to ale tak, že z ministerstva tieto súhlasy nedávajú. Čiže nastala požiadavka, aby obce svojim podielom požičali na obdobie 3 mesiacov podľa jednotlivých podielov. Je to vlastne posledná platba, ktorá by mala projekt ukončiť a ktorá by mala prebehnúť podľa zmluvy o NFP do konca apríla tohto roku. Pokiaľ táto posledná platba neprebehne a nedá sa žiadosť na preplatenie tejto čiastky refundovanej, tým pádom by došlo k tomu, že tieto peniaze nám už ministerstvo nepreplatí a stanú sa neoprávnenými nákladmi. Tým pádom bude musieť obec tak či tak zaplatiť. Na minulom zastupiteľstve bola daná požiadavka, že nechceme to dať ako pôžičku, ale že to chceme dať do ZO BB ako vklad na kúrenie na 30 mesiacov dopredu vo výške 60 000 euro. Je tu však problém s tými zmluvami o dodávke tepla. Je spravená zvlášť zmluva so školou, ktorá platí 1500 euro a zvlášť zmluva s obecným úradom, ktorý platí 500 euro. Keby sme to rozrátali nejakým spôsobom, tak to nejakو stále nevychádza. Tieto zmluvy by sa museli buď zrušiť a nanovo urobiť. A s tým je problém.

M. MAGNA: Prakticky je to za obec 2000 euro, 1500 euro za školu a 500 euro za obecný úrad

MGR. S. BRAČO: Škola je ale rozpočtovo samostatná, je samostatný právny subjekt.

ING. M. KRÁLIK: Podľa tejto zmluvy sa ani nedajú dať tie peniaze, však za teplo sa nedajú dať peniaze, chýbajú v tej zmluve body, je to skopírovaná zmluva od distribútora tepla, vôbec sa nemusíme o nej baviť. Je daná tak, aby tu bol ďalší bod, ale podľa tejto zmluvy sa nedá. Má vôbec združenie nejakú zmluvu alebo je to stále postavené len na zmluve o budúcej zmluve.

MGR. S. BRAČO: Nie združenie má zmluvu aj so školou aj s obcou. So školou je to na 1500 euro a s obecným úradom na 500 euro, podľa podielu kúrenia.

ING. M. KRÁLIK: To je platba za teplo?

MGR. S. BRAČO: Áno, to je platba za teplo.

ING. M. KRÁLIK: Čiže už je to podľa ÚRSO-a?

MGR. S. BRAČO: Áno, je to podľa cenníka ÚRSO-a.

ING. M. KRÁLIK: Nevie si to predstaviť. Ďalšia vec je, že štiepku si budeme dorábať sami, aby to bolo lacnejšie. Ja si myslím, že podľa tejto zmluvy sa to nedá, chýba tu plno náležitostí. Cez toto nemôžeme dať tie peniaze.

MGR. S. BRAČO: Zmluva je urobená tak isto, ako máme urobenú v súčasnosti, len sú tam iné sumy.

BC. P. ONDREJKO: V tej zmluve sú odvolávky na článok II, bod 4, ktorý tam nie je.

ING. M. KRÁLIK: Predávame posledné 3 roky postrekovače cez projekty, čiže s týmto problémom sa stále stretávame. Rieši sa to takým spôsobom, že keď náš zákazník nemá peniaze a potrebuje vydokladovať, že nám to zaplatil, tak my mu požičiame, do 2 dní máme peniaze naspäť a on nám potom, keď dostane peniaze z eurofondov, tak nám tu pôžičku vráti. Súkromná alebo právnická osoba ľahko rozhodne, že peniaze požičia a do 3 dní ich má naspäť, ale my ako poslanci máme rozhodnúť o peniazoch tejto obce – 60 000 euro bez akýchkoľvek záruk. Aké sú záruky, že tie peniaze sa vrátia? My tu vlastne máme požičať peniaze súkromným firmám, dodávateľovi.

ING. P. LAKOMČÍK: Nebol som vyzvaný, aby som predstavil tú zmluvu, tak teraz sa k tomu vyjadrím. Tá zmluva, ktorá bola pripravená teraz je absolútne nerešpektovateľná aj z našej strany, ale ste si ju vynútili vy a pán prednosta ju pripravil. Z našej strany je akceptovateľná tá zmluva, ktorá bola podpísaná pred pol rokom, osobitne s obcou a osobitne so základnou školou. Je to na 6 rokov. Lebo 5 rokov musí projekt fungovať. Je tam vyrátaná predpokladaná suma na tento rok a neviem, ako to bude ďalší rok, preto si nemôžeme dovoliť podpísať takú zmluvu, že by ste si na niekoľko rokov dopredu zaplatili teplo. Je absolútna hlúposť z Vašej strany, pretože nerozumiem tomu, pôžičku, ktorá sa vráti, nemôžete dať združeniu, spochybňujete veci na základe vašich poznatkov, vy ste súkromná firma a súkromná firma má s eurofondmi iné skúsenosti ako verejná správa. V tomto projekte je už preinvestovaných 90% peňazí, ktoré sa vrátili na čas, s malými nedostatkami, dobropismi, ktoré sa vystavili na Stavimex, takže Vaša obec neprišla ani o cent. A vy hovoríte, akým právom? Nuž právom toho, že je zmluva tak postavená, že najprv musíte vyplatiť a potom môžete dostať späť. Zaručujeme to tak, že vlastne neviem prečo by sa to nemalo stať, keď posledná platba sú stroje, ktoré sú tu na dvore, sú skontrolovateľné, čiže tá platba prejde. A tie peniaze sa vrátia. Nevieme Vám zaručiť, či za 3 mesiace, za 6 mesiacov alebo do konca roka. Ak chcete pomôcť obci, tak pomôžete tým, že schválite pôžičku, ktorá je navrhnutá, pretože to bolo odkontrolované s právnikom, s hlavnými kontrolórmami všetkých obcí. 5 obcí to už schválilo, vy ste jedna z 3 obcí, ktoré to ešte neschválili. Odmietam osočovania, že sa niekto pritom nabalil. Buď schválite pôžičku tak, ako je, lebo je to čisté z hľadiska právneho aj účtovného, alebo obec Poniky príde o 60 000 euro, ktoré sa stanú pre obec Poniky neoprávnenými nákladmi.

MGR. S. BRAČO: Ďakujem pánovi Lakomčíkovi. Ešte niekto do rozpravy?

L. KAPLÁN: Teraz sme sa vlastne od pána Lakomčíka dozvedeli, že táto zmluva o dodávke tepla nie je pre združenie akceptovateľná, že ju pripravil prednosta, len aby sme ju mali. Pre nás táto zmluva tiež nie je prijateľná. Určite existuje aj iné riešenie, lebo teraz máme znova ten istý nôž na krku. Buď dáte 60 000 euro alebo dáte 60 000 euro, takže výber máme veľmi pekný. V tej zmluve je veľa chýb.

ING. P. LAKOMČÍK: Ak dovoľíte ja vás opravím. Buď dáte 60 000, ktoré sa vám vrátia alebo dáte 60 000 bez toho, aby sa vám vrátili.

L. KAPLÁN: Naša obec už dala 5% na spolufinancovanie?

MGR. S. BRAČO: Áno.

L. KAPLÁN: Tak prečo máme dávať ďalšie percentá?

ING. P. LAKOMČÍK: Nie ďalšie. Vy ste to zatiaľ nepochopili. Toto je konečná platba. My na účte nemáme 357 000 euro. Skade ich máme zobrať?

MGR. S. BRAČO: ZO BB sa skladá na tých 5%.

L. KAPLÁN: My to chápeme.

ING. P. LAKOMČÍK: Nechápete, účelovo to prekrúcate.

