

Методы торговли древесиной: опыт стран ЕС для Украины

Законодательство ЕС не содержит никаких формальных требований, связанных условиями и методами продажи необработанной древесины. Методы и правила ведения лесного хозяйства, в том числе заготовки и продажи древесины, определяются исключительно национальным законодательством и прежде всего зависят от количества и качества лесных ресурсов, структуры собственности на леса, реализованной системы государственного управления лесами и сложившихся традиций. В каждой стране есть некоторые специфические отличия, в используемых системах торговли необработанной древесиной, но есть и общие признаки, которые позволяют разделить все их многообразие на два базовых типа: торги на основе личных контактов и электронные торги. Первый тип используется преимущественно в странах Скандинавии и западной Европы, второй в странах Центральной и Восточной Европы.

Скандинавия

К этой группе относятся страны с высокой долей частных лесов: в Финляндии их 69,7, Швеции – 73,2, Норвегии (страна не входит в ЕС, но включена в обзор, так как имеет самобытную систему торговли древесиной) – 85,9%. Это определяет общие особенности торговли, в частности большую роль ассоциаций лесовладельцев и лесозаготовителей, а также высокую долю продаж древесины на корню.

Финляндия Более 60% древесины заготавливается в частных лесах. Их владельцы объединены в региональные ассоциации, которые принимают участие в реализации основного объема (75-85%) древесины. Древесина в основном продается на корню. Следует подчеркнуть, что в Финляндии, около 98% древесины, заготавливается с помощью многооперационной техники, что значительно облегчает измерение сырья и снижает связанные с этим расходы. На пне реализуется около 90% балансовой древесины и 70% пиловочника. Покупатель несет ответственность и оплачивает расходы за заготовку, трелевку и транспортировку древесины на перерабатывающие заводы. Продажа сортиментов у дороги также используется, но в незначительных объемах. Продажа обычно происходит без участия посредников. Цены на отдельные сортименты древесины определяются путем переговоров.

Государственная лесная компания **Metsähallitus**, в отличие от всех остальных участников рынка, в основном продает древесину с доставкой в назначенное время и место. При этом, компания взаимодействует с каждым конкретным клиентом. Также, как и подавляющее большинство государственных компаний Европы, Metsähallitus дифференцирует систему торгов в зависимости от типа продаваемого сырья (пиловочник, балансы, энергетическая древесина) и категорий покупателей (промышленные предприятия, частные лица). При этом предлагаются различные варианты измерения, ценообразования, заготовки и поставки, отвечающие запросам покупателя.

Швеция. В стране древесина продается как на корню, так и в заготовленном виде «у дороги». Отличительной особенностью является участие в сделках ассоциации по измерению древесины (Virkesmatningsforening (VMF)), действующей на основе закона об измерении древесины, имеющей региональные представительства и объединяющей основных участников рынка. Независимый брокераж сводит к минимуму споры о качестве поставляемой продукции и приводит к тому, что все большие объемы древесины продаются на корню без предварительного измерения в лесу. Замеры в этом случае производят на заводе покупателя с участием VMF. В некоторых случаях практикуется прямая поставка клиенту заказанного сортимента древесины.

Согласование цен для каждого сортимента и сорта осуществляется при подготовке договора в ходе индивидуальных переговоров продавца и покупателя. При этом продавцы ориентируются на прайс-листы, публикуемые ассоциацией. Указанные в них цены считаются минимальными. Они

корректируются в зависимости от спроса, сезона и особых требований покупателя. Увеличение цен обычно связано с выполнением дополнительных условий.

Шведская государственная лесная компания **Sveaskog** является не только владельцем государственных лесов, продающим свою древесину, но и крупным торговым домом, который обеспечивает потребности лесного сектора Швеции и за счет древесины, приобретаемой у частных лесовладельцев Швеции, а также её импорта из России и стран Балтии через дочернее предприятие **Sveaskog Baltfor SIA**. «Фишкой» компании является оптимизация логистики, с целью уменьшения «плеча поставки» и удешевления, продукции за счет подбора вариантов заготовки необходимой клиенту древесины, а также широкий набор моделей ценообразования, заготовки и доставки. При этом компания обеспечивает комплекс услуг по заготовке и доставке древесины. При работе с клиентами **Sveaskog** не прибегает к услугам посредников.

