



**Państwowe Gospodarstwo Leśne
Lasy Państwowe**

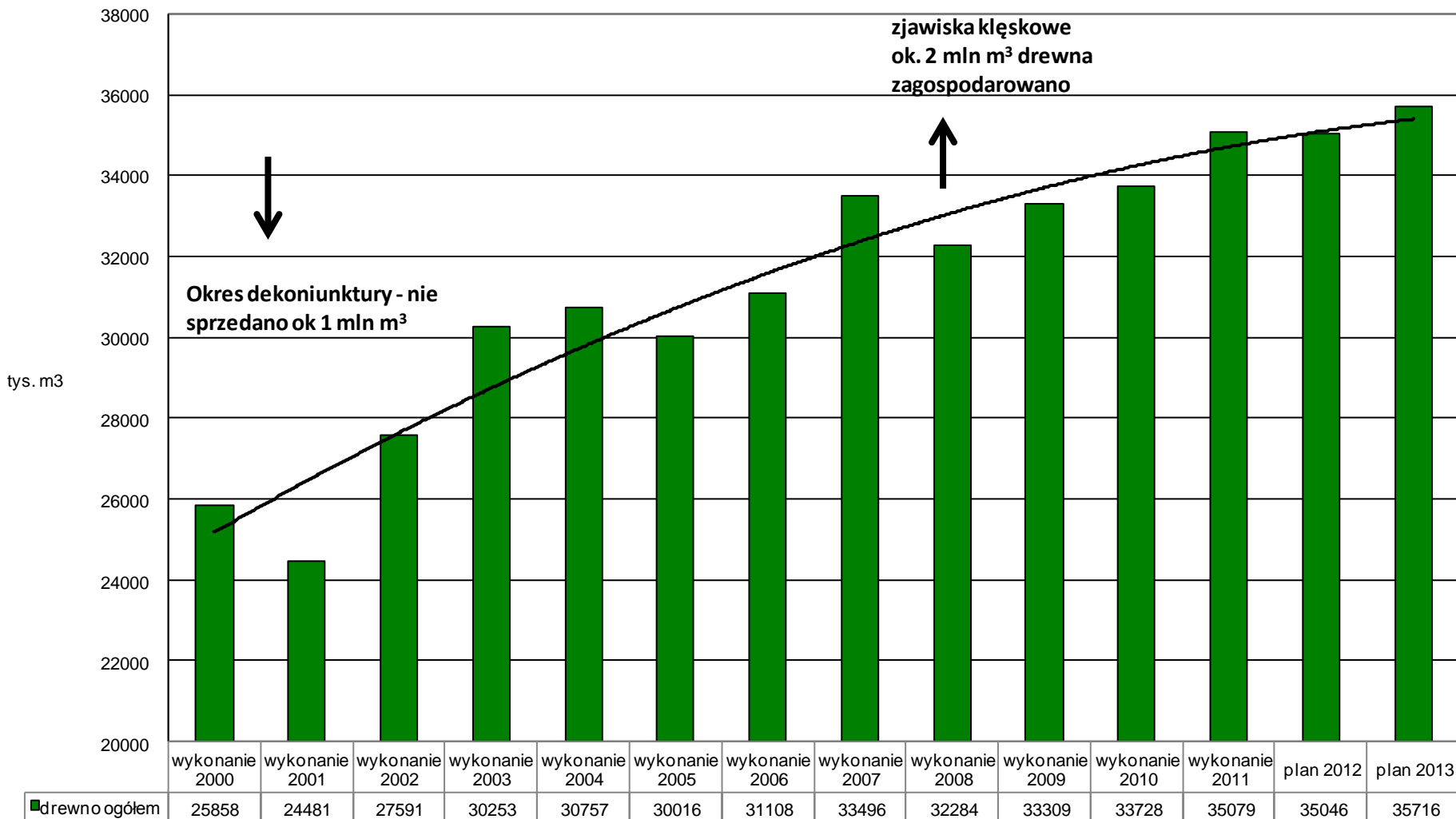
System sprzedaży drewna w PGL LP - kierunki rozwoju

Sękocin 24-25.10. 2012

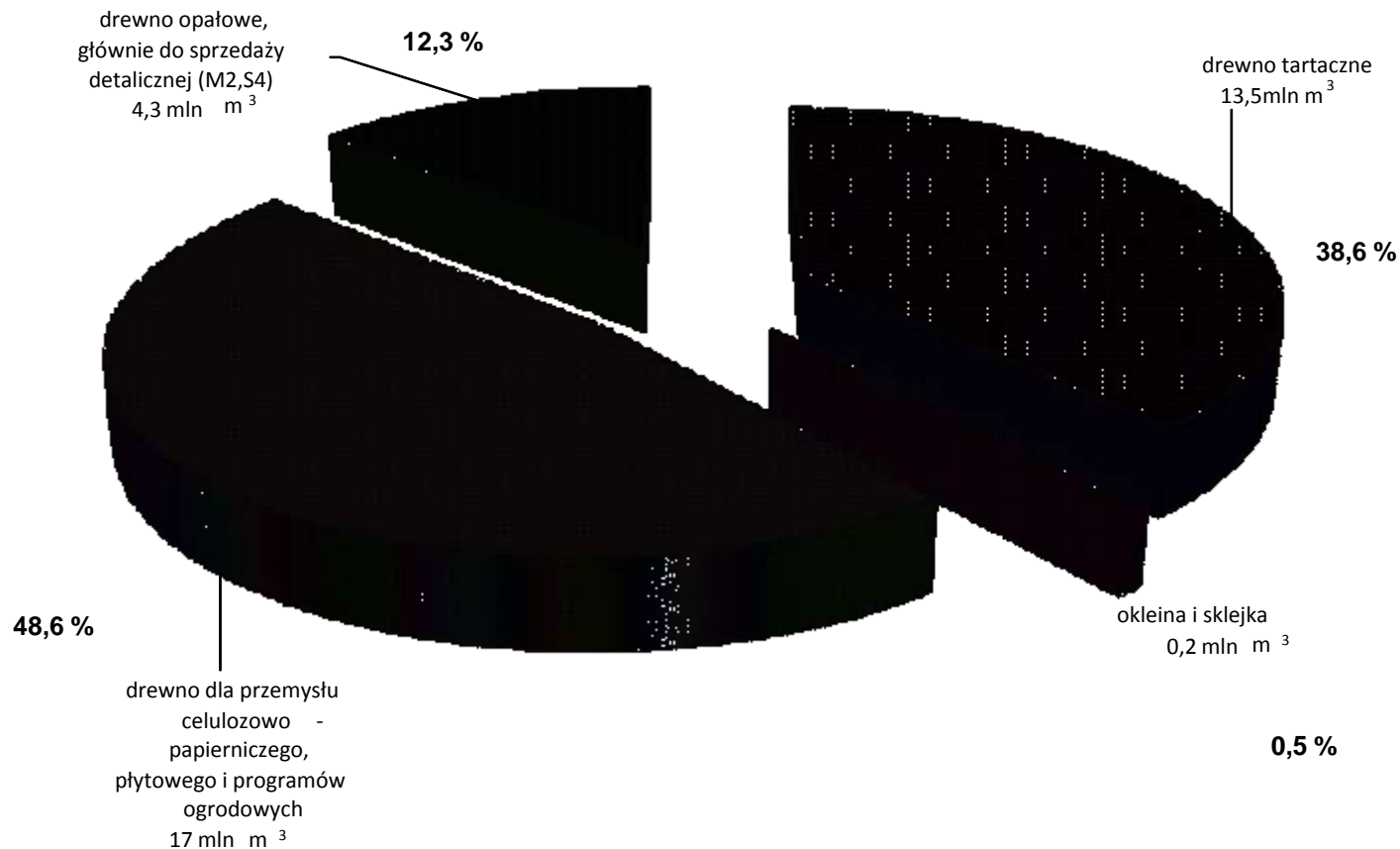


Podaż surowca drzewnego w LP. Struktura sortymentowa.