L. KAPLÁN: Od nás chcete, aby sme za našu obec rozhodli, že dáme 1,8 milióna korún, nech to lepšie znie, len tak do vzduchu, bez právnych garancií. Vidíte, čo sa deje so Slovenskom, čo sa deje s úniou, obec Poniky svoje 5% plnenie splnila, nie je dôvod, aby sme dávali ďalšie financie. Ak si chcete požičať, využite iné finančné produkty. Dodávateľ Vám požičia, aby ste jemu zaplatili, aby ste splnili literu zákona, o nič iné tam nejde. Kdežto vy nás tu tlačíte do niečoho rizikového na tri mesiace, ale zmluva je do konca roka, plus dnes predložená zmluva je tá istá, čo sme na minulom zastupiteľstve zamietli. Prečo sa znova opakuje? Pôžička nebola prijateľná. Tu bola predložená zmluva, ktorá je neakceptovateľná, my sme čakali zmluvu, ktorá bude riešiť, že teraz zaplatíme združeniu 60 000 eur, ale v zmluve sa píše o tom, že je to rozpísané na 30 mesačných splátok na tri roky dopredu. Kde je skryté, že my teraz dáme združeniu tých 60 000, keď v zmluve sa píše, že to ideme združeniu dávať po splátkach po dobu 3 rokov a presne o tej metodike objednávky hovorí čl. II, bod 4, ktorý tu nie je, a na ktorý sa v zmluve odvoláva.

MGR. S. BRAČO: Táto zmluva bola pripravená len preto, aby sa vyhovel tomu, čo vy chcete. Preto sa to robí takto, lebo sa obchádza zákon. Je to doslova podvodné, ale vo verejnej správe to takto nefunguje. Ty Lubo si sa na minulom zastupiteľstve ponúkol, že vieš vybaviť pôžičku pre združenie za nižší úrok, ako ponúkajú banky.

L. KAPLÁN: Mňa nikto neoslovil. Pán starosta, Ty si povedal, že táto druhá zmluva je protizákonná.

MGR. S. BRAČO: Táto druhá je. Predložil som dve zmluvy, jednu o pôžičke a druhú, ktorá je neprieichodná. Rozprával som sa aj s hlavnou kontrolórkou, vysvetlili sme si tieto pojmy, proste to nejde.

ING. M. KRÁLIK: Dobré tá druhá je neprieichodná, poďme sa zaoberať tou zmluvou o pôžičke. Nie sú tu nijaké záruky.

MGR. S. BRAČO: Je to zmluva o pôžičke. Sme členmi ZO BB a sme spolumahajitelia majetku, ktorý je v Rade združenia, máme tam svoj podiel.

ING. M. KRÁLIK: ZO BB nemá žiaden majetok, nemá nič.

MGR. S. BRAČO: Akože nemá?

ING. M. KRÁLIK: Lebo keby malo, tak ho môže zaručiť banke.

MGR. S. BRAČO: Nemôže ho zaručiť banke, lebo tak je postavený projekt, nedá sa ručiť majetkom združenia. Keby sa s tým majetkom dalo ručiť, tak si ZO BB vezme z banky úver, ale jednoducho to takto nejde.

L. KAPLÁN: Ešte sa spýtam na dve podstatné veci. Po prvé prečo v tej zmluve o dodávke tepla je platba rozrátaná na splátky po 2 000 euro na 3 roky a nie naraz 60 000 euro, keď teraz potrebujú tie peniaze?

MGR. S. BRAČO: Táto forma nie je dobre urobená, pán Lakomčík by to aj tak nepodpísal, pretože je už podpísaná prvá zmluva o dodávke tepla.

L. KAPLÁN: Ako teda chceš dostať tie peniaze korektne k združeniu?

MGR. S. BRAČO: Zmluvou o pôžičke.

L. KAPLÁN: Ale tá nebola schválená. Druhá vec, na ktorú sa chcem spýtať. Tá platba je finálne určená pre dodávateľa?

MGR. S. BRAČO: Áno, je určená pre dodávateľa.

L. KAPLÁN: Tak nech si to rieši dodávateľ.

MGR. S. BRAČO: Ako si to má riešiť dodávateľ?

L. KAPLÁN: Sú to peniaze pre neho, jeho vlastné peniaze.

MGR. S. BRAČO: Áno, ale tá zmluva je o tom, že niekto mu najskôr niečo zaplatí a potom my si žiadame refundáciu.

L. KAPLÁN: Toto mi je jasné, ale nejasný mi je tento právny postup, nie je čistý.

MGR. S. BRAČO: Čo je nejasné, čo je nečisté? Čisté je keď si to zaplatí dodávateľ?

ING. M. KRÁLIK: Bežne sa to robí.

MGR. S. BRAČO: Áno, ale vo verejnej správe to takto nejde, to nie je súkromný sektor.

ING. M. KRÁLIK: Ved' práve súkromnému sektoru sa ľahšie dajú tie peniaze požičať, lebo tam rozhoduje ten súkromný sektor. A čo keď to náhodou nevyjde? Stroje ešte nemáme.

MGR. S. BRAČO: Máme. Sú v Ľubietovej, môžete si ich všetci pozrieť. Tie sú všetky dodané.

ING. M. KRÁLIK: Ďakujeme za informácie, doteraz sme o tom nevedeli. Ťažko sa niečomu rozumie, keď nemáte informácie. Doteraz sme neboli informovaní, že tie stroje už sú, kde bolo odložené výberové konanie.

MGR. S. BRAČO: Ja len konštatujem v tejto veci jednu vec, že je to vo vašich rukách, ako sa rozhodnete. Tá platba by mala prebehnúť od požiadania do 3 mesiacov, prípadne trochu dlhšie. Niektoré obce si museli na túto platbu zobrať dokonca pôžičku. Pred hlasovaním vyhlasujem prestávku.

ObZ **schválilo** návrh zmluvy pre Združenie obcí Bioenergia Bystricko, ktorej predmetom je jednorazová, návratná, bezúročná pôžička vo výške 60 000 EUR na pokrytie poslednej žiadosti o platbu na projekt, na obdobie maximálne 6 mesiacov odo dňa podpísania zmluvy o pôžičke s podmienkou, že po 6 mesiacoch budú peniaze vrátené, prípadne si ZO BB zoberie pôžičku. Uvedené bude upravené v zmluve, ktorá bude pripravená.

Hlasovanie : 6/0/1/

K bodu č. 5

Dozorná rada Obecného podniku lesov, spol. s r. o.

V rozprave k bodu vystúpili:

MGR. S. BRAČO: Na predchádzajúcom zasadnutí ObZ sme sa dohodli, že ja ako Valné zhromaždenie predložím 2 kandidátov za členov Dozornej rady OPL a poslanci predložia tiež 2 kandidátov za členov DR OPL. Ja som sa rozhodol navrhnúť za člena DR OPL pána Juraja Piara.

BC. P. ONDREJKO: Ja doplním 2 kandidátov za poslancov. Sú to Ing. Josef Machala a Ing. Milan Králik.

V.PETLACH: Navrhujem ešte Jána Diška a JUDr. Vladimíra Kuceja.

MGR. S. BRAČO: V zakladacej listine je určený najmenší počet členov DR OPL, a to sú 3 členovia, horná hranica nie je určená. Takže návrhy sú: Juraj Piar, Ing. Josef Machala, Ing. Milan Králik, Ján Diško a JUDr. Vladimír Kucej.

L. KAPLÁN. Bolo povedané, že sa majú kandidáti odprezentovať, čo by chceli spraviť pre tú dozornú radu. Ty, pán starosta si povedal, že odprezentuješ Juraja Piara. Bola prijatá požiadavka, že sa majú prísť odprezentovať.

MGR. S. BRAČO: Ja som sem Juraja Piara nevolal, je to môj kandidát, ja som sa s ním pred tým rozprával, povedal, že by to vzal. Pán Diško chcete sa odprezentovať.

J. DIŠKO: Nie.

MGR. S. BRAČO: Pán Diško nechcete kandidovať do DR OPL?

J. DIŠKO: Nie.

MGR. S. BRAČO: Dobre, tak Vás teda škrám. Ani JUDr. Kucej tu nie je, aj jeho teda škrám. Pán Juraj Piar tu tiež nie je zatiaľ na odprezentovanie. Takže pán Machala nech sa páči, máte slovo.

