



УКРАЇНСЬКО-ШВЕДСЬКИЙ ПРОЕКТ
«ПРОГРАМА ПІДТРИМКИ РЕФОРМ УКРАЇНСЬКОГО ЛІСОВОГО
ГОСПОДАРСТВА»

УЧБОВИЙ КУРС
«ЛІСОУПРАВЛІННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

КУРСОВА РОБОТА
на тему
«Реалізація деревини в ринкових умовах»

Виконали:

Каленіченко В. В.
Колодзейська В. Л.
Лось Н. М.

КИЇВ-СТОКГОЛЬМ-КИЇВ
2007



Зміст

Вступ.....
Розділ I. Організація механізмів реалізація деревини в Україні.....
1.1. Історія становлення ринку деревини
1.2 Сутність проблеми реалізації деревини на сучасному етапі розвитку ринкових відносин.....
Розділ II. Ринок деревини в Швеції.....
2.1 Передумови виникнення різних учасників ринку.....
2.2 Різновиди ланцюгів поставок.....
Розділ III. Перспектива розвитку реалізації деревини в умовах ринкової економіки України.....
3.1. Можливості впровадження досвіду Швеції в Україні.....
3.2. План дій покращення відносин учасників ринку деревини в Україні.....
Додаток А. SWOT- аналіз
Додаток Б. Таблиці



Вступ

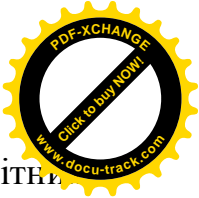
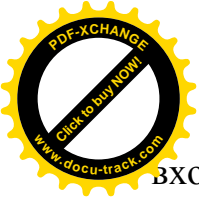
Сучасні лісові політики спрямовані на створення структури положень та інструментів для посилення сталого лісокористування разом з врахуванням різних поглядів учасників на роль та функції лісів. Досягти цього можна лише тоді, коли вона буде ґрунтуватися на сталій мережі правил, які є принципами економічного стимулювання сталого лісокористування. Принципи сталого лісокористування – це ідеальна модель економічних відносин у галузі лісокористування, яка повністю не втілена в життя в жодній країні світу, але до якої необхідно прагнути. Такими принципами є: орієнтація системи ринкових інструментів лісової політики на досягнення максимальної величини економічного, екологічного та соціального ефектів від лісокористування; трансформації негативних зовнішніх економічних, екологічних та соціальних ефектів, що утворюються у процесі лісокористування, на внутрішні, тобто екологічні витрати; посилення стимулюючих функцій інструментів лісової політики із врахуванням взаємозв'язків між окремими компонентами лісових ресурсів; регіональної диференціації стимулюючого впливу інструментів лісової політики; гнучкості лісової політики.

Розділ I. Організація механізмів реалізація деревини в Україні

1.1. Історія становлення ринку деревини

Сучасний стан світового лісового господарства з огляду на стрімкий розвиток суспільства, підвищення рівня технологій, продуктивності праці, а також різкого демографічного росту в світі вимагає детального дослідження. Особливе значення положення в світовій торгівлі і виробництві має для країн, що лише нещодавно стали на шлях ринкових реформ. Такою країною є і Україна. В роботі розглянуто досвід Швеції, щодо ведення лісового господарства в ринкових умовах, а також можливість застосування цих методів в Україні.

Обравши курс ринкових відносин, Україна тим самим обрала шлях входження до світового економічного простору, що є невід'ємною умовою успішного розвитку будь-якої держави. В роботі розглянуто основні шляхи



входження України до ринкової економіки, серед яких створення різноманітних форм власності, пріоритет у перерозподілі національного доходу та державна підтримка ринкового механізму регулювання лісгосподарського виробництва.

Успішний розвиток лісового господарства в Україні є однією з важливих проблем, які стоять сьогодні перед економікою країни.

Сьогодні існують приклади різкого зростання лісгосподарського виробництва за рахунок факторів, до яких, в першу чергу, слід віднести науково-технічне забезпечення, інфраструктуру, інвестиції, створення умов для конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

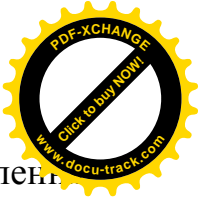
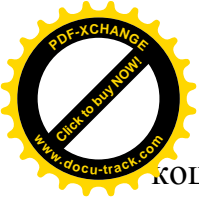
До 1991 року лісовим господарством, як і всіма галузями керувала планова економіка. Основною метою лісгоспів був догляд за державними лісами.

Існувала командно – адміністративна система управління: був доведений план лісгоспам на поставку деревини по встановленим цінам для державної лісової промисловості.

Після розпаду СРСР через розрив економічних зв'язків та з інших причин спостерігався значний спад виробництва. Значно скоротився обсяг переробки деревини. Виробництво деяких видів промислової продукції довелося припинити через відсутність попиту та збуту. Найбільший спад виробництва стався у 1992 році. Виникла велика проблема із збутом лісоматеріалів в круглому виді.

Лісгоспи були змушені збільшувати поставки кріпильного лісу для шахт, але вони через брак коштів не розраховувалися за нього. На підприємствах виникла проблема з несвоєчасністю виплати заробітної плати, інших платежів, і з кожним місяцем вона все більше і більше загострювалася.

Через економічну кризу вітчизняні постійні потужні споживачі не мали коштів для придбання деревини та продукції переробки. В цих умовах лісгосподарськими підприємствами було обрано нетрадиційний на той час метод вирішення проблеми, який полягав у пошуку постійних споживачів своєї продукції за кордоном. І за роки незалежності Україна, яка до цього часу була великим імпортером деревини, перетворилася в експортера. До того ж експорт деревини для лісгоспів відіграв важливу роль в стабільності роботи. Зароблені

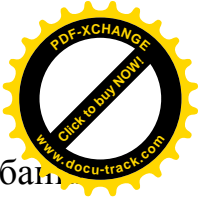
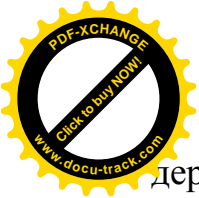


кошти від реалізації продукції на експорт використовували для оновлення основних фондів, розрахунку з боргами, підвищенню заробітної плати та інше.