Норвегия. Большая часть древесины в стране заготавливается в частных лесах профессиональными лесными фирмами, использующими современную лесозаготовительную технику. Норвежский рынок древесины напоминает рынок капитала на активность которого влияют прогнозы динамики цен. Владельцы леса руководствуясь прогнозами снижают объем заготовок древесины в период падения цен с тем, чтобы при улучшении финансовой ситуации продать её на более выгодных условиях.

Важную роль в осуществлении рыночных сделок имеет Норвежская федерация лесных собственников (NSF). Это объединение, через свои региональные отделения помогает частным владельцам леса в долгосрочном и краткосрочном планировании оборота древесины и организует её коллективную продажу от имени различных собственников леса. Эта структура организует около 75% продаж древесины в Норвегии. Процесс продажи древесины участием NSF выглядит следующим образом: региональное представительство NSF проводит переговоры с одной или несколькими лесопромышленными компаниями по заключению договоров поставки древесины. Цена устанавливается для различных видов и размеров сырья и меняется в течение года. Следующим шагом является сбор информации о заготовке древесины, планируемой отдельными владельцами лесов. Совместный анализ полученных сведений позволяет планировать транспорт и доставку древесины разным потребителям. Важным элементом является то, что NSF готовит контракт для своих членов, который определяет условия поставок, качество, тип и толщину дерева. После этого этапа, собственники леса решают, следует ли заключать сделки на согласованных условиях. Если решение положительно, сделка заключается через ассоциацию лесных собственников (FOA). Измерение и классификация круглой древесины обычно осуществляется, специализированной организации, называемых *Norsk Virkesmaling*.

Государственное лесное предприятие Норвегии – **Statskog**, заготавливает относительно небольшие объемы древесины, - около 400 тыс.кбм в год, которая в основном продается «у дороги». Небольшие объемы – продаются «на корню». Заготовка осуществляется современной многооперационной техникой. Основные объемы продаются через центральный офис крупным деревообрабатывающим компаниям. Региональные офисы заключают договора для обеспечения малого и среднего местного бизнеса.

Трудно не заметить сходство стратегии, реализуемой шведской государственной лесной компании **Sveaskog** и Норвежской федерацией лесных собственников **NSF**. Обе структуры берут на себя роль посредников, подбирающих оптимальных рыночных партнеров. Они действуют «зряче» и имеют возможность подбирать оптимальные варианты, чего нельзя достичь, используя формальные («слепые») методы соединения клиентов.

Общим является и наличие в обеих странах независимых организаций, осуществляющих измерение и оценку древесины. Следует учитывать, что подобные решения были вынужденными: других вариантов организации цивилизованных отношений между десятками тысяч лесовладельцев, сотнями крупных потребителей леса и десятками тысяч его мелких потребителей пока найти не удалось.

Западная Европа

К числу стран Западной Европы, которые можно считать «лесными» по версии ООН следует отнести страны ЕС, - Австрию (74.3% частных лесов), Германию (48.5%), Францию (74.2%), Великобританию (66.7%), Ирландию (45.8%), Бельгию (55.7%), а также Швейцарию (28.3%), которая не является членом ЕС.

Австрия. В стране основная часть потока древесного сырья идет от производителя древесины к его перерабатывающим производствам. В этой связи необходимость в организации торговли лесоматериалами относительно не высока. Преобладают продажи по прямым договорам. Переговоры о размерах, качестве и цене проходят непосредственно между продавцом и покупателем, а система ценообразования является непрерывным процессом. Важное значение имеют региональные особенности, прежде всего связанные со стоимостью транспорта. Чтобы уменьшить расходы, связанные с измерениями древесного сырья, все чаще и чаще, традиционный метод измерения древесины в кубометрах заменяется измерением её веса на промышленных предприятиях.