Sprzedaż drewna ogółem w latach 2000-2011 oraz plan 2012 i 2013



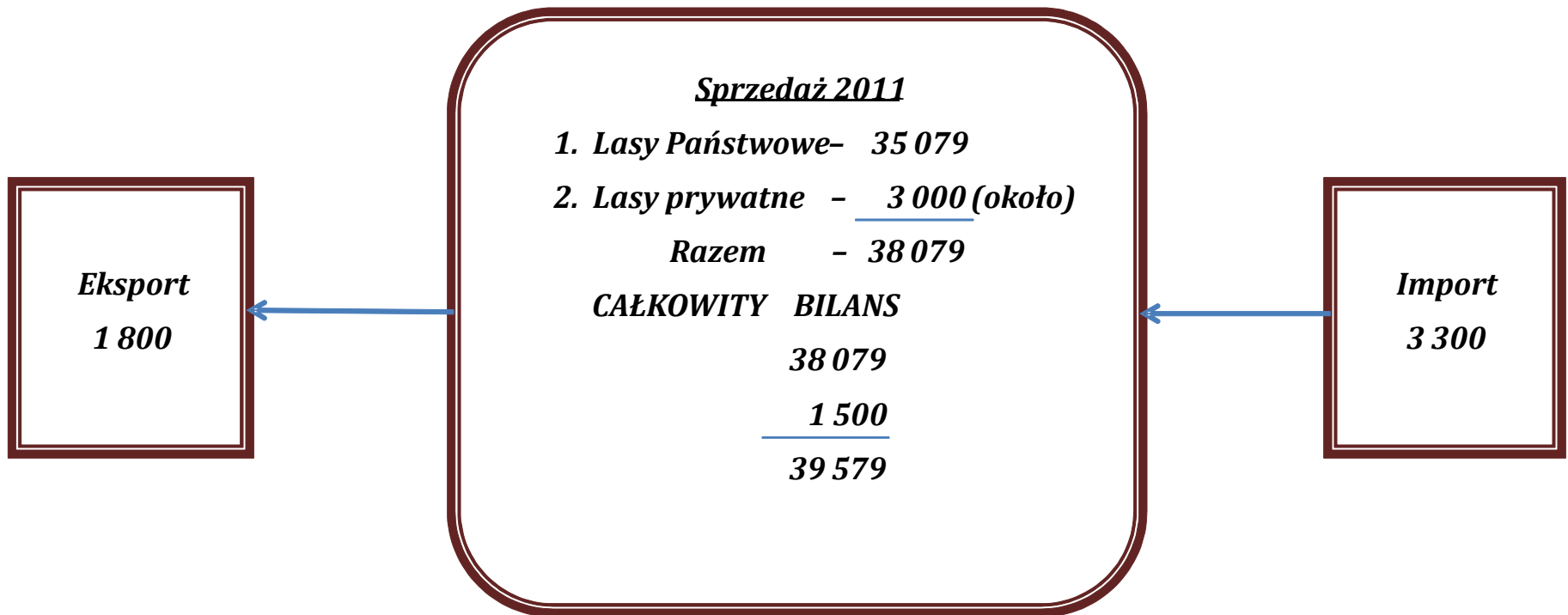
Struktura sortymentowa surowca drzewnego oferowanego przez Lasy Państwowe w 2012 roku



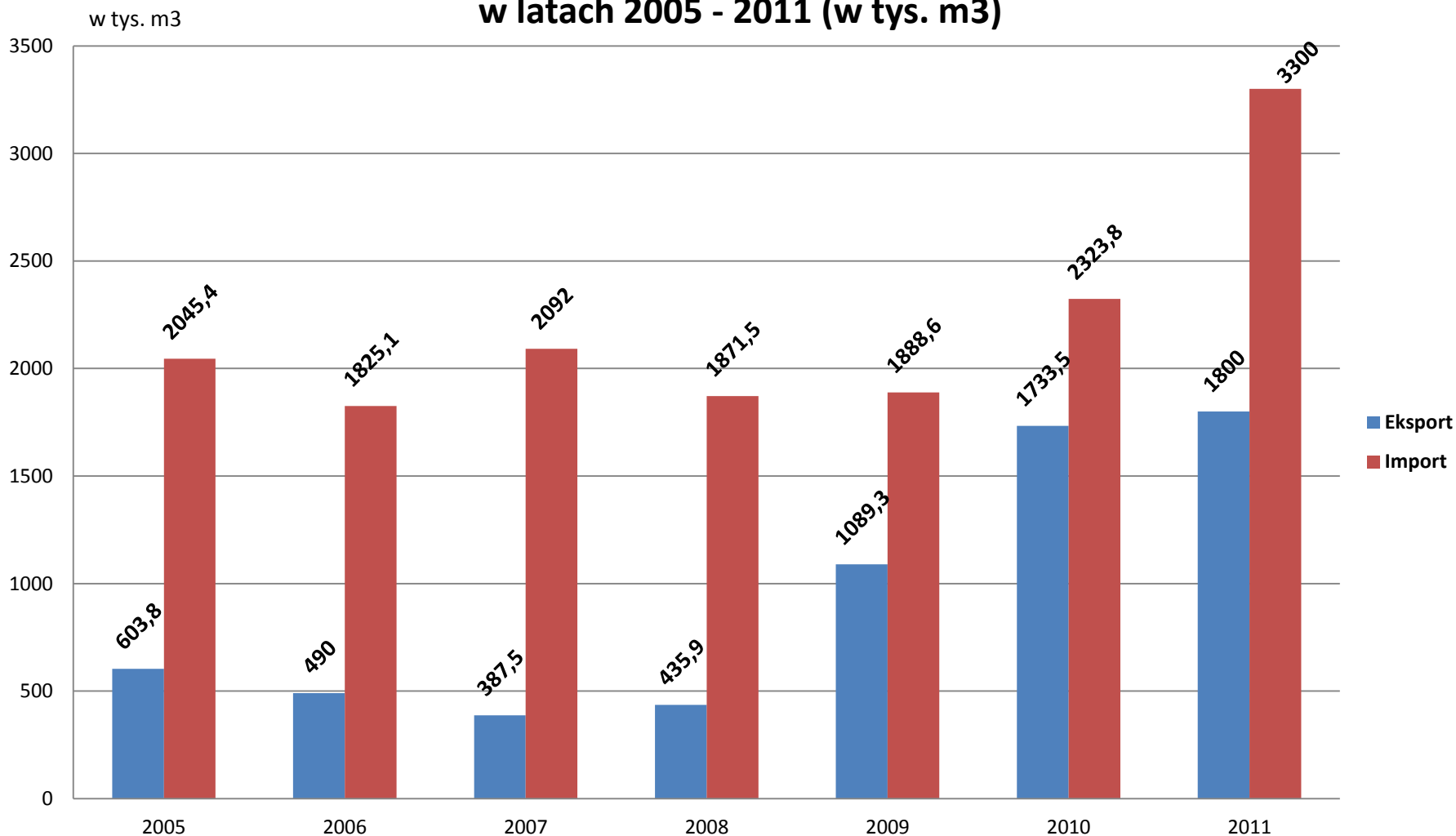


Bilans surowca drzewnego w Polsce . Eksport i import.