В кінці 90-х років, із стабілізацією економіки в країні, починає відроджуватись та інтенсивно розвиватись деревообробний сектор України. Це переважно невеликі компанії, фірми, які почали створювати конкуренцію лісгоспам, як виробникам продукції, так і імпортерам українського лісу – іноземним фірмам, як споживачі. Українські споживачі не в змозі і сьогодні, конкурувати з іноземними споживачами. Оскільки лісгоспи України володіють основною часткою деревної сировини, постійно в засобах масової інформації час від часу, виникали звинувачення у монополії і непрозорості формування процесів реалізації деревини. Тому окремими фірмами, громадськими організаціями та профспілками було ініційовано перед державою зміни в процесах отримання сировини для українських споживачів.

Починаючи з 2003 року, Держкомлісгоспом методом «проб та помилок» впроваджувались аукціонні способи продажу деревини. На перших пробних аукціонах, що проводились для всіх бажаючих споживачів, реалізовувалась фансировина цінних порід (дуб, бук, ясен, клен), яка є дефіцитною і найдорожчою сировиною в Україні, і мала найбільший попит. Результати пробних аукціонів дали очікуваний результат. Ціни значно зросли, відбувся цивілізований прозорий продаж ресурсів. Проте, основні види продукції, які є важливими для дрібних споживачів, продовжувались реалізовуватись за прямими договорами. Внаслідок чого назрів конфлікт між дрібними споживачами лісопродукції і підприємствами галузі.

В останні роки в Україні спостерігається доволі стрімкий розвиток деревообробної промисловості, що обумовило постійний ріст попиту на лісопродукцію. Україна, в цілому, є лісодефіцитною країною, і задовольнити ростучі потреби споживачів у деревині з кожним роком стає все складніше. Тому Держкомлісгоспом і було прийняте рішення проводити реалізацію необробленої деревини через аукціони, з метою створення прозорого цивілізованого ринку



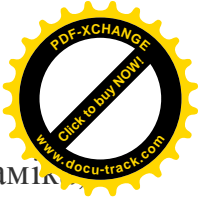
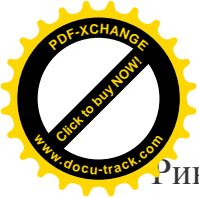
деревини, забезпечення для суб'єктів господарювання рівних умов в придбанні деревинної сировини, необхідної для власних виробничих потреб.

На аукціон підприємства Держкомлісгоспу виставляють весь обсяг необробленої деревини, що буде заготовлений в наступному кварталі, за винятком дров паливних та деревини, яка потрібна підприємствам для задоволення власних виробничих потреб. Деревина, яка не знайшла попиту на аукціоні і не була придбана на ньому, реалізовується підприємствами за прямими договорами. Тобто, якщо суб'єкт господарської діяльності з будь-яких причин не зміг прийняти участь в аукціоні, то є можливість придбати ту чи іншу лісопродукцію, яка не знайшла попиту на аукціоні, безпосередньо за прямими договорами з підприємствами. Проте гарантії, що саме та необхідна споживачу лісопродукція залишиться непридбаною немає. Іншими словами, для безперебійного і гарантованого забезпечення власного виробництва сировиною необхідно брати участь в аукціоні.

Вагома роль у недостатній ринкової орієнтації лісового сектору України належить не тільки неринковому минулому і не завжди послідовним трансформаційним процесам, але й складностям вирішення в кризовий період проблем відкриття економіки та підтримки внутрішнього виробника за умов більшої платоспроможності імпортерів.

Ставши на шлях ринкової трансформації і визнавши тим самим прийняті на міжнародному рівні ринкові "правила гри", Україна і, зокрема лісове господарство, при високому рівні монополізму внаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі опинилася в конкурентному середовищі, до функціонування в якому, успадкована від соціалістичного минулого економіка виявилась вочевидь не підготовленою і все це негативно позначилося на послідовному розвитку лісової промисловості і торгівлі.

1.2 Сутність проблеми реалізації деревини на сучасному етапі розвитку ринкових відносин



Ринок продукції деревообробки, особливо експортний ринок і його динаміку добре відображають стан лісового сектора в цілому та окремих напрямків. В 1990-х українські виробники круглого лісу й пиломатеріалів переорієнтувалися на зовнішній ринок. Це пов'язане з низькою купівельною спроможністю вітчизняних споживачів, різницею в цінах на зовнішньому та внутрішньому ринках, а також податковими пільгами для експортерів. Обсяги експорту деревної продукції швидко зросли. Спостерігається явна тенденція зниження експорту круглого лісу й зростання експорту пиломатеріалів й інших продуктів деревообробки (дошки, фанери й т.д.). Експорт технічної деревини є низьким, при тому, що обсяги її виробництва значні, а внутрішнє споживання - незначне. Пошук іноземних споживачів технічної деревини був і залишатиметься стратегічним напрямком лісового господарства України доти, поки не з'явиться стабільний попит на цю продукцію на внутрішньому ринку, що відбудеться, за прогнозами не раніше, ніж через 10-15 років. У цій ситуації законопроекти про заборону на вивіз лісопродукції, включаючи низькоякісну деревину, виглядають нелогічними. Варто особливо підкреслити сприятливий баланс між експортом й імпортом лісопродукції, що існує лише для невеликої групи українських товарів.

Не вдаючись у деталі експорту лісопродукції в різні країни, слід відзначити, що основними покупцями української лісопродукції є Туреччина, Угорщина, Словаччина, Польща й Італія. Обсяг експорту державних лісових підприємств зростає в ціновому відношенні цін, однак його частка в загальному обсязі експорту коливається в межах 18-22%, в зв'язку з постійно зростаючим попитом на внутрішньому ринку при сталих щорічних обсягах заготівлі деревини.

В останні роки підприємствами лісового господарства заготовлюється близько 12,2 млн. куб.м. деревини (рис.1). Із загального обсягу заготівлі 1,8 млн. куб.м. переробляється власними деревообробними підрозділами та близько 2,7 млн. куб.м. реалізовується на зовнішньому ринку, з яких 2,3 млн. куб.м. - в круглому вигляді, в тому числі понад 60% низькоякісної технологічної деревини та балансів. Вся інша деревина реалізується на внутрішньому ринку України (рис.2).