Австрийская государственная компания ÖBf AG ежегодно заготавливает около 1.5 млн.кбм древесины. Реализация основного объема осуществляется по прямым договорам в соответствии с «Общими условиями продажи древесины ÖBf AG» утвержденными в июле 2013 года. Предприятие поддерживает и электронную торговую площадку ([/www.holzauktionen.at](http://www.holzauktionen.at)), зарегистрировавшись на которой каждый желающий может принять участие в аукционе и приобрести древесину требуемого качества. Однако, в Австрии этот тип продаж не получил значительного распространения.

Условия продаж древесины содержат целый ряд положений, защищающих интересы, как продавцов, так и покупателей. В частности:

- для заключения договора покупатель должен предоставить банковскую гарантию, от учреждения, известного ÖBf.
- просрочка платежа наказывается штрафом, а за напоминание о задолженности взимается плата;
- существует жесткий перечень условий, в частности касающихся задержке сроков оплаты, при нарушении которых покупатель признается неплатежеспособным и договор аннулируется, после чего ÖBf получает право свободно распоряжаться освободившимся ресурсом;
- продавец имеет право отклоняться от договора поставки не более, чем на 10%, а также давать преференции одному из покупателей;
- до полной оплаты древесина остается собственностью ÖBf. В случае задержки оплаты, продавец может распоряжаться ею по своему усмотрению;
- продавец не несет ответственности за внутренние дефекты древесины;
- сортировка и обмер древесины производятся только компетентным и обученным персоналом;
- с согласия продавца допускается измерение и сортировка покупателем или третьим лицом, но продавец может контролировать этот процесс на любом этапе и в любом объеме;
- промежуток времени между измерением, сортировкой и отгрузкой древесины не должен превышать 3 дней;

Ряд правил касаются транспортировки древесины, соблюдения конфиденциальности и использования дорожной сети. В частности, покупатель может бесплатно пользоваться только государственными дорогами, а при использовании частных, должен самостоятельно нести соответствующие затраты.

Германия. Единой системы торговли древесиной в стране нет. В разных землях применяются различные методы, хотя рынок древесины остается открытым. Упрощению торговли способствовало общее для страны руководство по классификации древесного сырья (Forst-NKS),

разработанное на основе европейской правовой системы классификации древесного сырья 1968 года. В начале 2009 года, после отмены соответствующей директивы ЕС, начата разработка новых принципов классификации древесины. Новые правила разрабатывались совместно представителями лесного и деревообрабатывающего сегментов лесного сектора с целью гармонизации системы измерения и классификации сырья с аналогичными системами, используемыми на рынках соседних стран. Следует заметить, что подобные процессы в последние годы завершились или завершаются в большинстве стран Европы. В настоящее время, в Германии измерение древесины проводится как непосредственно в лесу, так и на заводах покупателя с использованием различных измерительных систем, обеспечивающих необходимую точность.

В Германии каждая земля имеет свои собственные правила торговли, но решающую роль в выработке базовых решений, связанных с лесной торговлей, играют представители государственной лесной службы, которые ориентируются на рамочные условия продажи и оплаты AVZ (Verkaufs- Allgemeinen унд Zahlungsbedingungen). Лесные компании, в принципе, свободны в определении условий и контрактных договоренностей.

Система торговли древесиной государственной лесной службой базируется на продаже сортиментов у дороги. Некоторое время продажа леса на корню была запрещена, но сейчас она возможна, хотя используется крайне редко. Покупателями древесины, заготовленной в государственных лесах, в основном являются местные деревообрабатывающие предприятия. Договоры заключаются в ходе прямых (не публичных) переговоров покупателя и продавца. /Небольшие частные лесные фирмы, не имеющие постоянных клиентов, продают древесину через брокерские торговые компании/ Договоры могут заключаться, письменной так и устной форме, но в последнем случае сумма сделок не должна превышать 1000 евро. Доминирующая форма расчетов при продаже древесины, - предоплата. Только после полной оплаты древесины покупатель может приступить к её вывозке. Договоры определяют условия сделки, включая цены, качество и диаметр сортиментов. Срок заключения контракта обычно ограничивается 1-3 месяцами, что позволяет гибко реагировать на конъюнктуру рынка. Долгосрочные контракты (на 1-2 года) подписываются редко (около 30 контрактов в целом по стране) в основном на поставки из федеральных лесов и только крупным клиентам. Они включают соглашения по объему и структуре поставок, а также предусматривают периодический (раз в 1-3 месяца) пересмотр цен. Иногда используют продажу предварительно отобранной древесины.