Bilans surowca drzewnego w Polsce (drewno o gólem w tys. m³)



Eksport i import surowca drzewnego w Polsce w latach 2005 - 2011 (w tys. m³)

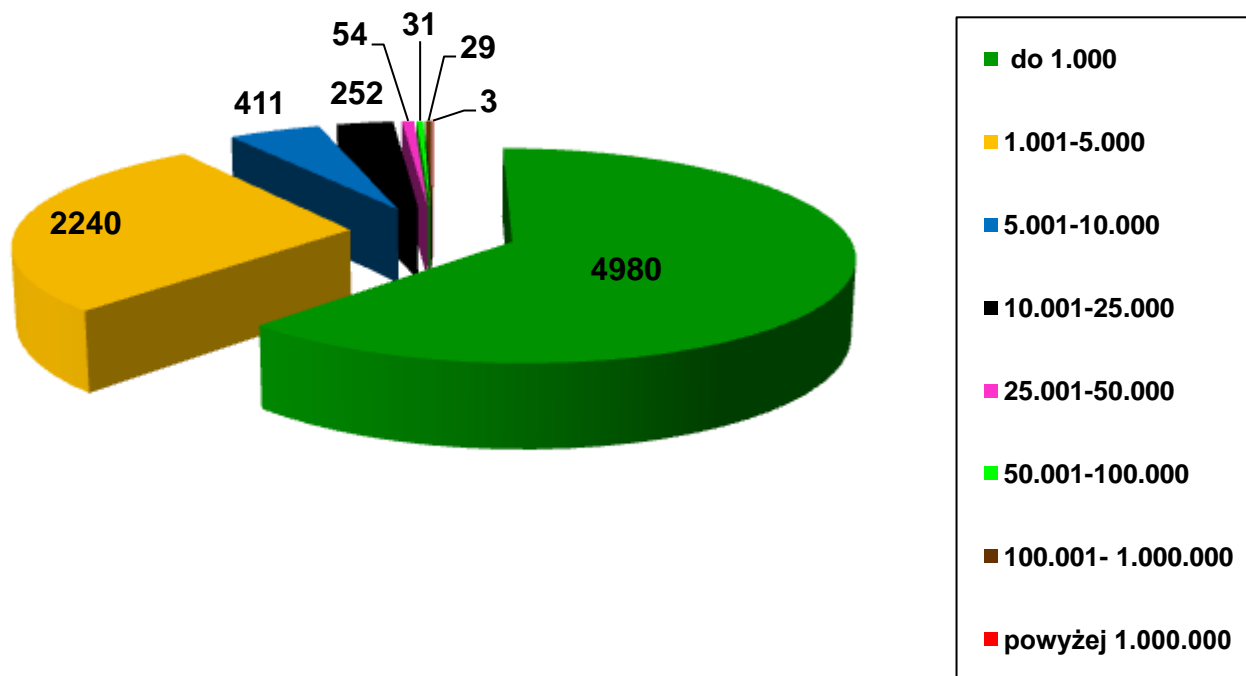


Segmentacja i struktura rynku surowca drzewnego w Polsce Nabywcy drewna

Segmentacja rynku drewna w roku 2011

od – do (m3)	ilość firm
do 1.000	4980
1.001-5.000	2240
5.001-10.000	411
10.001-25.000	252
25.001-50.000	54
50.001-100.000	31
100.001- 1.000.000	29
powyżej 1.000.000	3
Razem	8000

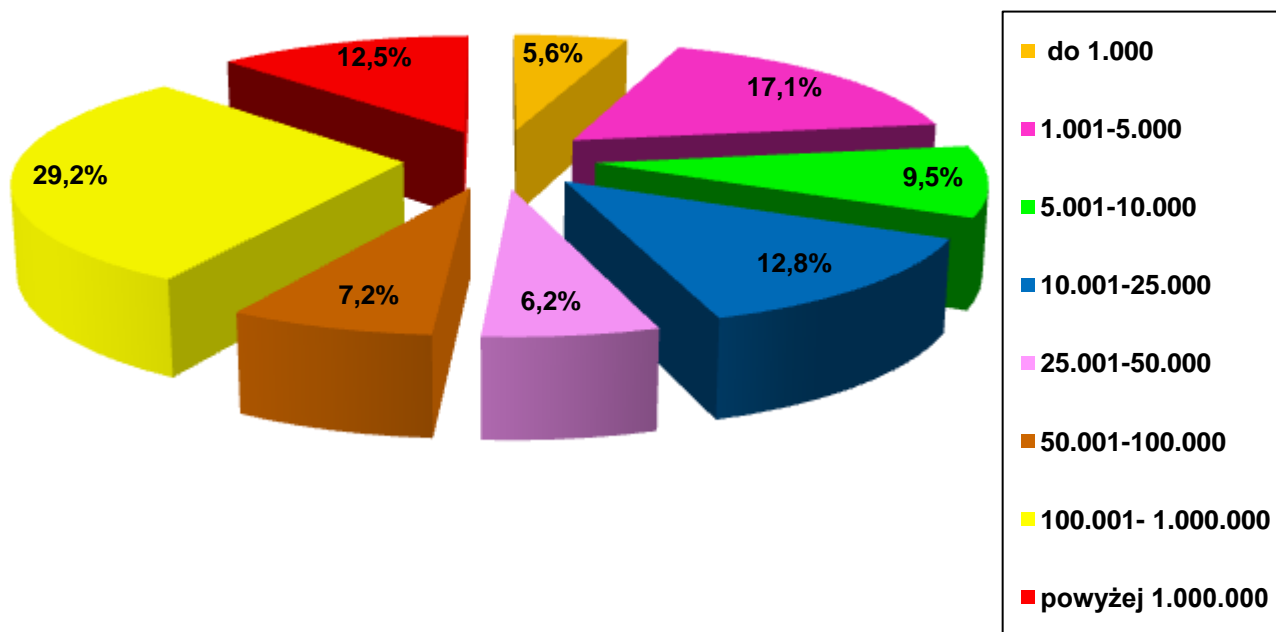
ilość firm



Segmentacja rynku drewna w roku 2011

od – do (m3)	masa m3	ilość firm
do 1.000	1 661 615	4980
1.001-5.000	5 062 612	2240
5.001-10.000	2 829 352	411
10.001-25.000	3 787 911	252
25.001-50.000	1 835 470	54
50.001-100.000	2 145 527	31
100.001- 1.000.000	8 654 313	29
powyżej 1.000.000	3 707 369	3
Razem	29 684 169	8000