Po odprezentovaní Ing. Josefa Machalu a Ing. Milana Králika starosta obce poďakoval kandidátom a predstavil Juraja Piara ako svojho kandidáta a svoju predstavu o fungovaní DR OPL a spolupráci DR OPL s VZ OPL a obcou, aby to bolo vyvážené.

MGR.S: BRAČO: Ja som s Jurajom Piarom o tom, hovoril. Vyslovil sa, že by to tej dozornej rady išiel. Moja idea je taká, že bol by tam pán Machala, ktorý by zastupoval ekonomiku, pani Golianová čo sa týka účtovníctva, čo sa týka životného prostredia pán Meško a boli by tam dvaja lesníci, ktorí by si navzájom vykonzultovali veci čo sa týka lesa, aby sme tam mali dva názory. Preto Juraj Piar ako druhý z mojej strany k pánovi Machalovi. To je moje stanovisko. Budeme hlasovať o 3 kandidátoch, o každom samostatne – o pánovi Machalovi, pánovi Králikovi a pánovi Piarovi.

Následne prebehlo verejné hlasovanie o 3 odprezentovaných kandidátoch.

ObZ

a) *schválilo*

V zmysle § 11, ods. 4, písm. l) zákona č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov Ing. Josefa Machalu za člena Dozornej rady Obecného podniku lesov, spol. s r.o..

Hlasovanie: 5/0/2

b) *schválilo*

V zmysle § 11, ods. 4, písm. l) zákona č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov Ing. Milana Králiku za člena Dozornej rady Obecného podniku lesov, spol. s r.o..

Hlasovanie: 4/0/3

c) **neschválilo**

V zmysle § 11, ods. 4, písm. l) zákona č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov Juraja Piara za člena Dozornej rady Obecného podniku lesov, spol. s r.o..

Hlasovanie: 2/0/5

K bodu č. 6

Obecný podnik lesov, spol. s r.o. – hospodárenie za rok 2011

Starosta obce po dohode s poslancami o tom, že netreba čítať správu, požiadal Ing. Kvetoslavu Bočkaiovú, konateľku OPL, spol. s r.o., aby sa vyjadrila k pripomienkam poslancov, prípadne vyzvala zodpovedných pracovníkov spoločnosti, aby ich zodpovedali za svoje úseky.

V rozprave k bodu vystúpili:

M. MAGNA: Prečo klesla kvalita guľatiny na 50% výťažnosť A,B triedy a 50% C a vlákny, keď v roku 2010 bola väčšia kvalita guľatiny ako v roku 2011. Čím to vzniklo?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Dobré ja navrhujem, aby sme postupovali takto. Ja vyjadrím svoje stanovisko k celkovej správe a potom k odborným otázkam sa budú vyjadrovať kompetentní pracovníci. Ing. Baran by sa vyjadril k tomu čo sa ťažilo, ako sa ťažilo, Ing. Oros k práci na expedičnom sklade, Ing. Klementis k spotrebe PHM, pani Šalingová, ako spracovateľka celej správy, k Vaším otázkam, ktoré budete priebežne k správe dávať. Moja požiadavka je, aby sa dodržiaval rokovací poriadok (poslanecké príspevky max. 2 v dĺžke trvania 5 minút alebo 1 príspevok v dĺžke trvania 10 minút), aby malo toto rokovanie primeranú vážnosť. Kým začnem ku konkrétnej správe z môjho pohľadu, tak reagujem na predchádzajúce zvolenie dozornej rady, s tým, že sľubovaná konštruktívna spolupráca konečne bude, a to v záujme fungovania podniku. Ak dovoľíte na úvod by som povedala, že od začiatku som išla v línii, ktorá bola zadaná novému konateľovi, to znamená podnik povzniesť z čísel, v ktorých som ho prevzala, zabezpečiť primerané pochody a zabezpečiť primeraný rozvoja a primeraný finančný život a možnosť fungovať nepretržite ďalej s tým, že plní aj funkciu určitého sociálneho podniku so všetkým, čo to obnáša, to znamená s určitým postavením zamestnancov a s určitým postavením občanov tejto obce, aby mali aj naďalej služby také, aké by mal takýto podnik svojim občanom dávať. Hospodárska výsledok za rok 2010 bol 8 446 euro pred zdanením a hospodársky výsledok za rok 2011 bol 29 831, 17 euro s tým, že sme si odpočítali v zmysle platnej legislatívy zálohu na lesopestebné práce vo výške 50 000 euro, čiže zisk by bol o tých 50 000 eur vyšší a ešte sme koncom minulého roka investovali 25 000 eur aj nejaké drobné do nákupu terénneho auta. Takže keby sme neurobili tieto kroky, zisk by bol 104 972 euro, ale sme zväžili z ekonomického hľadiska, že zníženie daňového základu nám pomôže lepšie prežiť tento rok, ktorý je naozaj ťažký s tým, aby sme zabezpečili tento rok prioritne nákup nákladného auta, ktorý nás čaká najbližšie tri mesiace za sumu, ktorá nie je zanedbateľná, je to 186 000 eur plus nejaké drobné a samozrejme život so všetkým záväzkami a nákladmi voči subjektom a voči zamestnávateľovi. To sú základné čísla, ktoré hovoria o tom, že ten podnik ide do iných čísel a tieto čísla sú aj napriek tomu, že sme mali ťažký rok, čo sa týka nákladov. Jeden z najväčších nákladov, čo sme museli riešiť bola Tatra (11 645 eur), dopravu sme si museli zabezpečiť dodávateľsky (34 270 eur). Ďalej oprava nakladača bola vo výške 3 180 eur, rekonštrukcia elektrického transformátora 3 203 eur, urobili sme generálku gátra 4 452 eur a nákup terénneho auta bol vo výške 25 140 eur. Toto všetko boli veci, ktoré sa premietli do nákladovosti podniku a ovplyvnili čísla, ktoré máte pred sebou. Minule ste reagovali na to, že prečo sa zvýšil náklad na výrobu m3 guľatiny,