Динаміка заготівлі деревини

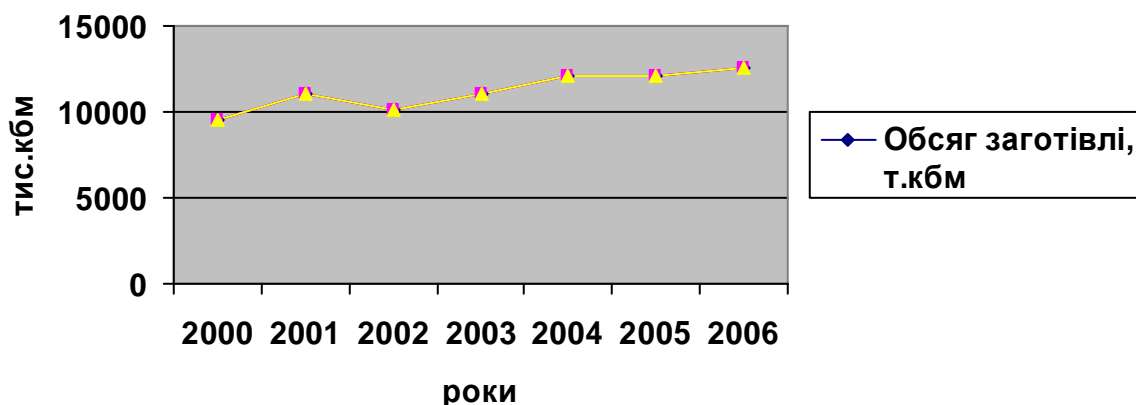


Рисунок 1

До 2006 року реалізація лісопродукції здійснювалась виключно на розсуд керівників підприємств. Однак, відомчим контролем на деяких підприємствах виявлялись суттєві порушення в цій сфері: різні ціни на одну й ту ж продукцію, заниження сортності, діаметрів тощо.

Динаміка реалізації продукції на експорт

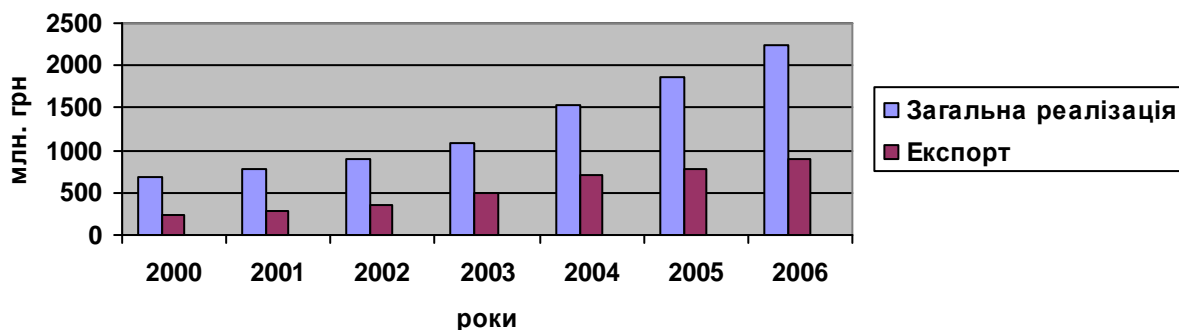
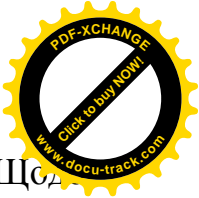


Рисунок 2

В кінці 2005 р. на виконання доручення Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2005 року № 41872/1/1-05, з метою залучення ринкових механізмів в сферу реалізації лісопродукції в країні, створення прозорого, орієнтованого на потреби внутрішнього ринку деревини, Держкомітет видав та зареєстрував в Мін'юсті наказ №418 від 19.09.05р. «Про механізми продажу необробленої деревини». У відповідності з наказом, починаючи з 2006 року розпочато реалізацію лісопродукції на регіональних аукціонах.

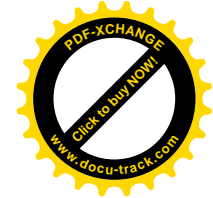


Головна мета наказу Держкомлісгоспу від 19.02.07р. №42 «Щодо вдосконалення механізмів продажу необробленої деревини» - це формування прозорого вітчизняного ринку необробленої деревини, через реалізацію її в повному обсязі на біржі, виключно для резидентів України. Цим планується задовольнити потребу у деревині вітчизняного виробника. Весь річний обсяг деревини, яка планується для заготівлі буде реалізовуватись на біржових торгах за ринковими цінами щоквартально.

Наказ був погоджений Міністерством економіки України, Міністерством промислової політики України, Міністерством охорони навколишнього природного середовища України, Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, та зареєстрований в Міністерстві юстиції України.

Введене в дію цим наказом «Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини» регулює порядок реалізації усієї необробленої деревини (всіх порід, сортів та сортиментів), заготовленої державними лісовими господарствами, які здійснюють заготівлю деревини як постійні користувачі, за винятком дров паливних для населення, деревини, яка використовується для розвитку матеріально-технічної бази (будівництво, ремонт тощо) постійних лісокористувачів відповідно до затверджених кошторисів, деревини, використання якої передбачено колективними договорами, а також деревини для індивідуального ремонту та будівництва, згідно поданих заяв.

Вже три роки Держкомлісгосп працює над шляхами реформування і вдосконалення системи ведення лісового господарства. Своїм розпорядженням у поточному році Уряд схвалив Концепцію реформування лісового господарства, в якій одним із напрямків передбачається запровадження порядку реалізації заготовленої деревини на конкурсних засадах через аукціони і торги для формування прозорого ринку деревини. Таким чином дія Положення створює нові правила реалізації лісових ресурсів, при якому діяльність малого і середнього бізнесу переходить у правове поле. Розриваються діючі до цього часу тіньові схеми домовленостей.