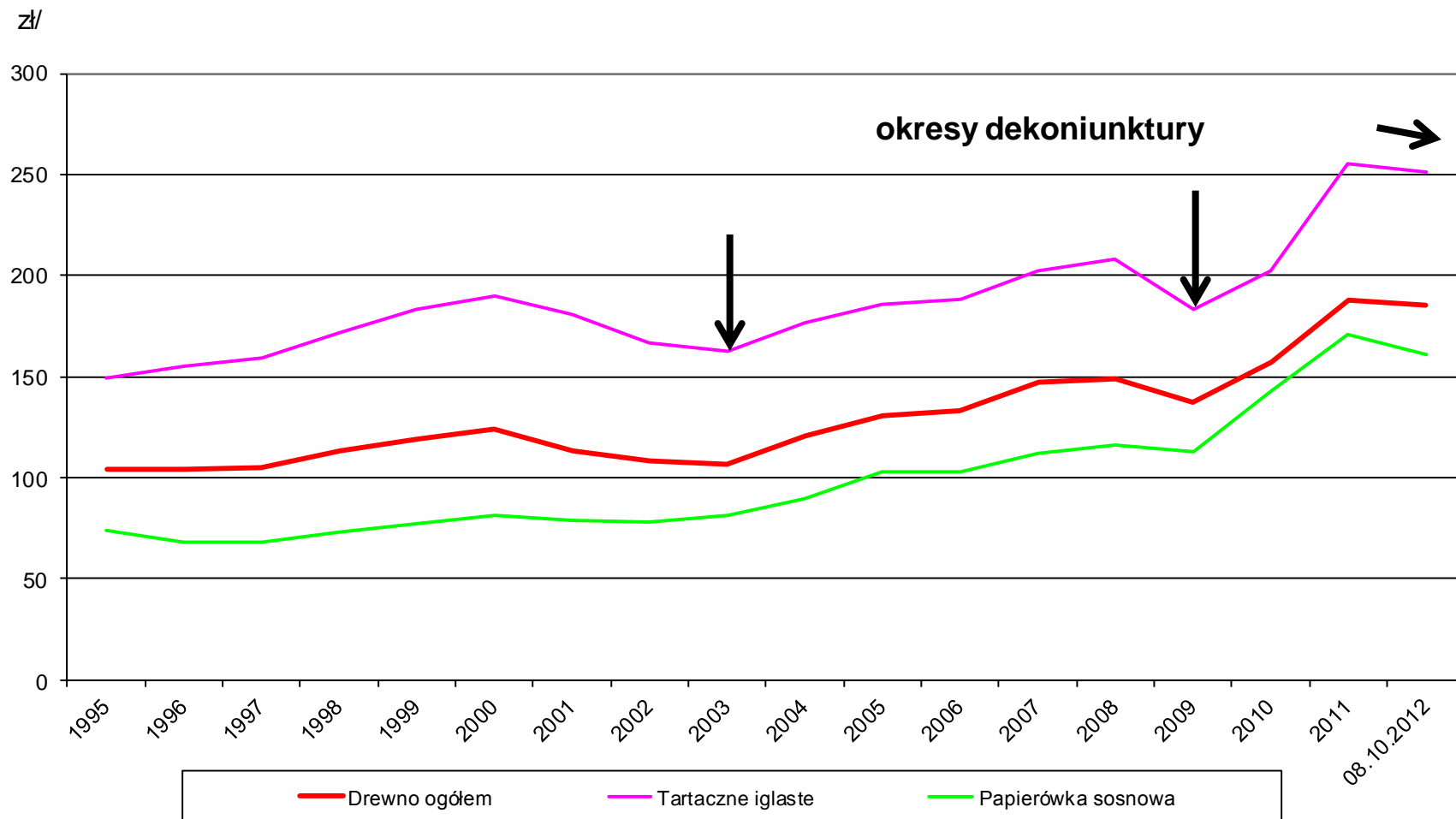
udział % w odniesieniu do m3



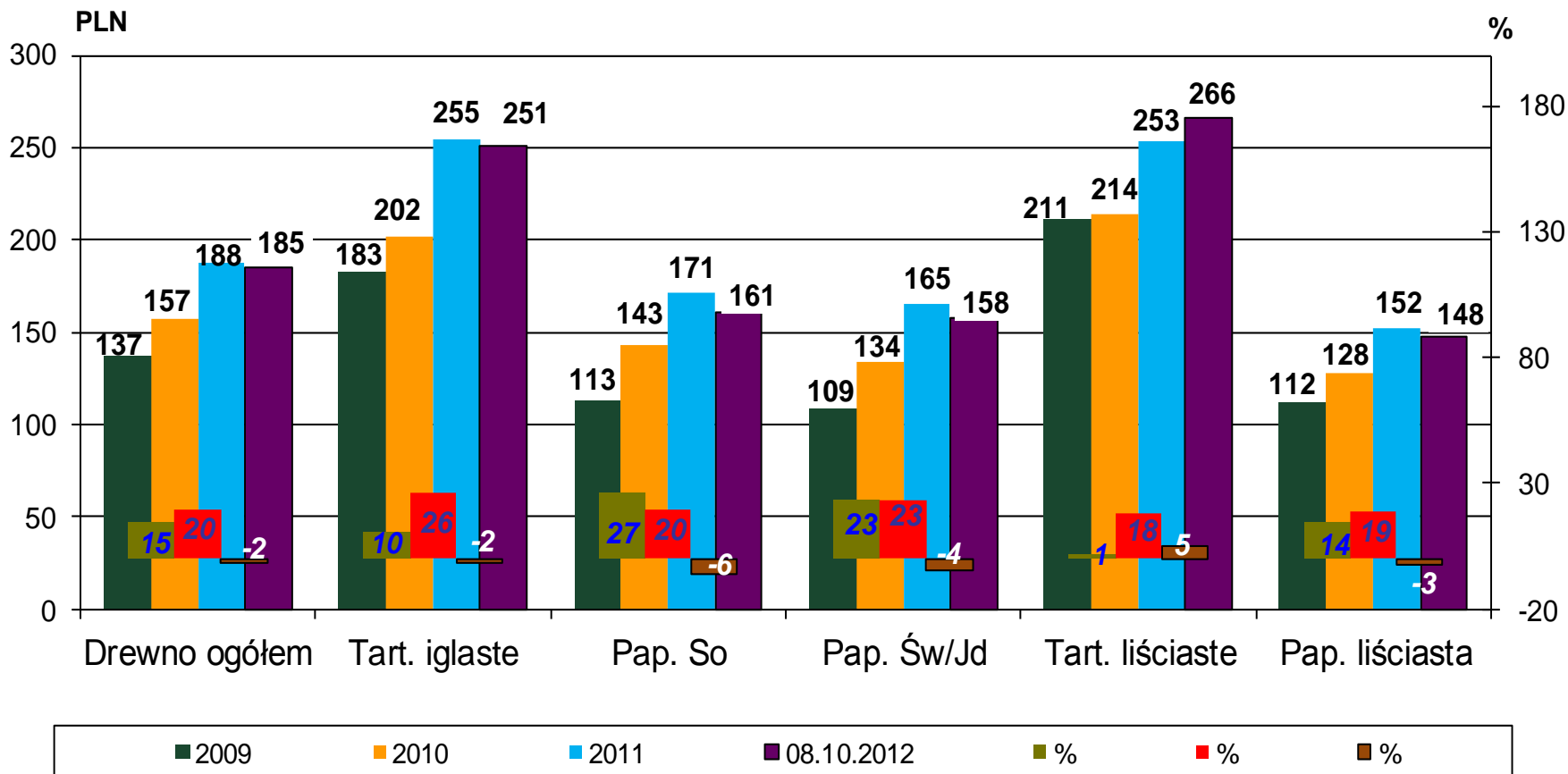


Ceny drewna

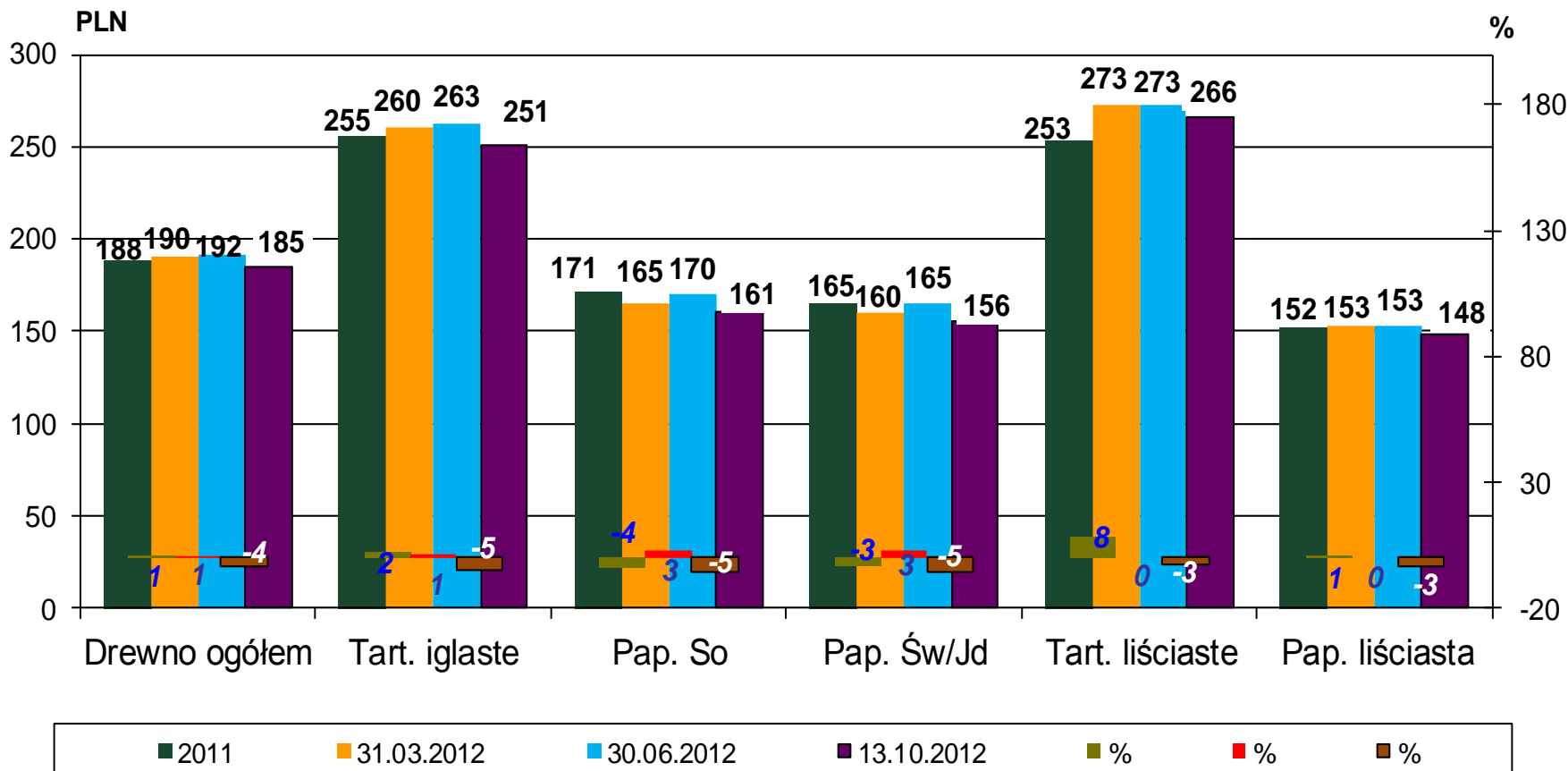
Ceny surowca drzewnego w Lasach Państwowych w latach 1995 – 2012