keď sa vyťažilo viacej ako rok predtým. Je to preto, že do nákladov sa zarátali všetky vstupy, ktoré som spomenula a prioritne sa tam zarátala doprava, ktorá bola veľmi drahá a opravy Tatry. Takže toto bol hlavný ekonomický zisk za rok 2011 s tým, že čo sa týka základných prvkov, ktoré sa zmenili v podniku, tak to bolo vytvorenie miesta obchodného riaditeľa a prijatie skúseného obchodníka, ktorý odvádzal kvalitnú robotu a zanechal za sebou všetky obchody, ktoré urobil stopercentne zaplatené s tým, že cenu riešil maximálne efektívne pre tento podnik od začiatku až do konca. Ďalší krok, ktorý sa stretol s nepochopením bola zmluva na ťažbu harvestorom a predaj dreva z odvozných miest. Všetky tieto kroky sa stretli z vašej strany s absolútnou nedôverou a atakmi od začiatku až do konca, hoci sa snažili subjekty, ktoré spolupracovali alebo ktoré hodnotili prácu harvestora – znalecký posudok, tak tu nikto takéto veci neberie vážne alebo sú tieto veci zhanobené a mne sa ťažko spolupracuje a ťažko sa mi sem lákajú silní partneri, pretože sú atakovaní absolútnou nedôverou až obviňovaním z neprofesionálnej práce, tunelovaní apod.. Verím, že v spolupráci s novým zložením dozornej rady si veci vysvetlíme od začiatku a budeme spoločne hľadať riešenia. Keď sme požiadali o konštruktívnu spoluprácu poslancov alebo členov DR, tak ja som z Vašej strany necítila doteraz žiadnu podporu a žiadnu konštruktívnu spoluprácu, preto sa budem tešiť, ak to bude fungovať v roku 2012. Čo sa týka z pozície konateľa a štatutára tohto podniku, tak okrem obchodnej stránky sa prekopával systém práce v OPL. To znamená, že sa do detailov prekopala personálna politika, všetci zamestnanci majú nové zmluvy v súlade s platnou legislatívou, ďalej sme postavilo kolektívnu zmluvu, ktorá chráni zamestnancov a zabezpečuje im výhody nad štandard zákonníka práce, museli sme sa vysporiadať aj s otázkou verejného obstarávania, takisto zverejňovanie zmlúv atď. Minimálne od tohto roka tieto veci na 100% fungujú a v zmysle týchto nových postupov tak sme to nastavili tak, že na spoluprácu máme živnostníkov z obce na ťažbu, či na lesopestebné práce. Sú určité veci, ktoré treba ešte doladiť, ale chce to čas. V roku 2012 som si sama vstúpila do svedomia a povedala som si, že budem robiť všetko až po odsúhlasení minimálne zo strany štatutára podniku a tomuto som nastavila systém práce od januára 2012. Prestali sme predávať z odvozného miesta, aj napriek tomu že nám stúpili náklady na dovoz drevnej hmoty na expedičný sklad, s manipuláciou atď. Spravili sme dve dražby, ktoré boli nastavené v zmysle Vašich doporučení, aby boli prednostne podporení domáci odberatelia, ale aby sme zároveň predali za čo najvyššiu cenu. Preto sme robili tzv. uzavretú dražbu v tom zmysle, že informácie o nej mali len naši existujúci zmluvní partneri, v rámci toho zasadala komisia, ktorá otvorila zapečatené obálky. a boli vybraní výhercovia, ktorí si svoj sľub pri stanovenej cene splnili. S tým súvisí aj akýkoľvek predaj guľatiny a reziva v tomto roku, ktorý sme nastavili do tých pravidiel, aby sme pri predaji neprišli ani o euro. V roku 2012 predávame tovar tak, že najskôr je ten tovar zaplatený až potom expedovaný. Takisto aj nová zmluva ohľadne reziva a guľatiny je spravená tak, že som ju predtým dala na konzultáciu pánovi starostovi a on si overil súvislosti v širšom pléne, aby mal objektívne informácie. Tak trochu som reagovala na vaše pripomienky k roku 2012, ale vrátim sa teraz k roku 2011. Jedným z hlavných námetov, ktorý vás trápi je, že sme zvýšili mzdové náklady o 22%. Ja som si túto položku rozmenila na drobné. Ide o to, že novými pracovnými zmluvami som zvýšila mzdy THZ zamestnancov v priemere o 1,16%, tie percentá sa pohybujú od 1,02 do 1,16%. Mzdy sa zvýšili pre pracovníkov vo výkone. To vysoké percento navýšenia robí hlavne odmena odchádzajúcemu konateľovi Ing. Reslovi, ďalej to bolo vytvorenie nového pracovného miesta výrobného riaditeľa, boli vyplatené koncoročné odmeny pracovníkom. Ďalší rok ukáže ako sa tieto položky budú hýbať a tieto, ktoré boli za minulý rok kopírovali realitu života, aby ľudia, ktorí robia za toto boli aj primerane odmenení. Ďalej by som sa povenovala zvýšenej spotrebe PHM. Keď si vezmeme autá, ktoré používali lesníci, tak tu spotreba PHM klesla. Pri nakladačoch sa navýšilo nejaké číslo, bolo to preto, že keď bol nakladač v oprave, teda nefungoval, tak sme mali v prenájme iné dva nakladače. Keď sme si prerátali spotrebu na rok

2011 a 2010 na množstvo vymanipulovaného dreva na sklade, tak vyšlo, že v roku 2010 bola spotreba 1 l na m³ vymanipulovaného dreva a v roku 2011 bola tiež spotreba 1 l na m³ vymanipulovaného dreva, takže tie vyššie čísla súvisia s tým, že sa viac obchodovalo, čiže bol vyšší výkon. Spotrebu PHM evidencie vedie Ing. Klementis, takže ak máte nejaké otázky môže vám na ne odpovedať aj on. Spotreba sa odpisuje na konci mesiaca tachometer. Pri nakladačoch sa odpisuje nafta oproti podpisu pracovníkov, ktorí túto odoberajú. Pri Tatre bola spotreba tiež primeraná do doby, keď sa pokazila (koniec júla 2011).

L. KAPLÁN: Toto je strašne dlhé a ak máme ísť podľa rokovacieho poriadku, tiež ste mala dostať časový priestor. My to nepotrebujeme vedieť do takýchto detailov. Máme pár konkrétnych otázok, spýtame sa. Je to zbytočne obširne.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Ja len reagujem na tie veci, ktoré vás zaujímali.

L. KAPLÁN: Vy neviete, čo sme my mali, aké podnety, nikto vám ich nedal a vy ich viete všetky. My sa chceme pýtať možno na úplne iné veci. Poďme konkrétne k veciam. Otázka – odpoveď. To tu môžeme sedieť aj dve hodiny.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Ja nechcem ísť štýlom otázka – odpoveď. Bežné rokovanie je a to máte aj vy v rámci rokovacieho poriadku, že ja ako predkladateľ predložím informácie tie, ktoré uznám za vhodné a v rámci toho vy môžete diskutovať a odsúhlasiť určité uznesenia.

ING. M. KRÁLIK: Ale toto je zasadnutie obecného zastupiteľstva a my určujeme ako sa to bude rokovať. Nemôžete vy nám dávať, koľko minút máme hovoriť.

MGR. S. BRAČO: Zase sa to pochopilo zle. Ja som chcel, aby sa predebatovali otázky, ktoré Vás trápia, pani konateľka zhruba vie v čom sú problémy, takže tieto veci si pripravila so zamestnancami, aby vedela odpovedať na otázky, ktoré vás trápili na minulom zasadnutí. Chcela vlastne odprezentovať správu, ktorú predkladala zastupiteľstvu. Som za to, že by sme to teraz skúsili spraviť tým spôsobom otázka-odpoveď v rámci diskusie, aby sme sa zbytočne dlho o týchto veciach nerozprávali.

L. KAPLÁN: Jednu dôležitú poznámku mám k tomuto bodu, prečo je predkladateľom tejto správy celé plénum vedenia aj ďalší vedúci pracovníci, prečo nie len pani konateľka.

MGR. S. BRAČO: Lebo oni sú zodpovední za jednotlivé úseky. Správu predkladá pani konateľka spolu s ďalšími zamestnancami.

L. KAPLÁN: Na minulom zastupiteľstve správu predkladala konateľka s tebou a teraz ju predkladajú všetci?

MGR. S. BRAČO: Zase sa tu bavíme o niečom, čo nemá význam.

L. KAPLÁN: Nevie, či chcete degradovať zodpovednosť.

MGR. S. BRAČO: Nikto tu nechce nič degradovať.

L. KAPLÁN: Všetci písali túto správu? Na minulom zastupiteľstve to bolo tak, teraz je to inak. Nech nám ešte pani konateľka vysvetlí ako myslela tých 5 minút plus 5 minút, aby sme to neprešvihli.

MGR. S. BRAČO: Nič si nejdeme vysvetľovať, bude to tak ako som povedal. Miro Magna mal prvú otázku: Prečo klesla kvalita guľatiny na 50% výťažnosť A,B triedy a 50% C a vlákniny, keď v roku 2010 bola väčšia kvalita guľatiny ako v roku 2011. Čím to vzniklo?

MGR. S. BRAČO: Ja poprosím pána Barana a poprosím pánov horárov, nech sa vyjadria.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Ja sa ešte vyjadrím k tomu, o čom tu diskutujeme od začiatku do konca. Štandardné rokovanie otázky – odpovede nie je na žiadnom zastupiteľstve. Je tu prezentovaná správa a poslanci v rámci diskusie môžu mať faktické poznámky v zmysle rokovacieho poriadku. Ak ideme štýlom, že vy mne idete dávať krížové otázky, tak to je priestor pre dozornú radu alebo na valné zhromaždenie. Nie všetky otázky budem zodpovedať ja, aby to bolo hodnovernejšie, pretože ja som v spolupráci s pani Šalingovou tú správu vypracovávala, ale všetci tí, ktorí tu sedia za OPL, tak sú vlastne súčasťou tej správy, pretože oni robili okolo tých čísel, oni sú v podstate tvorcovia tých čísel. Preto chcem, aby sa

vyjadrovali tí, ktorí za danú oblasť vykonávali svoje činnosti a ktorí sú zodpovední za to a vedia najlepšie, ako to celé išlo.