Продажа древесины по прямым договорам является доминирующей: на неё приходится около 95% общего объема сделок. Однако используются и иные формы торговли, в частности аукционы, которые проводятся открыто в присутствии покупателей и продавцов, либо путем представления закрытых конкурсных предложений в письменной форме. На открытых аукционах с предъявлением товара (около 3% общего объема продаж) реализуются только особо качественные крупномерные сортименты ценных пород древесины и высококачественный фанерный кряж. Их, как правило, покупают производители шпона и специализированные лесопильные предприятия. Аукционы проводятся с декабря по март / апрель. Электронных аукционов и фьючерсных торгов в Германии нет.

Великобритания.

Основным методом торговли древесиной в Великобритании являются продажи на Интернет портале Timber Auctions (<http://www.timberauctions.co.uk/>). Ресурс, доступный 24 часа в сутки 365 дней в году, предлагает и продавцам и покупателем простой и дешевый метод торговли древесиной на корню или в заготовленном виде. После бесплатной регистрации и продавца, и покупателя получают свободный доступ к каталогам продаж и участию в аукционах. Рекомендации по выбору типа продажи и маркетинговые услуги предоставляются бесплатно. Умеренная плата за услуги портала взимается только в том случае если сделка состоялась. Существуют разные формы оплаты: от годовых абонементов, держатели которых не ограничены в количестве и объеме сделок, до взимания процента с объема состоявшейся операции.

Общая схема торговли на веб-аукционе выглядит следующим образом:

- предложения по продажам сводятся в каталоги содержащие исчерпывающие описания каждой партии товара (лота), метода измерения древесины, сроков и условий продажи, а также иных деталей. Каталог размещается в свободном доступе и рассылается потенциальным покупателям за 4-6 недель до торгов;
- продавцы могут свободно подавать, корректировать и отзываться свои предложения вплоть до указанного дня окончания приема заявок;
- для всех лотов продавец указывает минимальные цены, ниже которых древесины не может быть продана;
- проведение веб-аукциона осуществляется в соответствии с обычной практикой определенной законодательством Великобритании и нормативами той страны, которую представляет продавец;
- продавцам и их агентом запрещено участвовать в аукционе, однако ставки от их имени может делать аукционист. При этом в отсутствие предложений он может начинать с цены ниже минимальной, но после того как предложения участников аукциона превысят это рубеж, не может вмешиваться в торги;
- не проданные лоты, по требованию продавца могут быть вновь выставлены на торги, с неизменной или уменьшенной минимальной ценой;
- все участники торгов получают уведомления о своих результатах;
- информация о покупателе, выигравшем торг, и цене продажи конкретного лота, показывается во время торгов на экране компьютера. Однако, в свободно распространяемых бюллетенях с итогами торгов, приводится только название покупателя (цена не указывается);
- лоты, предлагаемая цена на которые не достигла минимальной считаются не проданными. Во время торгов можно видеть название фирмы, предложившей максимальную цену, и значение этой цены.

Общие правила торгов детально проработаны применительно к каждому виду продаж. В целом торговля древесиной в Великобритании имеет много специфичных особенностей, отличающих её от торговли в странах материковой Европы. В частности:

- широко используется учет древесины по весу;
- классификация древесины обычно производится по объему ствола
- вместо сортов используется деление бревен на «красные» и «зеленые» в зависимости от их качества;
- методы измерения древесины зависят от её размеров: мелкие бревна измеряются по верхнему диаметру, а крупные по срединному. В свободном доступе размещено руководство, описывающее все детали измерения древесины (FOREST MENSURATION HANDBOOK);
- на продавца возлагаются обязательства обеспечить соответствие качества древесины, заявленное в каталогах, до момента её отгрузки;
- существуют стандартные правила продажи древесины из частных лесов детально описывающие процедуру продаж, распределение рисков и ответственности, порядок расчетов.