Ceny surowca drzewnego w LP w 2009, 2010, 2011 i na dzień 08.10.2012 r.



Ceny surowca drzewnego w LP w 2011, 31.03.2012, 30.06.2012 i 13.10.2012 r.





Zasady sprzedaży drewna przekrój historyczny

W latach 1991 - 1997 oraz 2002 – 2006 obowiązywał system sprzedaży drewna uwzględniający rynek krajowy, rynek regionalny i rynek lokalny.

W latach 1998 – 2001 obowiązywał w Lasach Państwowych obligatoryjny system przetargowy sprzedaży drewna.

W 2007 roku wprowadzono system sprzedaży drewna w drodze rokowań internetowych i aukcji internetowych.

W 2007 roku w zakupie drewna brali udział wszyscy klienci zaś na 2008 rok wprowadzono zakup drewna jedynie na podstawie historii zakupów.

Od 2009 roku wprowadzono dwie podstawowe procedury sprzedaży:

- 1. ograniczone przetargi internetowe dla przedsiębiorców, którzy kupowali drewno w Lasach Państwowych w roku poprzednim**
- 2. systemowe aukcje internetowe w serwisie aukcyjnym „e-drewno”, otwarte dla wszystkich przedsiębiorców.**

Na ograniczone przetargi internetowe przeznaczono:

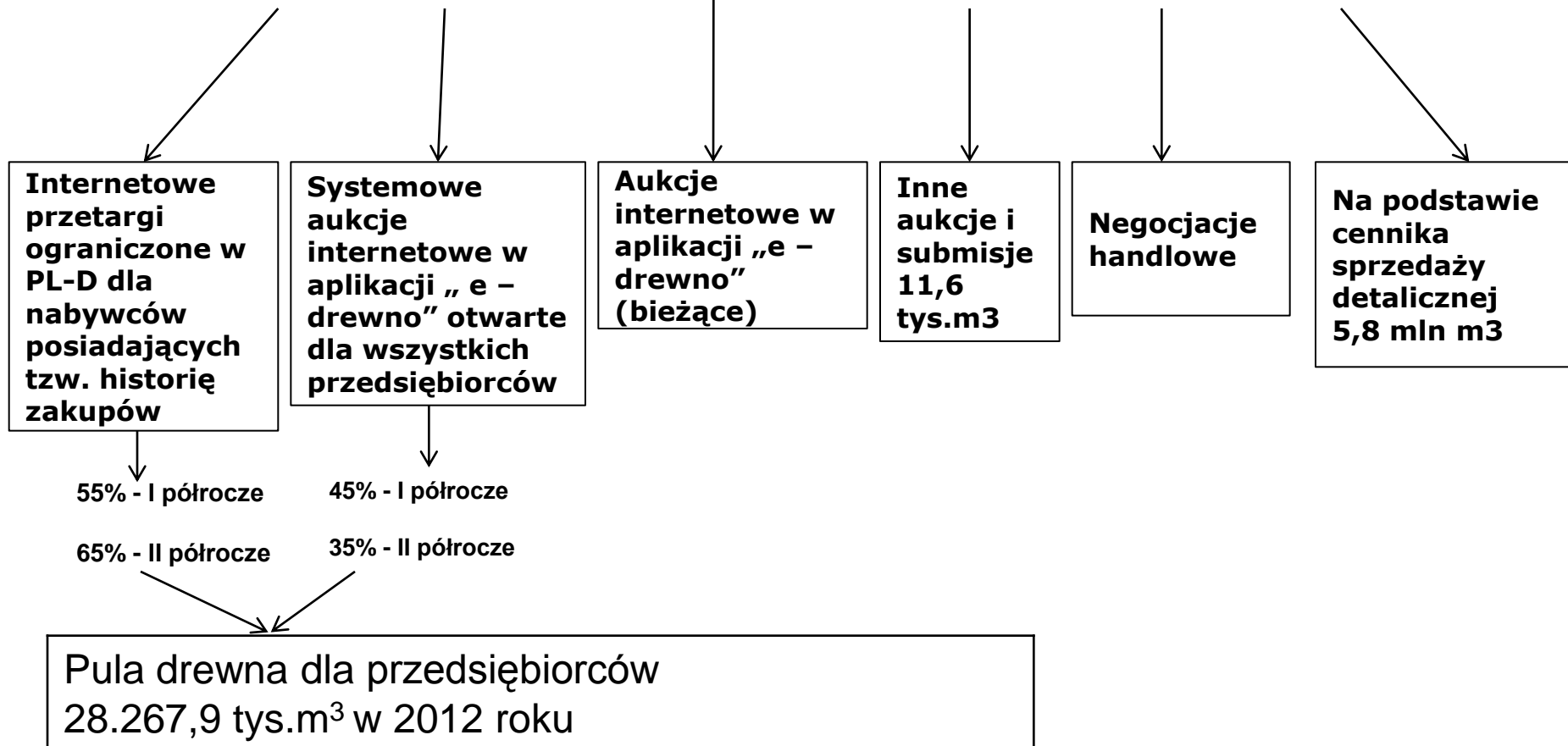
w 2009 roku 70% oferty sprzedaży hurtowej,

w 2010 roku 50% oferty,

w 2011 roku 55% oferty,

w 2012 roku I półrocze 55% oferty, w II półroczu 65%.

PROCEDURY SPRZEDAŻY DREWNA W PGL LP w 2012 ROKU





Zasady sprzedaży drewna w PGLLP

Informacje ogólne



Pojęcie rynku właściwego w odniesieniu do Lasów Państwowych

Rynek właściwy w ujęciu produktowym oznaczony jest jako rynek hurtowej sprzedaży drewna.

W znaczeniu terytorialnym ma charakter krajowy bądź lokalny, w zależności na jakim poziomie rynku zakwestionowane działania Lasów Państwowych się ujawnią.

Lasy Państwowe jako przedsiębiorca

We wszystkich decyzjach wydanych wobec Lasów Państwowych, Prezes UOKiK uznawał, że Lasy Państwowe są przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy.

Decyzje UOKiK w stosunku do Lasów Państwowych

Zarzuty, jakie Prezes UOKiK stawiał Lasom Państwowym dotyczyły różnych przejawów nadużywania pozycji dominującej zarówno na rynku krajowym jak i na rynkach lokalnych.

Ocena UOKiK dotyczyła różnego traktowanie przez Lasy Państwowe aktualnych i potencjalnych odbiorców drewna.

W decyzji nr DOK-9/2008 Prezes UOKiK uznał praktykę stosowaną przez Lasy Państwowe, polegającą poprzez uzależnianie warunków sprzedaży drewna od posiadania historii zakupu drewna za ograniczającą konkurencję i nakazał zaniechanie jej stosowania, nakładając jednocześnie na Lasy Państwowe karę w wysokości 1,5 miliona zł.