BC. P. ONDREJKO: Na poslednom zastupiteľstve sme sa pýtali tieto otázky valného zhromaždenia, ktoré nám nevedelo odpovedať a preto si prizvalo vás.

MGR. S. BRAČO: Áno. Prizvali sme si všetkých. Prejdime k danej otázke. Teda poprosím pána Barana, aby sa vyjadril, prečo tá kvalita klesla a tak isto sa k tomu môžu vyjadriť aj páni horári.

ING. P. BARAN: Zatried'ovanie dreva je vec veľmi subjektívna. Pri zatried'ovaní som bol len okrajovo. Jediné východisko z tejto iskriacej situácie je všetko drevo dať na aukciu. Treba v tom pokračovať.

MGR. S. BRAČO: S tým súhlasím, ale otázka bola ináč položená.

JOZEF LAKATOŠ: V roku 2010 sa predávalo drevo z odvozného miesta, predávalo sa to kvalitnejšie, ostatné ostávalo v hore na skladoch. Ako prišla pani konateľka a začalo sa novým systémom predávať drevo, tak sa predáva aj to horšie, lebo to horšie predtým ostávalo na skladoch aj pol roka. Teraz sa to všetko vymietlo a podľa môjho názoru sa týmto tá kvalita znížila, že sa predávalo aj to nekvalitnejšie drevo, ktoré sa predtým nepredávalo. Vznikla ďalšia trieda C2, čo je vlastne bývalá vláknina a teraz dokonca berú aj to, čo my už vyhadzujeme do paliva, tak ešte aj v tom sa dokážu prehrabávať a berú to ako vlákninu.

MGR. S. BRAČO: Takže vlastne sa predávalo aj to drevo, ktoré bolo menej kvalitné.

ING. M. KRÁLIK: To, čo ostávalo predtým na tom sklade, čo sa s ním stalo, zhnilo?

JOZEF LAKATOŠ: Nezhnilo. Čakalo sa, kedy sa odvezie.

L. KAPLÁN: A predalo sa v akej triede, keď tam ostalo?

JOZEF LAKATOŠ: Vozilo sa väčšinou na pílu. A z píly sa vozilo do Slovenskej Ľupče, čo tam bol odberateľ.

L. KAPLÁN: Ak môžem doplniť ten nárast v C triede a vo vláknine je viac než 150%.

JOZEF LAKATOŠ: Čo som sa čudoval, tak tí odberatelia berú dokonca aj tú hrčavú jedľu. Zase tie porasty nemáme až také kvalitné.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Len na doplnenie tejto informácie, že od septembra 2011 sme ťažili hlavne na Bukovine a naozaj bol problém z toho, čo sa tam vyťažilo, vybrať kvalitnú hmotu A, B na spracovanie požadovaného reziva, pretože to drevo bolo proste nekvalitné. Kvalitné išlo na pílu a to menej kvalitné drevo sme dokázali zobchodovať za veľmi dobré ceny. Aj dlhodobý odberateľ zo Slovenskej Ľupče odoberá z pôvodných 40 za 53 euro. Čiže obchod sa komplexne sústredil na predaj toho, čo máme doma v rámci obchodných možností. Keď sa pozerám na tú A-čku, tak nemôžete povedať celoplošne, že tá A-čka tam nebola, že sa nepredávala, tá predajná politika, čo sme nastavili bola absolútne seriózna, efektívna a primeraná tomu stavu kvality dreva, ktoré sme k dispozícii mali.

ING. L. KLEMENTIS: Dal som si tú robotu a vytiahol som predaj guľatiny za prvých šesť mesiacov 2011 (30% A, 19% C, zvyšok B) za nového vedenia sa tie obchody zmenili. Na mojom úseku to bolo približne 50% na 50% A,B, C oproti vláknine.

M. MAGNA: Jedna vec ma Jožo mrzí, že si povedal, že naše lesy sú nekvalitné, lebo v širokom okolí máme najkvalitnejšie lesy, to by si mohol vedieť. Ten pomer A-čky v poriadku, ale ja som hovoril pomer guľatiny A, B oproti C a vláknine. V živote nemôže byť 50 na 50. To by sa muselo rúbať 50% prebierok a 50% ťažby. Podľa mňa to vzniklo aj tým, že veľa dreva išlo v poldĺzkach a nebolo rozmanipulované.

JOZEF LAKATOŠ: Môže to aj v tom byť, určite.

ING. P. BARAN: V poldĺzkach keď predávame drevo, tak strácame na kvalite.

JOZEF LAKATOŠ: Ešte k tomu harvestoru. Dávali sme ich do tých horších porastov. Dokonca nám urobili prebierky za tú cenu 12 euro.

ING. M. KRÁLIK: Keď v poldĺzkach strácame, tak prečo sa to tak predávalo?

O. BUKVAJ: Predtým sa tie poldĺžky vozili na pílu a tam sa manipulovali, výrezy dobré išli do píly a ostatné sa zmanipulovalo na vlákniu, čiže bolo to tak na polovicu. Aj ten vstup do píly bol lacnejší. To bolo predtým, teraz sa to vozilo opačne.

ING. M. KRÁLIK: Prečo sa to teraz tak nerobí?

JOZEF LAKATOŠ: Museli by sme mať na to priestory, manipulačnú linku.

ING. M. KRÁLIK: Predtým sa to robilo a nemali sme priestory ani manipulačnú linku.

JOZEF LAKATOŠ: Na píle áno, ale v hore nie.

ING. L. KLEMENTIS: Na doplnenie. Keď bol kus nahntý, tak 2 metre v hore odrezalo, aby sa zaradili do A alebo B.

ING. M. KRÁLIK: Otázka je prečo sme to aj tohto roku nerobili tak, keď je to lepší spôsob.

JOZEF LAKATOŠ: Ved' na píle sa manipuluje.

O. BUKVAJ: Dobré poldĺžky išli priamo z lesa a to zlé sa vozilo na pílu.

ING. M. KRÁLIK.: Stále sa pýtam, že prečo?

ING. K. BOČKAIOVÁ: To drevo sa zhodnocovalo priamo na mieste, aby sa priamo na mieste získali kvalitné sortimenty.

ING. M. KRÁLIK: Ale to sa predávalo v poldĺžkach, ak som dobre pochopil, aj to je jeden z dôvodov prečo klesla kvalita.

ING. P. OROS: Aby ste boli v obraze. Jednoznačne bola dobrá doba keď sa priamo z odvozného miesta predávalo – doviezla Tatra priamo na kamión, bola to A-čka a B-čka. C-čka išla na pílu. Ale v súčasnej dobe všetko musí ísť na pílu, ako ste odsúhlasili, je zaplatená manipulácia na odvoznom mieste ťažbárom, dopravný prostriedok to drevo musí naložiť, doviezť na pílu, ja ju musím premanipulovať a teraz, keď príde odberateľ, znova nakladať, čiže je to dva krát zaplatená manipulácia a dva krát zaplatené nakladanie. Jedna vec bola dobrá, že sa robila dražba dreva s tým, že sa urobil globál, dala sa A-čka, B-čka aj C-čka. V dnešnej dobe musíte trochu dôverovať aj ľuďom, ktorí tu pracujú. Je nezmysel, ak mám dohodu s odberateľom, aby som drevo vozil na pílu. Odberateľ si vezme priamo z lesa na kamión, a tým si odbúrame náklady, ktoré sú spojené 2 krát s manipuláciou. Jasné, že keď je kus problematický, treba odrezat'. Tieto sa dajú zužitkovať na píle. Na pílu netreba až takú vysokú kvalitu - A-čku alebo B-čku, tam stačí aj C-čka. Aj pri zatried'ovaní, ak som si nie istý, tak tam tú A-čku nedám a pôjde na pílu. Odberateľ mi na odvoznom mieste podpíše odvozný lístok, tým pádom preberá zodpovednosť. Ale naopak, keď to pôjde na elektronickú prebierku, tak potom sa budeme čudovať, aké prídu výsledky.