Лесные предприятия (Forest Enterprise) являющиеся независимыми структурными единицами Лесной Комиссии Великобритании (Forestry Commission) использует три основных формы продажи древесины:

- на основе долгосрочных контрактов
- на электронных торгах
- на общих аукционах (лиственные породы)

При заключении сделок по прямым долгосрочным договорам (до 5 лет) используют стандартные контракты, которые разработаны для четырех типов сделок (продажа партии древесины на корню, продажи пиловочника, продажи мелкой круглой древесины, продажа ветровальной древесины /). В каждом из названных случаев древесина может продаваться по весу или по объему. Для Англии, Шотландии и Уэльса разработана свои варианты типовых контрактов, учитывающие специфику каждой страны. Процедура заключения и продления долгосрочных контрактов в странах Великобритании также имеет некоторые различия. Однако, во всех вариантах, условия работы по долгосрочным многолетним контрактам пересматриваются ежегодно с учетом ситуации на рынке древесины.

В последние годы основной объем продукции реализуется на собственной торговой площадке «e-Timber sales» (<http://www.forestry.gov.uk/auctions> , <http://www.esales.eforestry.gov.uk>).

Электронные торги проводятся 6-7 раз в год. Объявление о торгах размещается не менее, чем за 6 недель до их проведения. Одновременного формируется, размещается на сайте и рассылается участником каталог с указанием всех характеристик выставленных лотов. Древесина продается как на корню (60—70% от общего объема продаж), так и в заготовленном виде. Торги проводятся в виде тендера

Зарегистрированные участники торгов могут подавать свои предложения вплоть до начала торгов, однако вновь регистрируемые участники должны учитывать то, что некоторое время необходимо для проверки их благонадежности и платежеспособности. Все ценовые предложения подаются без учета НДС, который добавляется к цене каждой покупки. Расходы на оплату платформ для взвешивания продукции несет покупатель. Каждый проданный лот является предметом отдельного типового договора, образцы которых доступны для скачивания. В случае если приобретается несколько лотов, то сделка может быть оформлена одним контрактом с указанием даты начала и завершения поставок для каждого лота. Условия оплаты указываются в договоре. По умолчанию принимаются стандартные условия оплаты, согласно которым оплата должна быть проведена не позднее конца календарного месяца, следующего за месяцем поставки продукции.

При продаже древесины на корню в каталоге указываются координаты участка. Покупатель может получить карту размещения продаваемых участков и осмотреть их до начала торгов. Сотрудники региональных отделений Лесной Комиссии должны ознакомить потенциальных покупателей с оптимальными путями доступа к участку, а также особыми условиями и ограничениями при его освоении, если таковые имеются.

Контрактом регулируются и все иные стороны выполнения договора, в частности:

- Коэффициент преобразования веса в объем
- Длина пиловочника (выполнение особых требований покупателя по длине сортиментов оплачивается дополнительно)
- Установка знаков безопасности при проведении рубок
- Ответственность за выполнение требований к квалификации лесозаготовителей и выполнению условий Кодекса практики автомобильных перевозок древесины («Road Haulage of Round Timber Code of Practice (4th Edition)»)
- Требования по биобезопасности (biosecurity), направленные на снижения риска распространения вредителей и болезней в ходе проведения рубок. Особое внимание уделяют вредителям и болезням, вызывающим острое усыхание сосны (*Dothistroma*), лиственницы (*Phytophthora*), ясеня и дуба. Лесная комиссия издала руководство поясняющее проводимую политику обеспечения биобезопасности, а также рекомендации и обучающие модуля для каждой из стран (<http://www.forestry.gov.uk/biosecurity>).