Ustalanie ceny sprzedaży drewna

Na szczególną uwagę zasługuje ustalanie ceny minimalnej.

Do ustalenia poziomu ceny minimalnej może mieć zastosowanie szereg kryteriów i wskaźników:

1. Kryterium kosztowe.

2. Kryterium korekty cen na podstawie bieżących procedur sprzedaży drewna .

3. Kryterium porównawcze.

4. Kryterium historyczne.

5. Kryterium wskaźników makroekonomicznych.



Umowy wieloletnie

Ze swej istoty umowy wieloletnie zawierane przez podmiot posiadający pozycję dominującą stwarzają ryzyko zarzutu naruszenia przepisów dotyczących konkurencji.

Wiążą one dotychczasowych nabywców zamykając lub utrudniając konkurentom wejście na rynek.

Stopień ryzyka naruszenia przepisów dotyczących konkurencji będzie zależny od następujących elementów:

- 1. długość trwania umowy,**
- 2. wielkość minimalnego zobowiązania do zakupu po stronie odbiorcy,**
- 3. stopień związania dostawcy umowami wieloletnimi,**
- 4. dodatkowych zobowiązań umownych.**

Stopień ryzyka naruszenia przepisów dotyczących konkurencji będzie zależny od następujących elementów:

- 1. długość trwania umowy,**
- 2. wielkość minimalnego zobowiązania do zakupu po stronie odbiorcy,**
- 3. stopień związania dostawcy umowami wieloletnimi,**
- 4. dodatkowych zobowiązań umownych.**



Stosowanie kar umownych

Zasadą jest obowiązek zapłaty kary umownej, a dłużnik chcąc zwolnić się z tego obowiązku musi wykazać, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi (art. 471 Kodeksu cywilnego).

Upusty cenowe/rabaty

W przypadku podmiotów zajmujących pozycję dominującą na rynku, możliwość udzielania zniżek i rabatów jest istotnie ograniczona.

Wprowadzenie rabatu musi być usprawiedliwione w oparciu o obiektywne przesłanki.

W stosowanych przez Lasy Państwowe mechanizmach sprzedaży , znacząco większym problemem staje się stosowanie niedozwolonych „rabatów ilościowych”.

W samym zaś, systemie aukcyjnym przyjętym w Lasach Państwowych stosowanie typowych rabatów cenowych jest praktycznie wykluczone.



Zasady sprzedaży drewna na 2013

Istotą praktyki zarzucanej Lasom Państwowym w Decyzji Prezesa UOKiK nr DOK 9/2008 było uzależnianie warunków sprzedaży drewna od posiadania historii zakupu drewna przez przedsiębiorców ubiegających się o zakup drewna oraz od przebiegu historii tego zakupu”.

Zasady sprzedaży drewna nie mogą więc doprowadzić do sytuacji w której :

1.Przedsiębiorcy będący już kontrahentami LP posiadać będą zagwarantowane stałe wielkości zakupu na poziomie 70(80)-100% zeszłorocznych (średniorocznych) zakupów drewna a „kontrahent nowy” jedynie będzie uprawniony do zakupu marginalnej ilości drewna.

2.Nowy uczestnik rynku, bądź też przedsiębiorca już istniejący na rynku, ale dążący do rozwoju, nie będzie miał równego i wolnego dostępu do drewna sprzedawanego przez LP.

Zasady sprzedaży drewna na 2013 rok wprowadzają modyfikacje, które osłabiają jeden z podstawowych zarzutów Prezesa UOKiK, jakoby istniejący system utrudniał wejście na rynek nowym podmiotom gospodarczym.

**Zasady sprzedaży drewna na 2013 rok
wprowadzają nowe formy i procedury sprzedaży.**

**Istotnym nowym elementem jest wprowadzenie
umów wieloletnich, zastąpienie przetargu
ograniczonego sprzedażą ofertową oraz
wprowadzenie puli inwestycyjnej dla podmiotów
nowych i rozwijających się.**

Procedury sprzedaży drewna:

- sprzedaż ofertowa w PL-D przeprowadzana na podstawie redukcji zamówień do określonych wielkości średniorocznych zakupów z ostatniego okresu, na podstawie której zawierane są umowy roczne.

- **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.**

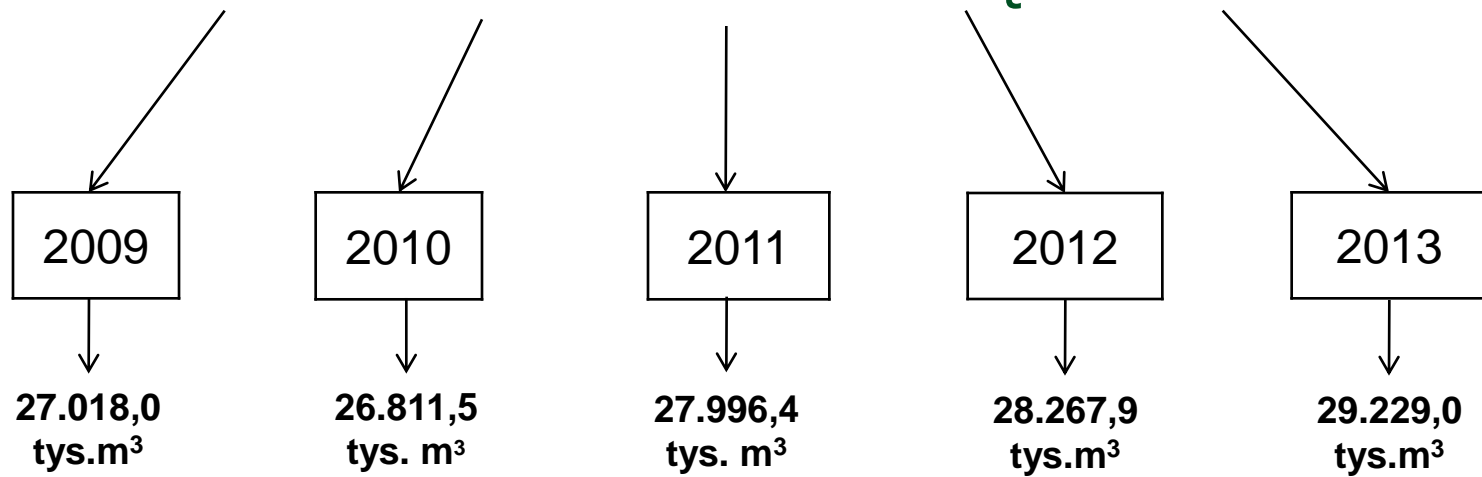
Oferta sprzedaży drewna na rok 2013 zawiera następujące pule:

- **Ofertową**

Z 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.**

PULE DREWNA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



Oferta Lasów Państwowych na 2013 rok

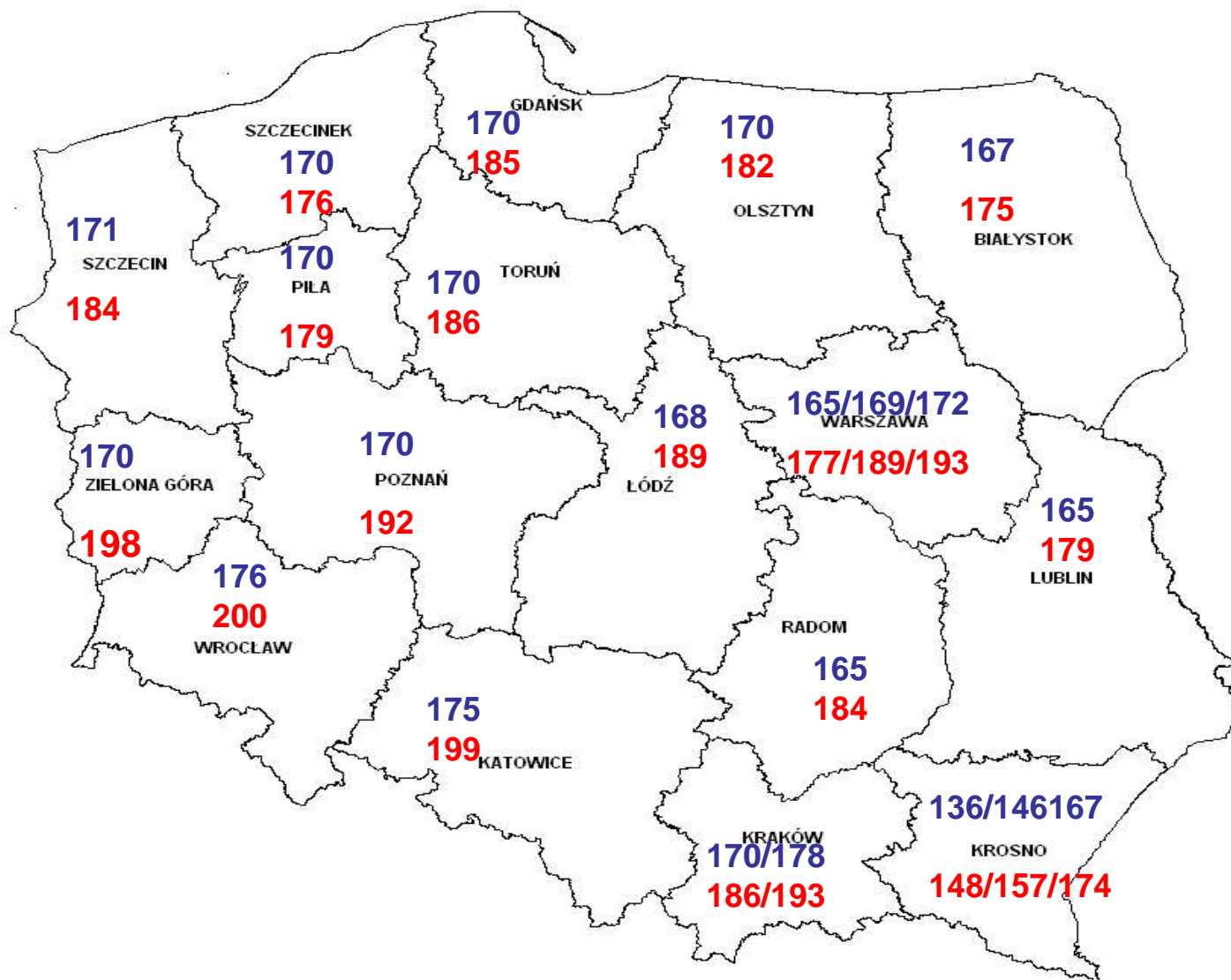
Lp.	RDLP	Masa (m3)				Razem
		Oferta	Aukcje i submisje	Detal	Potrzeby własne	
1	Białystok	2 124 995	675	410 462	95 919	2 632 051
2	Katowice	2 628 034	2 305	442 288	28 438	3 101 065
3	Kraków	641 647	187	216 321	9 460	867 615
4	Krosno	1 484 611	4 135	363 810	25 173	1 877 729
5	Lublin	1 396 904	298	430 407	10 119	1 837 728
6	Łódź	989 047		206 199	11 147	1 206 393
7	Olsztyn	2 364 721	250	455 212	22 902	2 843 085
8	Piła	1 343 398		271 651	13 951	1 629 000
9	Poznań	1 512 388	700	445 341	23 794	1 982 223
10	Szczecin	3 141 723	986	430 202	37 950	3 610 861
11	Szczecinek	2 879 341		456 394	37 505	3 373 240
12	Toruń	1 490 533		455 332	21 414	1 967 279
13	Wrocław	2 382 668	775	448 042	26 338	2 857 823
14	Zielona Góra	1 675 954	100	249 062	40 025	1 965 141
15	Gdańsk	1 164 818		283 384	36 236	1 484 438
16	Radom	1 362 517	450	259 641	9 853	1 632 461
17	Warszawa	645 735		194 076	7 725	847 536
	RAZEM	29 229 034	10 861	6 017 824	457 949	35 715 668

Ceny drewna do sprzedaży ofertowej, do systemowych aukcji internetowych w aplikacji e-drewno oraz aukcji internetowych w aplikacji e-drewno ustala nadleśniczy lub kierownik zakładu Lasów Państwowych w porozumieniu z dyrektorem rdLP.

Ceny do negocjacji handlowych, aukcji i submisji, cennik cen detalicznych ustala nadleśniczy.

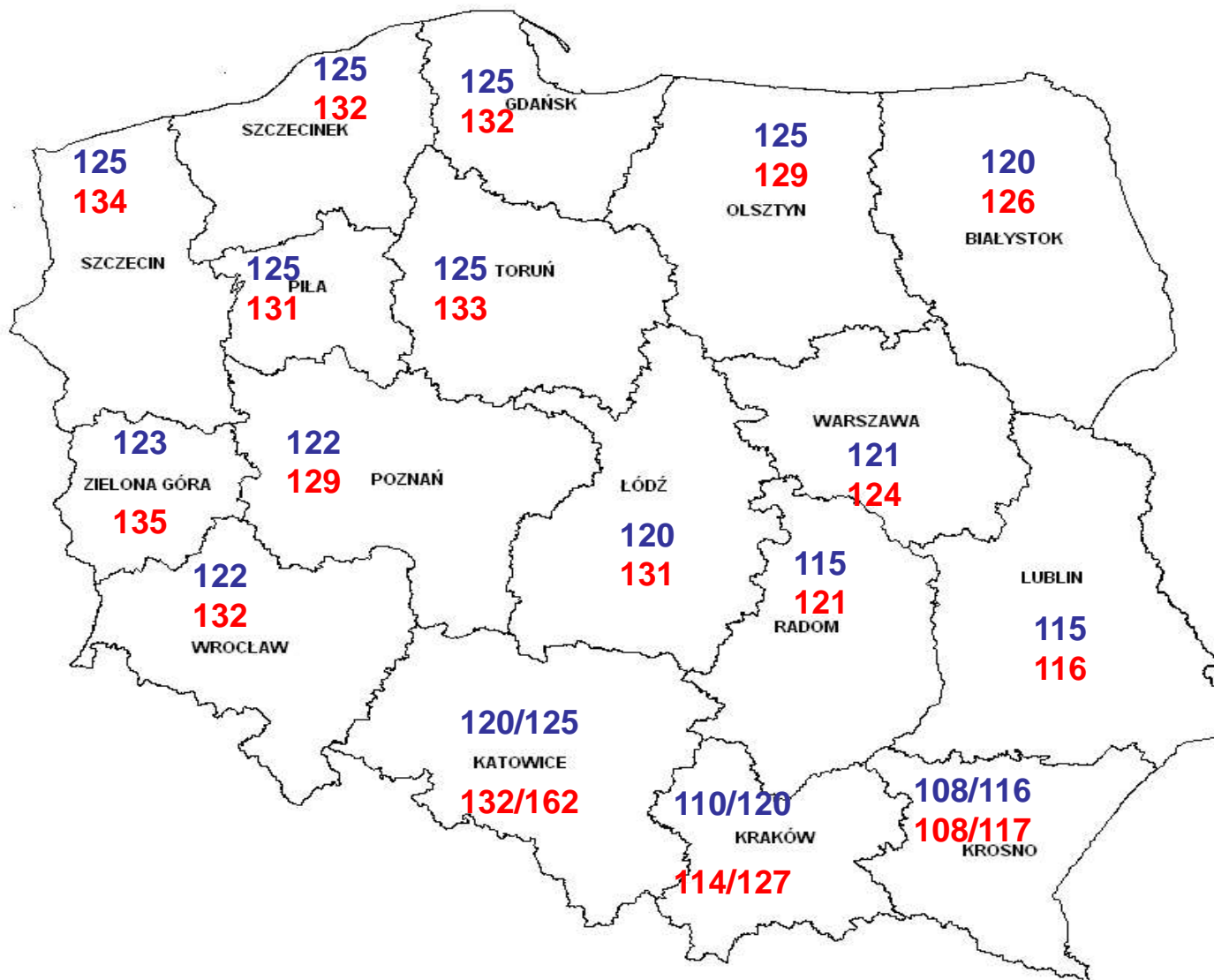


Cena W0 So





Cena S2A So



Umowy wieloletnie

Umowa wieloletnia – jednolita dla wszystkich przedsiębiorców umowa zawierana pomiędzy przedsiębiorcą, a Dyrektorem Generalnym LP.