MGR. S. BRAČO: Chceme len podotknúť, že minule sa má pýtali poslanci, že koľko bolo už z toho nového kontraktu uplatnené. Boli zobraté 3 kamióny reziva v dohodnutých cenách a k tomu 9 kamiónov guľatiny. Na 8 kamiónoch akceptovali naše prebierky, v 1 prípade bola urobená elektronická prebierka.

BC. P. ONDREJKO: Povedalo sa, že dražby sú najlepšie, pani konateľka vyhlásila, že by chcela udržiavať kontakty aj so starými odberateľmi, pán Oros povedal, že odvozný lístok priamo na mieste v hore je výhoda. Prečo teda bola podpísaná zmluva so SLS a v takom zložení, ako je. Mne sa tá zmluva vidí dosť nevýhodná a tunel, pretože ceny sú tam pod cenu. Určuje sa tam cena guľatiny podľa nejakého cenníka, hoci vieme, že dražby sú lepšie, vieme to tam zvýhodniť. Takisto v zmluve nie je doriešené, čo s elektronickým preberaním, keď to nebude sedieť. Tiež mi vadí na zmluve fakt, že keď sa nájde v dreve kus železa, tak čo s tým drevom? Osobne si myslím, že táto zmluva je nevýhodná a malo by sa s tým niečo urobiť.

MGR. S. BRAČO: V čom vidím výhodnosť zmluvy ja a prečo som ju odobril? Viem, že tá cena reziva nie je ktovieaká. Pýtal som sa na okolitých pilách. Konkrétne pán Pecník povedal, že keby mal takýto kontrakt ako my, kde by išiel za cenu 145 euro, tak by bol veľmi rád. Ale nedá sa individuálne posudzovať jeho a nás. Tie náklady má nižšie, ale je to preto, že má na píle živnostníkov a dohodárov. Nemá stálych zamestnancov. Pokiaľ ide o atypické rozmery hranolov, tak vtedy ide hore s cenami aj pán Pecník. Jednu vec povedal, nie je problém predať

rezivo, ale splatnosť je 10 – 14 dní, možno mesiac. Ale v tejto zmluve je to postavené tak, odberateľ zaplatí vopred, skôr než kamión odíde s tovarom.

BC. P. ONDREJKO: To sú tie kamióny odobraté elektronicky? A čo s tým kamiónom, ktorý nesedí?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Tak sa akceptuje elektronická prebierka. Pri tom kamióne bol problém v množstve, nie v kvalite.

ING. P. OROS: Pre nás je ten elektronický odber nevýhodný. Zavolať som 4 chlapov a každý odmeral kus ináč. Pri elektronickom odbere je ten problém, že meria na 4 miestach a vyhodnotí vám priemer. Táto zmluva by bola výhodnejšia, keby táto spoločnosť SLS akceptovala to, čo napíše zodpovedný pracovník. Po prvom kamióne nebol rozdiel 2 kubíky ale 1,45 kubíka a odvtedy neakceptujú elektronický odber, ale akceptujú to, čo napíšeme my.

ING. K. BOČKAIOVÁ: To je tiež výsledkom obchodného rokovania. Ja by som ešte komplexne zhodnotila prečo táto zmluva a v tomto období. Nemôžeme odtrhnúť zvlášť obchod s rezivom a obchod s guľatinou, pretože najvýhodnejší obchod s guľatinou je stále formou dražby. Týmto smerom chceme stále ísť na určité množstvo, ale mali sme jedinou šancu, ako zabezpečiť plynulú výrobu v piliarskej prevádzke. Ja som od začiatku roka s každým s kým som sa stretla dávala ponuku s rovnakou podmienkou. Ak mi prinesiete zaujímavý obchod na rezivo, tak vám k tomu viem dať guľatinu. Okrem tejto ponuky sme mali asi 10 iných ponúk, ale všetky boli na tej úrovni, ako je aj situácia v Maďarsku, že ten predaj stredového reziva nad 135 euro nejde, lebo túto cenu znížili Ukrajinci, Rumuni, čierny obchod atď. Ako môžem ja predať stredové rezivo za 120 euro? To by ste vykrikoval, že čo je to za obchod!? Vyššia cena sa dá získať jedine predajom bočného reziva – dosiek a to je tiež len preto, že na tých hranoloch, keďže majú väčší rozmer ako dosky tá nekvalita ukrajinských píl je akceptovaná. Ale dosky kvalitne napíliť nevedia, čiže dosky by sme vedeli relatívne dobre predať mimo tohto kontraktu, ale otázka je, koľko my už len tých dosiek vyrobíme? Doska je bočné rezivo, keď tú dosku odrežem, ostane stred a ja musím predať ten stred, aby som mala primeranú výťažnosť drevnej hmoty, lebo ináč nemá význam píliť. Ďalšie ponuky sme mali aj z Rakúska, ale tiež len na 135 euro s tým, že Rakúšania sú ešte náročnejší ako Maďari. Pri tej istej cene Maďar akceptuje drevnú hmotu smrek a jedľa, ale Rakúšan striktné len smrek a my máme niekedy bežne porasty až 90% jedle. Koľko toho napílime, aby to akceptoval Rakúšan, čo s toľkou jedľou? Ja tvrdím aj teraz, že tá zmluva je preto tak urobená, aby po prvé sa zachovala a prežila piliarska prevádzka, za druhé, aby sme mali primeraný prísun financií počas najbližších 3 mesiacov, lebo o 3 mesiace potrebujeme kúpiť nákladné auto a to bude reálna investícia do podniku, ktorá za 3 mesiace príde. Máme s autom ďalšie plány, poskytovať služby ostatným subjektom a chceme tieto služby použiť ako jednu z ekonomických položiek, ktorá bude pomáhať rastu príjmu a prísunu iných peňazí, čiže minimálne na tieto 3 mesiace, ak nikto iný s ničím nepríde, tak ja potrebujem, aby tento obchod žil, pretože ak tento obchod pôjde tak, ako má, tak my z tohto obchodu mesačne máme 50 000 istých peňazí. Budeme mať na to, čo potrebujeme a ak niekto z vás príde s lepšou ponukou, tak ja okamžite akceptujem lepšiu ponuku. Bonus tohto obchodu je v tom, že tá platba je vopred. Nemáme žiadne riziko, že to odberateľ nezaplatí. Nie je problém predať, problém je získať platbu. Pri naplánovanej ťažbe na tento rok 13500 kubíkov dreva aj popri tejto zmluve aj popri zmluvách pre stálych odberateľov, ktorí platia vopred, ešte stále máme rezervu 4500 kubíkov guľatiny.

BC. P. ONDREJKO: Ako budete riešiť reklamáciu pri elektronickom odbere a pri dreve, v ktorom je kov?

MGR. S. BRAČO: Ja som bol na rokovaniach s SLS. Pokiaľ bude nejaký kus zlý, tak to musia dať nabok, musí to byť očiachované, aby sme vedeli, že je naše.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Zatiaľ je to absolútne korektná spolupráca.

MGR. S. BRAČO: To železo sa väčšinou zistí len pri elektronickej prebierke.

ING. M. KRÁLIK: Zmluva sa robí tak, že aj takéto niečo tam musí byť ošetrené, o to nám ide.

ING. K. BOČKAIOVÁ: To železo sú väčšinou len nejaké náboje z vojny, toto vieme vyriešiť formou dohody ináč. Z môjho pohľadu je SLS pre nás aj do budúcnosti perspektívny, silný partner aj na iné rozvojové aktivity, ale ak donesiete lepšieho partnera, tak ja vymením túto firmu, ale momentálne ich potrebujeme, aby naša firma žila.