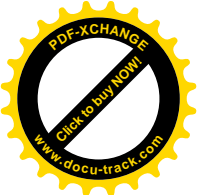
Розділ II. Ринок деревини в Швеції

2.1 Передумови виникнення різних учасників ринку

Відношення до лісового сектору і державної власності на ліси мають довгу історію в Швеції. Перші спогади про лісову справу відносяться до 1466 року, в якому була відкрита перша лісопилка при монастирі. Взагалі ліси до XIX століття слугували головним чином джерелом отримання дров, будівельного матеріалу і інших продуктів, необхідних для сільськогосподарського виробництва. Тривалий час на півдні і південному заході Швеції фермери вирубували і спалювали ліси для отримання нових сільськогосподарських угідь. З часом деревина стає важливим продуктом експорту і сировиною для розвиваючої добувної промисловості. І вже в середині XIX століття надзвичайна експлуатація лісів стає предметом обговорення і виноситься на розгляд в парламенті. В 1853 році виникає перше лісопромислове акціонерне товариство, що займається як переробкою деревини, так і лісовирощуванням. В 1859 році уряд припинив продаж державних земель. За даними на 1881 рік державі належало всього 16,1% лісів, а приватним особам і товариствам 83,9%. Основними приватними власниками були селяни. З розвитком лісопильного виробництва значна частина приватних лісів переходить у власність крупних акціонерних компаній. Приблизно з 1875 року держава починає викуповувати лісові землі і до 1892 року у веденні казни вже знаходиться четвертина лісових угідь країни. З розвитком промисловості в XIX столітті дохідність лісів зростала значними темпами. Якщо до 1870 року доходи ледь покривали витрати на ведення господарства в зв'язку з незначним розвитком лісопильної справи на півночі Швеції, то після 1870 року дохідність лісового господарства зросла значно.

Приклад Швеції демонструє, що не зважаючи на закони ринкової системи, ліси представляють в першу чергу народне надбання і певна їх частина повинна повністю знаходитись у власності держави.

На даний час на ринку деревини в Швеції приймають участь наступні учасники:



- 51% - приватні особи;
- 24% - компанії;
- 18% - держава;
- 6% - інші приватні заклади (такі, як церква та університети);
- 1% - інші громадські організації.

Державна компанія не має ніяких пільг у порівнянні з іншими підприємствами лісового сектору. Держава не вмішується в управління компанії при дотриманні виконання основної мети – отримання прибутку на інвестиційний капітал не менше 5%. Відповідно, правління компанії не чинить тиску на свої структурні підрозділи, при дотриманні умов виконання основної мети.

Із загального об'єму круглого лісу (заготовленого і придбаного) 36% постачається на власні переробні потужності (30% споживають лісопильні і 6% картонна фабрика), інша кількість продається (47% на целюлозні комбінати і 17% на лісопилки інших власників).

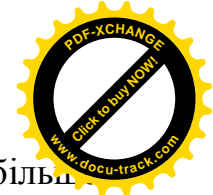
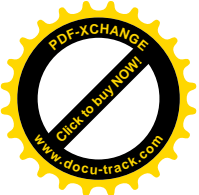
Державна Лісова Агенція (National Board) і 11 Окружних Агентств є відповідальними за впровадження Нової Лісової політики. Окружні Агентства організовані як регіональні офіси і багаточисленні місцеві підрозділи. Агентства тісно співпрацюють з лісовими власниками. Це буде створювати нормальні умови для ефективного використання інструментів лісової політики, які включають в себе розширення послуг і контроль за дотриманням Лісового Акта.

Кожен власник лісів повинен додержуватись Лісового Акту.

Новий Лісовий Акт, у порівнянні з старим, спрощений і, в загальному, менш обмежений. Інвестиції як політичний інструмент використовуються лише для стимулювання охорони довкілля.

Власник лісу живе на землях, що використовуються для виробництва деревини, і не дивлячись на його відповідальність за "щоденні" природоохоронні міркування, він повинен оплачувати витрати, які відносяться до такої діяльності.

Витрати на національні парки і природні резервати, які охороняються законом, фінансуються державою.



Про рубку з метою сприяння відновленню на ділянках, площа яких більша 0,5 га, Окружне Агентство повинно бути повідомлено не пізніше, ніж за шість тижнів до початку рубки. Також простий опис застережних заходів, які призначені для збереження природного і історичного довкілля при проведенні поруб очних операцій, наводиться в цьому повідомленні.

2.2 Різновиди ланцюгів поставок

Збутову діяльність підприємств розглядають у двох аспектах. Перший передбачає пошук відповідей на запитання: "Як побудувати ефективну систему розподілу, сформувані канали збуту? Скільки і яких представників залучити до цієї діяльності?". Другий аспект стосується організації фізичного переміщення товарів, їх транспортування і складування.

Незважаючи на те, що при використанні послуг посередників виробник певною мірою втрачає контроль за реалізацією товарів, більшість підприємців вважає вигідним залучення посередників. Це пояснюється багатьма причинами, зокрема:

- Ø у значної частини виробників не вистачає фінансових ресурсів для здійснення прямого маркетингу;

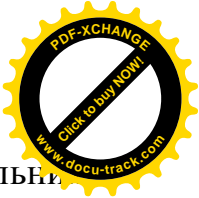
- Ø посередники можуть забезпечити покупцям необхідний асортимент товарів і високу якість обслуговування, використовуючи свої контакти, досвід та кваліфікацію;

- Ø навіть якщо виробник потенційно здатний створити власні канали розподілу, у багатьох випадках це для нього невигідно, оскільки ефективніше вкласти кошти у свій основний бізнес;

- Ø значного зменшення витрат на реалізацію товарів через посередників досягають за рахунок скорочення кількості прямих контактів із споживачами.

Рішення про вибір каналу розподілу дуже важливий для будь-якої фірми.

§ Прямі канали розподілу (канали нульового рівня) найчастіше використовують фірми, які хочуть контролювати всю свою маркетингову програму і мати тісні контакти із споживачами на обмежених цільових ринках.



§ Непрямі канали розподілу, що передбачають участь торговельних посередників, вибирають фірми, що прагнуть розширити свої ринки й обсяги збуту. При тому вони згодні відмовитися від багатьох збутових функцій, але, відповідно, і від певної частки контролю над каналами збуту і контактів із споживачами.

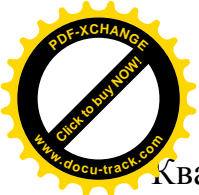
Критерій вибору раціональної системи розподілу неможливо вибрати однозначно. Ефективність функціонування каналу визначають щонайменше трьома показниками:

- ◆ періодом часу, за який товар проходить шлях від виробника до споживача (швидкість товарного руху);
- ◆ витратами на реалізації (у розрахунку на одиницю товару) і наявність можливостей їх зниження;
- ◆ обсягом реалізації продукції за одиницю часу (швидкість збуту товару).