Umowy wieloletnie mogą zawierać przedsiębiorcy dokonujący zakupów drewna w Lasach Państwowych także uczestniczący w procedurze sprzedaży ofertowej dla nabywców rozwijających się i realizujących nowe inwestycje.

Zawarcie umowy wieloletniej nie jest konieczne i niezbędne do wzięcia udziału w procedurze sprzedaży ofertowej i spisania umowy rocznej.

**Sprzedaż ofertowa (przedsiębiorcy
posiadający średnioroczną wielkość
zakupów)- umowy roczne**

Sprzedaż ofertowa w PL-D

jest dwuetapową procedurą sprzedaży drewna w prowadzoną w cyklach rocznych, w której na podstawie redukcji zamówień przedsiębiorców następuje przypis drewna w ilości do ustalonej średniorocznej wielkości zakupów drewna w określonym okresie.

Do wielkości zakupów nie wlicza się sortymentów drewna: drewno opałowe (S4), drobnica opałowa (M2), karpina opałowa (KO), karpina przemysłowa (KP), zrębki energetyczne (M2ZE) i baloty (M2BE).

Ceny drewna w umowie rocznej mogą ulegać zmianom w ciągu trwania umowy.

W trakcie roku 2013 może być uruchomiona dodatkowa ofertowa sprzedaż drewna umożliwiająca przedsiębiorcom uzupełnienie zakupu drewna do ilości złożonej w pierwszym etapie.

Tryb przeprowadzenia uzupełniającej sprzedaży ofertowej zostanie uregulowany odrębnymi przepisami.

W przypadku braku akceptacji przez przedsiębiorcę zmiany cen drewna następuje rozwiązanie umowy.

Rozliczenie umowy następuje po wypowiedzeniu umowy na podstawie ilości drewna z harmonogramów ustalonych w okresie poprzedzającym rozwiązanie.

**System spisywanych umów rocznych uzupełniony
zostanie umowami cesji wspomagającymi poprawę
geografii zakupu drewna.**

Sprzedaż ofertowa (przedsiębiorcy realizujący nowe inwestycje lub zwiększający moce produkcyjne) - umowy roczne

W procedurze sprzedaży ofertowej w PL-D w ramach puli inwestycyjnej może ubiegać się każdy przedsiębiorca który wykaże wzrost mocy produkcyjnych w wysokości minimum 5 tys. m³ drewna w skali roku oraz spełnia następujące kryteria :

- a) skieruje wniosek do Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych poprzez właściwą Regionalną Dyрекcję LP, która potwierdza zasadność złożonego wniosku oraz faktyczny wzrost mocy produkcyjnych,**

b) dokonał w ciągu n lat przed złożeniem wniosku, o którym mowa w punkcie a, inwestycji w środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, związane z utworzeniem nowego przedsiębiorstwa lub rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa, która spowodowała wzrost możliwości produkcyjnych obróbki drewna o co najmniej 5 tys. m³ drewna średniorocznie; za inwestycję nie uznaje się nabycia wyłącznie udziałów lub akcji; za datę dokonania inwestycji uznaje się datę uzyskania pozwolenia na użytkowanie;".

- c) potwierdzi kryterium, o którym mowa w ust. b ostateczną decyzją administracyjną – pozwoleniem na użytkowanie zakładu albo jego zorganizowanej części wydanym przez właściwy organ administracji architektoniczno budowlanej i decyzją o środowiskowych uwarunkowaniach oraz ewentualnymi innymi dokumentami potwierdzającymi wzrost mocy produkcyjnych (dokumentacja techniczna),**

Po uzyskaniu pozytywnej decyzji, przedsiębiorca bierze udział w procedurach sprzedaży w n kolejnych latach z możliwością złożenia ofert w pierwszym roku w wysokości $x\%$ a w drugim roku $y\%$ ustalonego wzrostu mocy produkcyjnych.

Aukcje systemowe i bieżące w aplikacji e-drewno

Aukcje systemowe przeprowadzane są w okresach półrocznych (rozważany jest okres kwartalny dla niektórych sortymentów).

Aukcje internetowe w aplikacji „e-drewno” prowadzone są przez cały rok.

Wprowadzona zostaje modyfikacja systemu pozwalająca na prowadzenie automatycznej licytacji przez złożenie oferty z górnym poziomem akceptowanej ceny.

Licytacja przebiega według poniższych reguł:

Składając ofertę z limitem ceny użytkownik definiuje maksymalną cenę, jaką zgadza się zapłacić za przedmiot aukcji.

System automatycznej licytacji oferuje za użytkownika minimalne kwoty potrzebne do przebicia ofert innych i jej wygrania.

Postąpienie automatycznej licytacji wynosi 1 zł, a kolejne postąpienia wynikające z oferty z limitem ceny mają zawsze czas równy czasowi zarejestrowania aktywnego wariantu oferty w systemie.

Zwycięzcami aukcji zostają kontrahenci, którzy podczas licytacji zaoferowali najwyższą cenę za część lub całość licytowanego drewna.

Ocena zasad sprzedaży drewna na 2013 rok

Dotychczasowe orzecznictwo Prezesa UOKiK w odniesieniu do rynku surowca drzewnego oraz bezpośrednio do PGL LP wskazuje na potrzebę ustanowienia zasad sprzedaży drewna w sposób nie stwarzający uczestnikom rynku zróżnicowanych warunków konkurencji.

Model wykonania Decyzji 9/2008 wskazuje, iż organ antymonopolowy zakwestionował uzależnieniu udziału w procedurze zakupu drewna oraz wielkości zamówienia od posiadania tzw. historii zakupu w PGL LP.

Zdaniem UOKiK doprowadziło to do uprzywilejowania dotychczasowych kontrahentów PGL LP, kosztem nowych klientów oraz rozwijających swoją działalność, którzy mieli dostęp do nieporównywalnie mniejszej ilości surowca, a dodatkowo ten dostęp odbywał się w tzw. „drugim kroku” (po częściowym zrealizowaniu już zapotrzebowania odbiorców z historią zakupu);

Zasady sprzedaży drewna na 2013 r. pomimo, że są realizacją wytycznych płynących z Decyzji 9/2008 to nadal pozostawiają kryterium „wielkości zakupu” do uczestnictwa w wydzielonych procedurach sprzedaży ofertowej.

Można założyć, że przyjęty kierunek uruchomienia dodatkowej (inwestycyjnej) puli sprzedaży drewna zapewni docelowo wszystkim potencjalnym i aktualnym nabywców równe warunki konkurencji.

Kierunki zamian zasad sprzedaży drewna na lata następne - uwagi ogólne

- 1. W sprzedaży ofertowej należy wprowadzić zasadę uczestnictwa na równych zasadach stałych nabywców oraz realizujących nowe inwestycje (jedna pula sprzedaży drewna).**
- 2. Należy zastanowić się, nad wprowadzeniem kryterium ceny w wyborze danego kontrahenta a nie tylko parametru wielkości dotychczasowych zakupów drewna w LP.**

- 3. Proponuje się wdrożenie postulowanego od wielu lat mechanizmu uelastycznienia podaży drewna – możliwość wprowadzenia tego mechanizmu powiązane jest ściśle z zaistnieniem określonej sytuacji rynkowej.**
- 4. Należy dokonać modyfikacji przeprowadzania aukcji internetowych z możliwością licytacji ceny w dół, w wyniku czego uzyska się dane odnośnie faktycznego poziomu ceny rynkowej.**
- 5. Koniecznym staje się wprowadzenie jednolitego mechanizmu ustalania cen minimalnych do procedur sprzedaży drewna.**



**Państwowe Gospodarstwo Leśne
Lasy Państwowe**

Dziękuję za uwagę