Для удобства покупателей на сайте комиссии размещена следующая информация:

- пятилетний прогноз производства древесины в разрезе стран, древесных пород и видов продукции, дополняемый в случае необходимости промежуточными годовыми прогнозами;
- годовой план продаж на следующий год с указанием выхода пиловочника из общего объема заготовки и объемов по каждому из типов продажи древесины;
- подробная информация о каждом тендере или аукционе (каталог и список победителей аукционов по каждому лоту)
- дважды в год публикуются индексы, отражающие динамику цен на пиловочник и древесину на корню;
- резюме Лесной Комиссии по результатам продаж и ежемесячно обновляемые графики динамики цен
- стандартные договора для разных типов продажи древесины
- расширенная информация о рынках древесины, тенденция её использования, научных достижениях.

При заключении контракта за каждым клиентом закрепляется менеджер контракта, сопровождает его реализацию. Помимо прочего, задачей менеджера является выполнение запросов и специфических требований клиента и разъяснение ему кредитной политики Лесной Комиссии.

Англия. Только 16.5% (215 тыс.га) от общей площади лесных земель Англии находится в государственной собственности и управляется Лесным предприятием Англии. В 2015 году предприятие реализовало 1.4 млн. кубометров древесины, выручив при этом 37,4 млн. фунтов стерлингов. Средняя цена обезличенного кубометра в гривнях (по курсу 1:36) составила 962 грн/кубометр. Сравнивая эту цифру с данными по Гослесагентству (604 грн/кубометр) следует учитывать, что более 70% древесины из государственных предприятий Англии продано на корню. Лесной сектор Англии потребляет в основном импортную древесину, в цене которой заложены значительные транспортные издержки. Это позволяет местным лесовладельцам поддерживать высокие цены на местную древесину, которые являются одними из самых высоких в Европе.

Шотландия. Продажа древесины в этой стране в основном осуществляется по фиксированной ставке определяемой для единицы веса бревен разной толщины путем их взвешивания. В зависимости от структуры продаваемой партии предварительно рассчитывается средняя цена за тонну. Чаще всего, при использовании цены за единицу массы, стороны приходят к соглашению о купле-продаже всего объема заготовленной древесины. Обычно оплата производится по весу заготовленной продукции, без её деления на сортименты. Вариантом, подобной системы является разделение сырья по категориям размера и качества с последующим определением веса и стоимости каждой категории. Данная форма расчетов используется при продаже заготовленной древесины у дороги или с доставкой на завод. По желанию покупателя расчеты могут производиться на основе объема.

Другим вариантом торговли являются продажи древесины на корню по договорной ставке. В этом случае, участники сделки договариваются о цене на древесину, которая будет добываться в конкретном участке леса, обозначенном на карте и выделенном в натуре с помощью краски и бумажных лент. Все предназначенные к рубке деревья отмечаются и измеряются. Цена, в этом случае, определяется с помощью так называемого "полного тарифа», представляющего собой среднюю цену кубометра древесины. Окончательная стоимость сделки определяется на основании информации об объеме заготовленной древесины и фиксированной цене за кубометр.

Ирландия. В стране используется три основных метода продажи древесины:

- на корню – по согласованной средней цене (евро/кбм). Покупатель несет ответственность за заготовку и вывозку;
- у дороги – заготовка и трелевка древесины к дороге оплачивается продавцом, а её доставка покупателем (евро/кбм);
- во дворе – покупатель платит за древесину доставляемую на его перерабатывающие производства. Древесина в этом случае продается по весу (евро/т)

Частные владельцы лесов предпочитают продавать древесину на корню, пользуясь при этом типовыми рекомендациями и формой договора, разработанными Ирландской Ассоциацией Производителей древесины совместно с лесной службой и исследовательским центром Teagasc (<http://www.teagasc.ie/forestry/docs/advice/FinalTemplateMasterTreeSalesAgreement-April2014.pdf>).

Государственная компания Coillte Teoranta значительную долю древесины (около 60%) продает в заготовленном виде, в том числе и с доставкой на собственные плитные заводы.

В соответствии с потребностями рынка древесину в Ирландии делят на три категории:

- маломерная – как правила верхняя часть ствола с диаметром 7-14 см, либо древесина заготавливаемая при первых рубках ухода, используется в основном для производства плит, энергетической древесины (щепа, брикеты, пеллеты) и в качестве топлива
- Палетная – обычно средняя часть ствола с нижним диаметром менее 20 см, либо древесина заготавливаемая при прореживаниях, используется при производстве тары (поддоны, ящики), садовой мебели и ограждений
- Пиловочник - обычно комлевое бревно с нижним диаметром более 20 см, используется в строительной промышленности.