Умови доцільності використання прямих каналів:

- фінансові можливості підприємства дають йому змогу створити й експлуатувати систему власних органів збуту;
- обсяги реалізації продукції достатні для покриття витрат на прямий маркетинг;
- споживачі продукції сконцентровані географічно;
- ринок даного товару вертикальний, тобто товар реалізується представникам однієї чи двох галузей промисловості, які мають незначну кількість підприємств;
- товар відвантажують великими партіями при максимальному заповненні транспортного засобу (залізничний вагон, автофургон тощо);
- товар технічно складний, потребує спеціального монтажу й налагодження.

До переваг прямого каналу належить те, що збутовий персонал підприємства займається реалізацією лише його виробів і чудово їх знає.



Кваліфіковані фахівці фірми можуть забезпечити експертну консультацію технічну допомогу в опануванні складної техніки на дуже високому рівні.

Загалом же прямі канали збуту для більшості товарів вважають менш ефективними, і фірми залучають посередників різних типів.

Умови доцільності використання незалежних оптових посередників:

- збутова діяльність відбувається на горизонтальному ринку, де споживачі належать до різних сегментів, що потребують потужної збутової мережі, створення якої під силу лише великим виробникам;

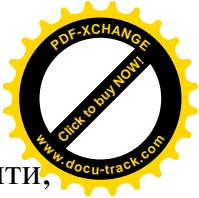
- ринок розкидано географічно, внаслідок чого прямі контакти із споживачами нерентабельні;

- споживачі, як звичайно, купують товари дрібними партіями, незручними для складського і транспортного оброблення; оптова фірма має можливість об'єднати окремі дрібні замовлення у партії комерційного розміру;

- товар відповідає стандартним потребам і не потребує реалізації по прямим каналах збуту;

- існує необхідність частих термінових поставок численним споживачам.

Для ринку деревини Швеції характерним є наявність різних підходів до вибору каналу збуту. Це створює сприятливе конкурентне середовище для розвитку підприємств лісового сектору. Серед учасників ринку деревини є ті, в стратегії яких передбачено створення акціонерного товариств з метою забезпечення регулярних поставок на власні заводи та лісопилки (Sydved - (утворений користувачами лісопродукції/паперовими фабриками) і Södra (утворена як кооператив володарів). Таким чином вони можуть забезпечити стабільну роботу своїх підприємств. Інший приклад, коли акціонерна компанія, де володарем акцій є інша компанія у групі "Shareholding Company Group" (Trolleholm Gods AB) є членом кооперативу, проте в цілому намагається проводити власну збутову політику, співробітничав з Національним лісовим агентством, але намагається самостійно вести лісове господарство, керуючись виключно вимогами економічної доцільності. Пошук ринку збуту ведеться по всьому світу – де більша плата за лісові ресурси. Компанія має прямі договори з



лісопилними заводами та чітко реагує на зміну цін на певні сортименти, наприклад, впала ціна на бук – заготівля букової сировини припинена. Проводяться маркетингові дослідження стосовно попиту на окремі види продукції та розвивають ринок збуту продукції. Довгострокові договори на поставку продукції не укладаються.

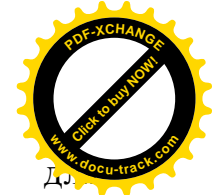
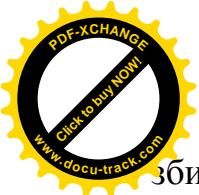
Деякі компанії ведуть політику укладання короткострокових договорів поставки сировини, оскільки змінюється попит на продукцію, відповідно до цього можуть суттєво змінюватися ціни. Інші вважають за доцільне укладання контрактів на тривалий термін, щоб забезпечити стабільну роботу своїх підприємств. Завжди існує ризик. Тому щоб перестрахувати себе, укладають контракти з різними споживачами. Одні надають перевагу потужним постачальникам ("Даніш Харвуд"), інші дрібним. «Даніш Харвуд» 98% продажів здійснюється безпосередньо споживачам. Оскільки вважають, що завжди покупець повинен знати в кого купує і з ким веде справи. Стратегія компанії – швидке реагування на потреби ринку, розширення асортименту продукції.

Компанія "Таркетт" намагаються купувати пиломатеріали у лісопилки, а не через посередників.

Важливим моментом при постачанні є точне вимірювання обсягів поставок, яке б задовольнило і власника ресурсів, і покупця. Для вирішення цього питання у Швеції існує три незалежні асоціації вимірювань деревини, які ґрунтуються на регіональному принципі розподілу зон діяльності (Північна, Центральна, Південна). Асоціація виступає незалежною третьою стороною при вимірюванні обсягів деревини і несе повну відповідальність перед постачальником і споживачем.

Впровадження подібної системи оцінювання сприяє ліквідації конфліктів між покупцем і споживачем.

На ринку деревини Швеції враховуються інтереси всіх учасників з метою забезпечення стабільної та взаємовигідної роботи. Наприклад, після вітровалу знизилась ціна на деревину, близько на 30%, але ця проблема швидко врегулювалась. Потужні компанії були зацікавлені, щоб малі власники не були



збитковими, оскільки вони проводять лісовідновлювальні роботи для забезпечення стабільної сировинної бази.

Розділ III. Перспектива розвитку реалізації деревини в умовах ринкової економіки України

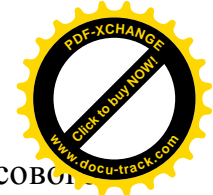
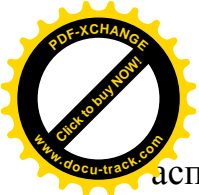
3.1. Можливості впровадження досвіду Швеції в Україні

Баланс між охороною природи і використанням лісових ресурсів

Лісова політика повинна бути спрямована на посилення стимулюючих функцій ринкових інструментів у галузі лісокористування. Досягти цього можна лише тоді, коли вона буде ґрунтуватися на сталій мережі правил, які є принципами економічного стимулювання сталого лісокористування. Принципи сталого лісокористування – це ідеальна модель економічних відносин у галузі лісокористування, яка повністю не втілена в життя в жодній країні світу, але до якої необхідно прагнути. Такими принципами є: орієнтація системи ринкових інструментів лісової політики на досягнення максимальної величини економічного, екологічного та соціального ефектів від лісокористування; трансформації негативних зовнішніх економічних, екологічних та соціальних ефектів, що утворюються у процесі лісокористування, на внутрішні (екологічні витрати); посилення стимулюючих функцій інструментів лісової політики із врахуванням взаємозв'язків між окремими компонентами лісових ресурсів; регіональної диференціації стимулюючого впливу інструментів лісової політики; гнучкості лісової політики.