BC. P. ONDREJKO: Vrátim sa k tej správe. Máte tu bod IV hospodársky výsledok. Nám ubudli zásoby za 14 000 euro?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Nie. Nie je to rozmenené úplne do detailov. Výška prirodzeného úbytku z tohto celého je vo výške 4 482 euro. Toto číslo Vám rozmením na drobné. A ostatné sú nákladové položky, ktoré sme nemali predchádzajúci rok, lebo súviseli s nákupom techniky do kancelárií, dochádzkový systém. Za detailnejšiu analýzu stojí manko na expedičnom sklade. Keď som nastúpila do funkcie konateľky, ako prvé som chcela vedieť, aký je stav zásob na sklade v kontexte s účtovnou evidenciou. Zistili sme stav mínus 151,24 m³ dreva. Je to veľa. Bolo mi povedané, že kým so neprišla ja, tak roky dozadu sa nikdy fyzická inventúra na sklade nerobila a pracovníci sa na expedičnom sklade striedali po roku. Nikdy sa po výmene neurobila inventúra, len sa prevzali čísla z evidencie. Tých 150 kubíkov dreva je daň za to, že sa nerobila inventúra v minulosti. Nechcela som riskovať, aby si po mojom odchode niekto tú inventúru spravil a tie čísla tam naskáču. Bola som zvedavá, aké čísla nabehnú, keď sa urobí inventúra na konci roka a tam bol stav mínus 70 kubíkov. Aj toto číslo je dosť veľké, ale keď sme to prerátali podľa smerníc manipulačného úbytku, tak nám to vyšlo tesne pod 1%. S pánom Orosom sme sa dohodli na tom, že už nebudú žiadne výmeny na expedičnom sklade a bude ho mať na starosti len on a jeho motiváciou je minimalizácia percenta týchto strát do budúcnosti. Povedali sme si, že fyzické inventúry na expedičnom sklade budeme robiť minimálne 2 krát do roka.

ING. M. KRÁLIK: Tá prvá inventúra bola robená len na expedičnom sklade?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Nie tá bola robená na všetkých skladoch aj odvozných miestach.

ING. M. KRÁLIK: Tých 70 kubíkov, čo vznikla strata bola len na expedičnom, či aj tých ostatných?

ING. K. BOČKAIOVÁ: To boli tiež všetky miesta.

ING. M. KRÁLIK: Táto strata vznikla od 1. po 2. inventúru?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Áno.

ING. P. OROS: Pristúpil som na to, že budem na expedičnom sklade. Ide mi predovšetkým o povinnosti voči našim občanom, ako je dodávka palivového dreva. Za minulý rok som vyexpedoval 794 priestorových metrov palivového dreva, čo je 524 kubíkov. Ja vám dokážem jednu vec, že urobím tú vzorku na 10 priestorových metrov potrebuješ 6,4 kubíka. 6,4 kubíka odmeriam, manipulátori zrežú a na vlastné oči uvidíte, že v žiadnom prípade nedostanete 10 priestorových metrov dreva. Čiže aj tu je veľká strata.

Pán Ondrejko sa ešte pýtal, čo s tým vráteným drevom z elektronickej prebierky. Ešte sa nestalo, že by nám to vrátili s črepinou.

ING. M. KRÁLIK: Ja nič iné nechcem, len aby bolo v zmluve ošetrené, ak nastane prípad, že v dreve bude nejaký kov apod.

M. MAGNA: Elektronická prebierka nie je zlá vec, len problém je ten, že ak ja raz niekomu predám drevo a on ho predá ďalej, tak ten mi ho nemôže reklamovať. Tá reklamácia musí ísť cez tú firmu, nie cez nás.

MGR. S. BRAČO: Samozrejme. Keď to ten zákazník bude reklamovať SLS, odloží sa to nabok a SLS to bude následne reklamovať nám, tak v tom nevidím problém.

BC. P. ONDREJKO: To by malo byť ošetrené v zmluve.

MGR. S. BRAČO: Môžeme to nejako dohodnúť. Zatiaľ to vyzerá na serióznú spoluprácu. Keď sa pripravoval tento kontrakt, dal som si vyhotoviť všetky podklady od pani konateľky. Miro, Ty si bol vtedy akurát na dovolenke, bol som s Jurajom Piarom.

M. MAGNA: Mal som pripomienky.

MGR. S. BRAČO: Viem aké si mal pripomienky, ja som to odkonzultoval s viacerými ľuďmi. Ktoré pripomienky tam neboli zapracované?

M. MAGNA: Prvá pripomienka a dôležitá bola cena. Už som to vravel, keď NAV brala drevo, vystriehol som si, kde to drevo išlo, prečo sa rezali 4 desiatky a prečo 5 desiatky. Toto je pokračovanie tej zmluvy. Náhodou som teraz zistil, kde to drevo išlo, zistil som si ceny. Dal som si priemernú cenu našej A-čky a B-čky, vyšlo mi 72 eur a ten pán, kde predáva SLS drevo ponúkol za kubík 90 eur (guľatinu). Vravím o kubíkoch, čo idú SLS-ke.

MGR. S. BRAČO: Ale celý kontrakt je založený na odbere reziva. Nájdi lepšieho odberateľa reziva, predávame v dražbe. Na píle sa to už kopilo a potrebovali sme to predat', aby sa hýbali peniaze.

M. MAGNA: Ja chcem len vysvetliť, aby sa guľatina nepredávala pod cenu.

MGR. S. BRAČO: Ten kontrakt je nastavený tak, že raz štvrťročne sa prehodnocujú ceny kontraktu.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Je to presne otázka toho, ako sa nastaví cenník. Je to všetko uhol pohľadu o obchode. Obchod je vždy komplexný a nikdy nie je presne zadefinovateľný.

L. KAPLÁN: Po guľatine je veľký dopyt, že nemusíte čakať na nič. Keď bol prijatý obchodný riaditeľ, tak nám bolo vysvetlené, že bez problémov predá aj rezivo. Spájate tu veci, ktoré dokopy vôbec nepatria. Ale poďme koncepcne ďalej. My sme vyjadrili svoje námietky k zmluve, vy ju napravte alebo si spravte čo chcete. Poďme naspäť k Mirovej otázke, zmena akostných tried guľatiny. To bolo zodpovedané do stratena. Ale čísla nepustia. Ak minulý rok sa vyťažilo o 2600 kubíkov viac, čiže ťažba išla hore a pritom súčasne nám A-čka klesla o 100, B-čka o 500 klesla a C-čka a vláknina stúpila z 2100 kubíkov na 5000, tak to jednoducho neseďí. To jedna vec. A potom k tej zmluve ako sme tu začali, všetko to dávate do stratena. Všetko je to super, dobre sa to počúva, ale sedliacky rozum hovorí: Ty keď predávaš, kupujúci ti hovorí čo kupuje alebo ty predávajúci povieš, čo predávaš? Nespájajte nasilu rezivo s guľatinou, lebo ono sa to dá oddeliť. Ja vám donesiem odberateľa na všetok porez. Chodili sem záujemcovia, ktorí chceli zobrať všetko a posielali ste ich preč a teraz tu máte jedného, ktorý vznikol bez výberového konania.

MGR. S. BRAČO: Koho sme posielali preč s lepšími cenami?

L. KAPLÁN: Dnes ti každý donesie peniaze na ruku, každý platí v hotovosti.

ING. P. OROS: Tá zmluva či je koncepcne dobre, neviem, ale ďalšia vec. Tá elektronická prebierka má chybu v tom, že ten manipulátor alebo operátor, ktorý tam je, nahodí podmienky, aké tam majú byť, ja poviem, že je to A-čka a stroj, že je to B-čka. V tomto vidím nevýhodu pre nás. Ja mám svoje svedomie, nenapíšem tam, že je to A-čka, keď to A-čka nie je. Pán Kaplán, povedal si, že sa zvýšila ťažba, ale už ti tu naznačili lesníci, že schválne sa dávali tie harvestory do takých porastov, kde bola drevná hmota nanič a ešte aj to musíš brať, že tam bola aj listnatá hmota. Tá zvýšená ťažba bola len v kubíkoch, ale nie v cenovom zvýhodnení.