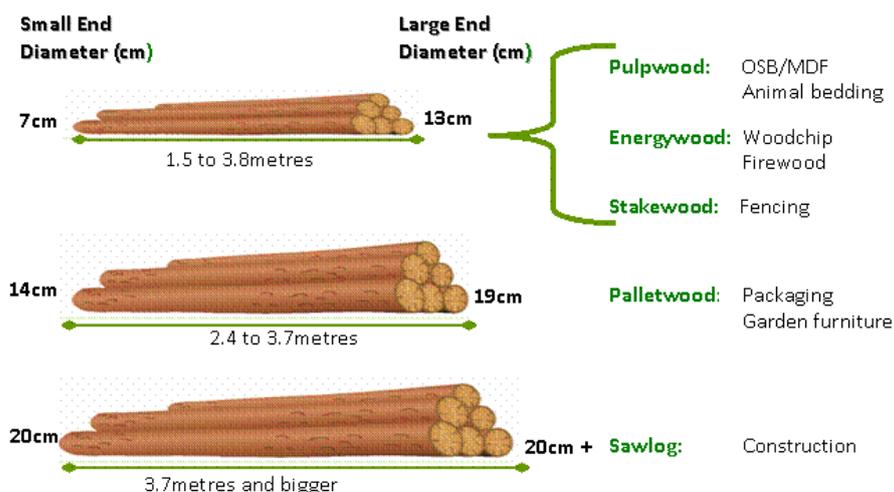


Рис. Классификация древесины, используемая в Ирландии (<http://www.teagasc.ie/forestry>)

Важную роль в обеспечении рынка информацией играет государственная лесная компания Coillte регулярно публикующая прогнозы заготовки древесины и ежеквартальные сведения о динамике цен. При этом цены дифференцируются не по линейным размерам и сортам древесины, как это принято в подавляющем большинстве стран, а по объему продаваемых сортиментов.

Coillte ежегодно продает около 2.5 млн.кбм древесины. Используется электронная система торгов, действующая на территории всей страны по принципу аукциона. Свою продукцию на торгах могут выставлять фермеры, и иные собственники древесины. Основными покупателями являются лесопильные производства и плитные заводы, входящие в компанию Coillte. Торги проводят один раз в две недели, чередуя продажи на корню с продажами заготовленной древесины.

В Coillte реализованы уникальные правила вывоза древесины, обеспечивающие полный контроль за её оплатой и отгрузкой. Правила переведены на русский язык и размещены на сайте компании (http://www.coillte.ie/fileadmin/user_upload/pdfs/COP_June_2011/COP_Russian.pdf)

Страны Центральной и Восточной Европы

К лесным странам Центральной и Восточной Европы следует отнести такие страны бывшего социалистического лагеря, как Эстония, Латвия, Литва, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Словения, Хорватия, Болгария.

Литва. В Литве, принципы реализации древесины, заготовленной в государственных лесах были одобрены литовским министерством охраны окружающей среды в 2005 году и в последующем неоднократно корректировались. Последние коррективы вступили в действие 1 ноября 2015 года.

Вся продаваемая древесина должна измеряться и маркироваться по единым правилам. В качестве продавцов выступают менеджеры лесных государственных предприятий. Покупателем может быть любое физическое или юридическое лицо, в том числе и иностранное. Выделяют группу «регулярных покупателей» к которым относят субъектов, систематически приобретающих древесину в течении последних трех лет. Различают оптовую и розничную торговлю. В розницу древесина продается клиентам, использующим её для личных, семейных и домашних целей, не связанных с бизнесом, а также государственным или муниципальным учреждениям. В розницу реализуется до 10% древесины, заготовленной в государственных лесах. Оптовую форму продажи используют при реализации древесины для бизнеса или иных нужд, не связанных с перечисленными выше. Оптовая продажа древесины осуществляется на аукционах, проводимых на электронной площадке Генеральной дирекции государственных лесов Литвы – АМЕР. На электронных аукционах заключаются:

- долгосрочные контракты на срок от 3 до 10 лет, посредством которых может быть продано до 60% заготовленной древесины;
- полугодовые контракты (6 месяцев), на которых может быть реализовано до 30% заготовленного объема;
- краткосрочные контракты (до 6 месяцев) на которых реализуется не проданная древесина, а также высокосортные сортименты.

