

System sprzedaży drewna w PGL LP – kierunki rozwoju

Skrót referatu na konferencję
„Możliwości wykorzystania sektora leśno-drzewnego w rozwoju kraju”
24–25 października 2012, Sękocin Stary

Podaż surowca drzewnego w Lasach Państwowych. Struktura sortymentowa

W PGL LP odnotowuje się stały wzrost wielkości sprzedaży drewna. W roku 2013 wstępny plan sprzedaży drewna wyniesie ok. 35,7 mln m³, co oznaczać będzie wzrost w porównaniu z 2000 r. o prawie 10 mln m³.

Bilans surowca drzewnego w Polsce . Eksport i import

Od wielu lat odnotowuje się nadwyżkę importu nad eksportem drewna w Polsce (LP nie eksportują drewna). W ogólnym bilansie, uwzględniając wielkość sprzedaży drewna w LP oraz w lasach innych form własności oraz import i eksport, na rynku w Polsce pozostało do zagospodarowania w roku 2011 prawie 40 mln m³ drewna.

Segmentacja i struktura rynku surowca drzewnego w Polsce. Nabywcy drewna

Rynek surowca drzewnego w Polsce charakteryzuje się znacznym rozdrobnieniem firm. W Lasach Państwowych realizuje zakupy w sprzedaży hurtowej ponad 8 tys. przedsiębiorców. Charakterystyczne jest to, że 7220 podmiotów o skali zakupów do 5 tys. m³/rok zakupuje jedynie ok. 22,7% całej oferty sprzedaży drewna, a 3 podmioty o skali zakupów ponad 1 mln m³ – 12,5 %.

Ceny drewna

Od 1995 r. odnotowuje się tendencję do wzrostu cen drewna (ceny urzędowe na drewno zostały zniesione w roku 1989). Nie oznacza to, że w okresach dekoniunktury (lata 2002–2003 oraz rok 2009) nie odnotowano znacznego spadku cen. Rok 2012 charakteryzuje

się także niewielkim spadkiem cen drewna mimo wzrostu poziomu cen minimalnych w procedurach sprzedaży drewna.

Decyzje UOKiK w stosunku do Lasów Państwowych

Zarzuty, które Prezes UOKiK stawiał Lasom Państwowym, dotyczyły różnych przejawów nadużywania pozycji dominującej zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach lokalnych (regionalnych). Ocena UOKiK dotyczyła różnego traktowania przez Lasy Państwowe aktualnych i potencjalnych odbiorców drewna.

W Decyzji nr DOK-9/2008 Prezes UOKiK uznał praktykę stosowaną przez Lasy Państwowe, polegającą na „przeciwdziałaniu ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji poprzez uzależnianie warunków sprzedaży drewna od posiadania historii zakupu drewna przez przedsiębiorców ubiegających się o zakup drewna od Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasów Państwowych oraz od przebiegu historii tego zakupu” za ograniczającą konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży drewna i nakazał zaniechanie jej stosowania, nakładając jednocześnie na Lasy Państwowe karę w wysokości 1,5 mln zł.

Zasady sprzedaży drewna na rok 2013

Zasady sprzedaży drewna na 2013 r. wprowadzają nowe formy i procedury sprzedaży. Istotnym *novum* jest pojawienie się umów wieloletnich, zastąpienie przetargu ograniczonego sprzedażą ofertową oraz wprowadzenie nowej puli inwestycyjnej.

Procedury sprzedaży drewna:

- sprzedaż ofertowa przeprowadzana na podstawie redukcji zamówień w PL-D do określonych wielkości średniorocznych zakupów z ostatniego okresu, na podstawie której zawierane są umowy roczne (procedura dotyczy nabywców, którzy zawarli umowy wieloletnie bądź też zrezygnowali z podpisania takiej umowy);
- sprzedaż ofertowa w PL-D na podstawie redukcji zamówień dla przedsiębiorców rozwijających się i realizujących nowe inwestycje;
- systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno;
- aukcje internetowe w aplikacji e-drewno;
- inne aukcje i submisje;
- negocjacje handlowe;
- na podstawie cennika sprzedaży detalicznej z puli detalicznej.

Oferta sprzedaży drewna na rok 2013 zawiera następujące pule:

- ofertową – z przeznaczeniem na sprzedaż ofertową oraz na systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno. Z puli ofertowej wydzielana jest określona ilość pod zabezpieczenie pokrycia sprzedaży ofertowej dla nabywców zakupujących drewno z LP (średnioroczna wielkość zakupów), dla nabywców z nowymi inwestycjami oraz do systemowych aukcji internetowych;
- na inne aukcje i submisje;
- do sprzedaży detalicznej;
- na potrzeby własne jednostek organizacyjnych Lasów Państwowych.

Podsumowanie

Projektowane zasady sprzedaży drewna na 2013 r. można uznać za początkową realizację wytycznych płynących z Decyzji nr 9/2008. Nadal problemem pozostaje pozostawienie historii zakupu jako kryterium uczestnictwa w wydzielonej procedurze sprzedaży ofertowej. Niezbyt wysoka wielkość puli inwestycyjnej oraz umiejscowienie tej procedury dopiero na kolejnym etapie sprzedaży drewna na 2013 r. (po przeprowadzeniu podstawowych procedur i zawarciu umów rocznych) może stwarzać określone problemy.

Mimo tych zagrożeń należy uznać, że przyjęty kierunek zmian daje szanse w kolejnych latach na ustalenie zasad sprzedaży drewna, które będą mogły traktować wszystkich potencjalnych i aktualnych kontrahentów według tych samych zasad w celu zapewnienia im równych warunków konkurencji.