На сьогодні лісам України надається значно переважаюче екологічне значення над іншими функціями, яке закріплене законодавчо в Лісовому кодексі. Як наслідок цього, низький відсоток (33%) використання приросту. Якщо ліс на корені розглядати як своєрідну форму капіталу, то очевидно, що він використовується нерационально. Постійне збільшення площі заповідних лісів спричиняє необхідність використовувати більш інтенсивно іншу частину лісів.

На відміну від України, Шведська лісова політика – це розумний баланс між продуктивністю лісів та їх використанням, збереженням природи і соціальними



аспектами. Основний закон, який регулює відносини у сфері лісового господарства, – це Лісовий закон, якому більше 100 років. Впродовж цього періоду зміни проводилися кілька разів. Перший Закон про ліс в Швеції прийнято в 1903 році. В 1979 році в законі почали фокусувати увагу на охороні природи.

У нинішньому законі (діє з 1993 року) є три важливі відмінності від попередніх:

- обов'язкове відтворення лісів;
- свобода у виборі способу роботи;
- відповідальність всіх зацікавлених секторів.

Стаття 1 Закону декларує: „Ліс – це національний ресурс. Необхідно управляти їм так, щоб було віддача одночасно із збереженням лісів і суспільними інтересами».

Крім Лісового Кодексу, агенція керується ще такими підзаконними актами:

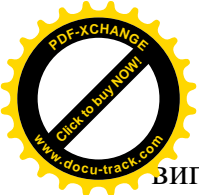
- "Кодекс по навколишньому середовищу (Закон, який надає рамки для всіх видів діяльності, що впливають на навколишнє середовище);
- Закон про вимірювання деревини;
- Закон про торгівлю насіння і саджанців.

Шведська лісова політика спрямована на ведення лісового господарства, яке повинне забезпечувати постійне лісовідновлення з метою отримання стійкого урожаю – доходу. Тобто в Законі визначається однакове значення охорони природи і заготівлі деревини, також про розподіл прав та відповідальності та врахування різноманіття у веденні лісогосподарства є ключовими елементами.

В Україні ми маємо надзвичайно багато нормативних актів щодо ведення лісового господарства та реалізації деревини.

Сертифікація

Багато лісових компаній Європи сертифікують ведення лісового господарства й торгівлю лісовою продукцією відповідно до різних систем сертифікації. Домінуючими системами сертифікації в Європі є FSC й PEFC. Добровільна лісова сертифікація ще досить молода система й важко прогнозувати, які переваги вона принесе для торгівлі в майбутньому. Однак, у



випадку з Україною існує одна перевага, яку необхідно враховувати. Після Чорнобильської катастрофи покупці можуть вагатися при покупці деревини з півночі України, тому якщо ця деревина буде продаватися за умови сертифікації, що припускає моніторинг рівнів радіації, це значно зміцнить довіру ринку до української деревини і таким чином міцніше закріпитися на зовнішніх і внутрішніх ринках лісової продукції.

На сьогодні Україна активно працює на сертифікацією лісів.

Вимірювання деревини

Впровадження подібної системи оцінювання могло б сприяти ліквідації конфліктів між покупцем і споживачем, особливо в регіонах де потужне підприємство-споживач має монопольне становище.

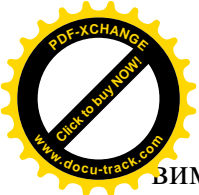
Розвиток виробництва та сприяння виготовленню якомога більшої кількості товарів кінцевого споживання сприяє збільшенню добробуту суспільства через сплату до бюджету більшого числа податків та збільшенню надходжень до країни іноземної валюти в порівнянні з реалізацією необробленої деревини.

На даному етапі удосконалення механізму реалізації деревини в Україні можливе за наявності певних передумов: все необхідно проводити зважено, поступово, ведучи переговори та дискусії з представниками всіх зацікавлених учасників ринку, тобто постійний пошук компромісу; залучення в переговорний процес представників інших Європейських лісових країн.

3.2. План дій покращення відносин учасників ринку деревини в Україні

Сучасний етап розвитку ринку деревини свідчить про необхідність змін на рівні держави і безпосередньо на підприємствах лісової галузі. Покращення відносин учасників ринку деревини можливо при втіленні в життя наступного плану дій, з них ключовими є:

1. Національне законодавство України повинно бути приведено у відповідність до принципів та положень Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі,



вимогам якими керуються країни-члени Світової організації торгівлі. Оскільки Україною обрано курс на вступ до такої міжнародної організації як Світова організація торгівлі (далі – СОТ). Деякі моменти сьогодення суперечать вимогам статті XI Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі, відповідно до якої, ніякі **заборони чи обмеження, крім мит, податків**, чи інших зборів, чи то у формі квот, імпорتنих або експортних ліцензій чи інших заходів, не повинні встановлюватися або застосовуватися будь-якою стороною щодо імпорту будь-якого товару, який походить з території будь-якої іншої сторони, або щодо експорту чи продажу на експорт будь-якого товару, призначеного для ввезення на територію будь-якої іншої сторони. Особливо різні заборони і обмеження на торгівлю стосуються ринку технічної деревини й балансів, в зв'язку з низькою купівельною спроможністю вітчизняного споживача.

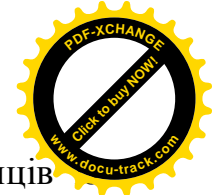
Відповідальність: законодавчий орган України

2. Упорядкування законодавчо - нормативної бази по реалізації деревини, зменшення обмежувальних актів, що сприятиме підвищенню можливості адаптації до місцевих природних умов та місцевим інноваціям. Законодавство й підзаконні акти з ведення лісового господарства дуже детальні. Тому було б доцільно спростити законодавство, поширивши гнучкість у прийнятті рішень на всі рівні.