L. KAPLÁN: Dobre, takže harvestory tu vyťažili 2700 kubíkov a všetko to bola vláknina, Nie? Tak kde je potom A-čka? Ja hovorím len v absolútnych číslach, ja nechcem nič spochybňovať, ale keď sa pozriem na tieto grafy, tak to absolútne neseďí. Ani takéto zdôvodnenia mi nevyjdú. V číslach Vám to nevyjde.

O. BUKVAJ: Už som povedal, ako to bolo. Tie poldĺžky C-čky predtým chodili na pílu. Z tej C-čky sa spravila polovica B-čky, zhodnotila sa C-čka na B-čku. Aby sa C-čka predávala v poldĺžkach je hlúposť, lebo tá sa dá ešte zhodnotiť na B-čku alebo aj na A-čku, keď sa dobre zmanipuluje na píle.

MGR. S. BRAČO: Dobre ja k tomuto poviem už len toľko. Nie som znalec na lesy. Naozaj nie je mojím záujmom starať sa do OPL. Mám tu roboty dosť. Veľmi kvitujem momentálne zloženie dozornej rady a verím, že sa pohnú veci ďalej. Keď niekto má lepších kupcov na rezivo, nech sa páči. Okamžite zmluvu s SLS zrušíme a budeme pokračovať s guľatinou v dražbách. A rezivo, keď bude odberateľ, ale taký istý odberateľ ako SLS, položí peniaze na stôl, predtým ako vyjde drevo zo závodu. Ináč to nebude. Ak sa to takto nastaví, tak aj budem spokojný. Verím tomu, že nová dozorná rada nastaví systém a procesy tak, aby to fungovalo.

ING. P. OROS: Chcem len povedať, že dozorná rada je zložená z kvalitných ľudí, je to kontrolný a poradný orgán tak, aby nám aj poradili a nie nás stále len hanobili.

ING. M. KRÁLIK: Ešte môžem k tým číslam?

MGR. S. BRAČO: Milan budeš v dozornej rade, zasadnite s pánom Machalom a v klúde si preberte všetky čísla.

ING. M. KRÁLIK: To bude rýchlo. 50 000 sme vytvorili rezervu na budúci rok a vlani sme vytvorili koľko? Nič? Nerobila sa rezerva?

Z. ŠALINGOVÁ: Nie nerobila sa rezerva. Bol taký hospodársky výsledok.

L. KAPLÁN: Ja mám ešte jednu otázku súvisiacu s ďalšou činnosťou OPL. Ty si sa ako VZ nechal počuť, že máš nového výkonného riaditeľa.

MGR. S. BRAČO: Nie, nikto ešte nenastúpil. To bola alternatíva znižovania nákladov OPL.

L. KAPLÁN: Lebo na minulom zastupiteľstve si to deklaroval ako fakt, že sem príde nový výkonný riaditeľ a nastaví všetky procesy. Pýtam sa verejne, príde sem ten človek alebo nepríde?

MGR. S. BRAČO: Ja som len deklaroval, že je to možné. Pokiaľ bude dozorná rada fungovať a nastavíme to nejakým spôsobom a nebudem musieť byť ja do toho zaťahovaný, tak to nebude potrebné.

L. KAPLÁN: Nechápem prečo vkladáš takú veľkú dôveru do novej dozornej rady, že ona to zachráni, je to len poradný orgán a vôbec to nemusí fungovať tak, ako si to predstavuješ. Ešte jednu otázku. Stav pohľadávok. Prečo dlh Maďara znovu stúpol a prečo je Kantorex stále nezaplatený?

ING. K. BOČKAIOVÁ: To by som a ja rada vedieť. Mali sme s Maďarom dohodu, tá dohoda relatívne fungovala do konca roka s tým, že dlh sa stiahol zo 79 000 eur na cca 12 000 eur, ale z nových kamiónov, ktoré išli, zneužili splatnosť 60 dní, my sme teda celý obchod stopli, to znamená keď k tým 12 000 prirátam nezaplatené faktúry za 4 kamióny, tak je to 39 273 eur. Takže sa dá zjednodušene povedať, že polovica dlhu je doma a druhá polovica je neistá. Chcela som s ním robiť tak, že každý kamión, ktorý zoberie zaplatí dopredu. Čo sa týka dlhu, mám takú predstavu, že postúpime túto pohľadávku nejakej firme, čo sa zaoberá vymáhaním dlhov aj na medzinárodnej úrovni za 1% provízie. Je tu záložná zmluva na 17 000 euro, ale je to podľa maďarského práva náš právnik sa k tomu nevie vyjadriť a ja som ju zatiaľ nepodpísala, lebo si myslím, že to je nejaký podvod.

MGR. S. BRAČO: Netreba to podpisovať skôr, než to nepreklepne právnik.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Hľadáme cestu ako sa k dlhu dopracovať, ale tú záložnú zmluvu zatiaľ podpisovať nebudem, lebo mi to právnik neodporučil.

L. KAPLÁN: Ja už mám len poslednú otázku. Zmluva so SLS ostáva ako je?

MGR. S. BRAČO: Tá sa prehodnotí.

ING. K. BOČKAIOVÁ: Obchod s nimi je zatiaľ maximálne korektný. Tri mesiace chcem aby žila, kým nekúpime nové auto alebo kým nepríde lepší odberateľ. Tá zmluva je seriózna, je vypovedateľná.

ING. R. RESL: Myslím si, že momentálne táto obec nie je schopná využiť potenciál tohto lesa. Jednu vec sa spýtam pána starostu, prečo nepodpísal uznesenie o navýšení nájmu za vlašajšok a na tento rok?

MGR. S. BRAČO: Pretože nebolo v súlade so zákonom.

ING. R. RESL: V čom? Vysvetlite to občanom, prečo ste to nepodpísal?

MGR. S. BRAČO: Je tam stanovisko právnicka.

ING. R. RESL: Ten nájom, čo OPL teraz obci platí, je naozaj veľmi nízky. Poviem prečo. Za minulý rok sa zvýšila ťažba, čiže ten zisk čo tam bol, bol z navýšenia ťažby, nie z hospodárenia a ďalšia vec je, že sa zvýšili ceny, tým pádom aj tržby. Teraz sa pýtam pani konateľky, koľko dostala cirkev v lesoch na rok 2012?

ING. K. BOČKAIOVÁ: Nevieľm Vám to takto z hlavy povedať, prídte do kancelárie.

ING. R. RESL: Dobre, prepočítajte si to. Ja apelujem na dozornú radu, jednoznačne si to prepočítajte. Dostal som podnet od Mira Magnu, že je vysoko stratová piliarska výroba. Pýtam sa pani konateľky, koľko bola strata na píle za minulý rok?

ING. K. BOČKAIOVÁ Všetko je v správe. Nevieľm to z hlavy.

ING. R. RESL: Tak tam nemáte čo robiť, keď to nevieťte. Ak mi niekto povie, že ako riaditeľ nevie aká bola strata piliarskej výroby, tak čo tam potom robí?

L: KAPLÁN: Šesť krát väčšia bola.

ING. R. RESL: Ozaj sa tu nemáme o čom baviť!

ObZ **zobralo na vedomie** hospodárenie Obecného podniku lesov, spol. s r.o. v roku 2011.

Hlasovanie: 5/0/2

K bodu č. 7

Diskusia

K bodu č. 8

Záver

Pozn.: Zvukový záznam z 12. mimoriadneho zasadnutia ObZ Obce Poniky je archivovaný na Obecnom úrade v Ponikách.

Zapisovateľ:	Ing. Sabina Kaplánová
Overovatelia zápisnice:	Mgr. Lenka Piačeková
	Ľubomír Kaplán
Starosta obce:	Mgr. Samuel Bračo
Prednosta obce:	Mgr. Roman Mikušinec