Відповідальність: законодавчий орган України в співпраці з Державним Комітетом лісового господарства

3. Поступове збільшення (резерв) сировинної бази – 60-65% річного приросту деревостанів. Цього можна досягти за умови:

- зменшення заповідних земель;
- зниження по окремих породах віку стиглості;
- будівництво нових лісових доріг;
- створення плантаційних насаджень швидкоростучих порід (модрина, береза, осика, верба), з метою вирощування низькосортної деревини, необхідної для плитних та целюлозно-паперових виробництв;



- створення лісових культур природним шляхом та посадкою сіянців закритою кореневою системою, що дає більш швидкий ріст.

Тим самим зможемо задовольнити зростаючий попит внутрішнього споживача та знівелювати конфлікт між покупцем і продавцем.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства в співпраці із законодавчим органом України

Необхідним у покращенні розвитку ринку деревини в Україні є:

4. Удосконалення державою податкового законодавства для підприємств різних форм власності. Податки повинні відігравати, окрім фіскальної функції, стимулюючу.

Відповідальність: законодавчий орган України.

5. Підприємства повинні самостійно визначати кількість деревини, що пропонується для продажу через аукціони. Є давно напрацьовані взаємовигідні зв'язки з клієнтами, які мають репутацію надійного платоспроможного споживача.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства

6. Введення новітніх, менш енергоємних операцій, механізмів у процесі лісового господарства, що значно зменшить собівартість деревини. (Харвестери, форвардери, автолісовози, навантажувачі тощо).

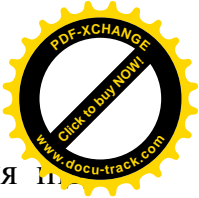
Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства і підприємства галузі.

7. Вихід виробників на міжнародні аукціони для реалізації особливо цінної деревини.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства і підприємства галузі.

8. Підтримка державою власного виробника (споживача продукції лісгоспів) у тому випадку, коли він не може запропонувати ринково вигідну ціну, але це стратегічно необхідно для держави. Лісгосподарське підприємство не повинно відчувати цей тягар.

Відповідальність: законодавчий орган України.



9. Узгодження плану рубок з попитом на ринку деревини (заготівля й договір). Лісгоспам необхідно дати можливість адаптувати плани лісовпорядкування до кон'юнктури ринку в рамках загальних положень закону. Існуючі приписи, розроблені на центральному рівні, не враховують реалій ринку й в остаточному підсумку не є невиснажливими.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства і підприємства галузі.

10. Лісгосп сьогодні працює по цілому ряду напрямків (ведення лісового господарства, лісопиляння) з одним відділом реалізації. Ці відділи невеликі, а лісопилне виробництво не спеціалізоване. У середньостроковій перспективі лісопилне виробництво повинне укрупнитися й спеціалізуватися, приміром на м'яколистяній, або ж на твердолистяній деревині, оскільки ці групи лісопродукції вимагають різного устаткування та мають різні ринки.

Одна з можливостей полягає в укрупненні лісопилного виробництва й відділенні його від лісгоспів. Інше рішення припускає створення більш крупних лісопилних виробництв, які б працювали на обласному рівні.

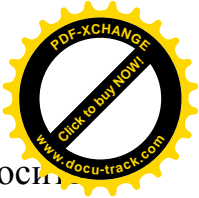
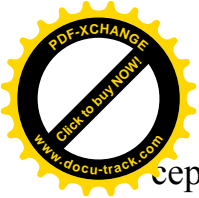
Що стосується низькоякісних сортиментів, таких як технічна деревина (в основному для плитного виробництва) і балансів (для паперової промисловості), то вони відповідно до вимог покупця торгують більшими партіями, що робить торгівлю ефективною й більш прибутковою.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства

11. Сприяння державою розвитку деревообробної промисловості шляхом направлення інвестицій. Виготовлення якомога більшої кількості товарів кінцевого споживання поліпшить добробут суспільства через сплату до бюджету більшої суми податків та надходжень до країни іноземної валюти в порівнянні з реалізацією необробленої деревини.

Відповідальність: держава і Державний Комітет лісового господарства

12. Збільшення масштабу лісової сертифікації. Багато лісових компаній Європи сертифікують ведення лісового господарства й торгівлю лісовою продукцією відповідно до різних систем сертифікації. Домінуючими системами



сертифікації в Європі є FSC й PEFC. Добровільна лісова сертифікація ще досить молода система й важко прогнозувати, які переваги вона принесе для торгівлі в майбутньому. Однак, у випадку з Україною існує одна перевага, яку необхідно враховувати. Після Чорнобильської катастрофи покупці можуть вагатися при покупці деревини з півночі України, тому якщо ця деревина буде продаватися за умови сертифікації, що припускає моніторинг рівнів радіації, це значно зміцнить довіру ринку до української деревини і таким чином міцніше закріпитися на зовнішніх і внутрішніх ринках лісової продукції.

Відповідальність: лісгоспи і Державний Комітет лісового господарства

13. Впровадження системи незалежного оцінювання деревини могло б сприяти ліквідації конфліктів між покупцем і споживачем, особливо в регіонах де потужне підприємство-споживач має монопольне становище.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства

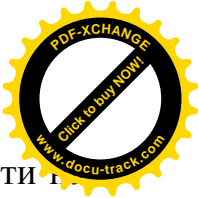
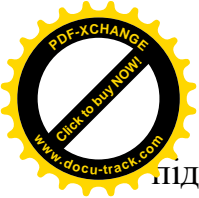
14. Поступове залучення у процеси ведення лісового господарства державних підприємств приватних компаній, які б надавали послуги від посадки лісу до лісозаготівель та логістики, тобто кожен повинен робити свою справу.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства

15. Підготовка спеціалістів для роботи в ринкових умовах із знаннями лісгосподарської справи і англійської мови. Відсутність знань англійської й німецької мов на регіональному рівні й рівні лісгоспу робить торгівлю менш ефективною. На рівні однієї або декількох областей повинні бути торговельні відділення або групи із професійними трейдерами. Невелика група торговельних фахівців була б корисна й у лісгоспі, і на лісопилному виробництві.

Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства, Український центр підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників лісового господарства.

16. Більша інформованість населення з метою розуміння, що заготівля деревини є збиранням врожаю, а не погіршенням екосистеми. В кінцевому результаті кожен буде мати користь: держава – в поповненні бюджету;



підприємство – кошти на розвиток; громада – робочі місця, спрямовані кошти і соціальні аспекти; природа – вчасне відновлення лісів.

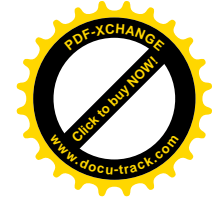
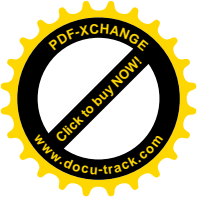
Відповідальність: Державний Комітет лісового господарства, підприємства галузі у співпраці із засобами масової інформації

Висновок

Основним моментом при впровадженні ринкового механізму в лісогосподарському секторі є необхідність взаєморозуміння всіх учасників ринку. При зміні правил гри доцільно проводити попереднє обговорення серед зацікавлених сторін з метою недопущення конфліктів, в іншому випадку зміни не будуть ефективними.

Перехідний період входження країни до ринкової системи вказує на необхідність розроблення державою довгострокових програм розвитку лісового господарства України.

Позитивним набутим досвідом в Швеції є наявність різних форм та можливостей розвитку бізнесу в сфері лісового господарства, та пов'язаних з ним галузях – наявність можливості вибору та використання різних варіантів прийняття рішень на різних етапах ланцюга споживання. Це мало б також позитивне відображення і в Україні.



Додаток А

Робочий листок SWOT

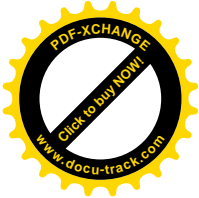
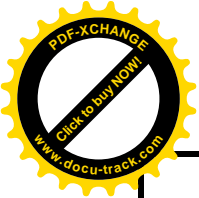
Сильні сторони

Сильні сторони в межах лісового сектору	Пріоритет
<ol style="list-style-type: none">1. Наявність сировинної бази2. Досвід ведення лісового господарства3. Значна частка на ринку деревини4. Вигідне територіальне розташування до потенційних ринків	<p>1 4 2 3</p>

Робочий листок SWOT

Слабкі сторони

Слабкі сторони в межах лісового сектору	Пріоритет
<ol style="list-style-type: none">1. Низький рівень маркетингу2. Висока собівартість продукції3. Відсутність доріг4. Неузгодження плану заготівлі деревини з попитом	<p>2 3 4 1</p>



--	--

Робочий листок SWOT

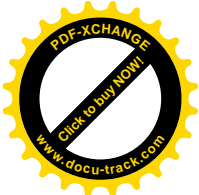
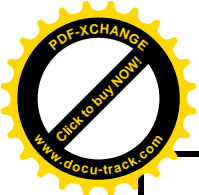
Можливості

Можливості, що можуть бути розвинені лісовим сектором!	<i>Пріоритет</i>
1. Укрупнення переробних підприємств в спеціалізовані	4
2. Вдосконалення механізму реалізації на рівні держави	1
3. Збільшення сировинної бази	2
4. Введення новітніх, менш енергоємних операцій	3

Робочий листок SWOT

Загроза

Загроза	<i>Пріоритет</i>
1. Нестабільність законодавчої бази	1
2. Зговір покупців для демпінгування ціни	4
3. Недосконале конкурентне середовище	3
4. Велика номенклатура, бюрократизм	2

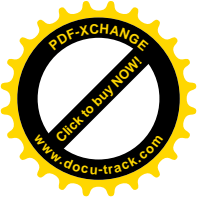


--	--

Робочий листок SWOT

Ключові стратегічні фактори

Ключові провідні фактори	Пріоритет	м/с
1. Наявність сировинної бази 2. Значна частка на ринку деревини 3. Вдосконалення механізму реалізації на рівні держави 4. Збільшення сировинної бази	1 2 4 3	
Ключові фактори бар'єру	Пріоритет	сл/з
1. Неузгодження плану заготівлі деревини з попитом 2. Низький рівень маркетингу 3. Нестабільність законодавчої бази 4. Велика номенклатура	1 4 2 3	



Робочий листок SWOT

Вагомість факторів критичного успіху

Ключові фактори	м/с сл./з	Пріоритети Вищий = *3 2:й вищий = *2 3:й вищий = *1	Рахунок	Можливо вплинути? Так=1; Ні=0 Імовірн. = $\sum 1's/n$	Рахунок	m2 / m1
Наявність сировинної бази	м/с	3 / 0 / 0	9		9	
Значна частка на ринку деревини	м/с	0 / 3 / 0	6		6	
Збільшення сировинної бази	м/с	3 / 0 / 0	9		9	
Вдосконалення механізму реалізації на рівні держави	м/с	1 / 2 / 0	7		7	
Нестабільність законодавчої бази	сл./з	3 / 0 / 0	9	0 / 3	0	
Низький рівень маркетингу	сл./з	1 / 1 / 1	6	3 / 0	3	
Неузгодження плану заготівлі деревини з попитом	сл./з	3 / 0 / 0	9	1 / 2	1	
Велика номенклатура	сл./з	0 / 3 / 0	6	0 / 3	0	
			m1 = 61		m2 = 35	m2 / m1 = 0,6

Співвідношення значення ймовірності із значенням пріоритетності (0,6) вказує на те, що визначено істотну кількість важливих факторів.

Проаналізувавши інструменти SWOT-аналізу слід відмітити, що основною силою підприємств галузі є наявність сировинної бази з можливістю її збільшення. Якщо розглядати загрози, то дуже низька ймовірність того, що підприємства самостійно можуть нейтралізувати негативний їх вплив. Але за рахунок підвищення рівня маркетингу можна скористатися можливістю вдосконалення механізму реалізації деревини.

Слабку сторону підприємств відносно неузгодженості плану заготівлі деревини з попитом, можна трохи підсилити шляхом коригування в межах річних заготівель, враховуючи сезонність зміни попиту.