Электронная площадка АМЕР обеспечивает:

1. Оперативное и полное представление информации о древесине в круглом виде, дровах и отходах, выставляемых на продажу государственными предприятиями;
2. Автоматическое формирование списка «регулярных покупателей», имеющих право участия в аукционах по заключению долгосрочных контрактов. Наряду с субъектами, имеющими трех летнюю историю приобретения лесопродукции к ним относятся фирмы, в последние три года инвестировавшие в развитие деревообрабатывающих мощностей;
3. Регистрацию пользователей, после предоставления ими необходимого набора документов;
4. Прием заявок на приобретение необходимого объема древесины, соответствующей породы, размеров и качества;
5. Уведомление о сроках и типе аукционов, а также характеристике продаваемой древесины;
6. Оптовую продажу древесины в Интернет пространстве;
7. Публикацию результатов аукционов.

Для допуска к участию в аукционах требуется гарантийный взнос, который зависит от объема древесины, который намерен приобрести покупатель:

- до 100 кбм - 101 евро
- от 101 до 1000 кбм – 724 евро
-
- более 10 тыс.кбм – 8689 евро

По результатам аукциона система АМЕР автоматически определяет список покупателей, предложивших самые высокие цены и получивших право заключать договора. Если на аукционе продали менее 50% запланированного объема или на участие в нем подал заявку только один покупатель, то организуется повторный аукцион стартовая цена на котором может быть снижена, но не более чем на 10 процентов.

В течении 10 дней, покупатель выигравший аукцион должен заключить договор. В противном случае гарантийный взнос ему не возвращается. Взнос возвращается участникам аукциона, которые не приобрели древесину, в течении 10 дней, а клиентам, выигравшим аукцион, в течении 1 дня после заключения контракта.

Стартовые цены на краткосрочные аукционы устанавливает продавцы. Она рассчитывается по породам, сортаментам и классам качества как средневзвешенная цена полугодичного аукциона с точностью до 0.5 евро и не может быть снижена.

Розничные цены не могут быть ниже средневзвешенных цен оптовой торговли.

Цены на древесину, поставляемую по долгосрочным договорам, корректируются каждые шесть месяцев на основе средневзвешенных цен полугодичных аукционов. При равных ценах, предложенных на аукционах, приоритет отдается предприятиям Литвы и стран ЕС.

Правила детально описывают методы и порядок оплаты, особенности торговли дровами и отходами, действия в форс-мажорных обстоятельствах. В приложении к ним приводятся типовая форма договора с приложениями, а также типовые формы представления информации.

На сайтах каждого лесного предприятия приведена детальная информация о розничных и оптовых ценах и объемах проданной древесины, а также крупнейших должниках. На сайте АМЕР приведена полная информация о прошедших и планируемых аукционах всех видов, правилах пользования электронной площадкой, а также исчерпывающая правовая информация.

Польша. Рынок Польши в основном обеспечивается древесиной, заготавливаемой в лесах Казначейства. Холдинг «Леса Панствовы» является крупнейшим заготовителем и продавцом древесины в ЕС. Он удовлетворяет более 95% потребностей внутреннего рынка Польши. Основной объем заготавливаемого им сырья реализуется с использованием систем электронной торговли и в значительной мере формализован.

Большая часть объем древесины продается с помощью электронного портала «лес – древесина» (leśno - drzewny). Портал «leśno – drzewny» представляет собой отдельный блок в информационной системе ЛП, аккумулирующий информацию о древесине, её продавцах и потребителях и позволяющий использовать её в ходе подготовки и заключения договоров. Он предусматривает два варианта продаж. Первый предназначен **для «клиентов с историей покупок»** и распространяется на постоянных покупателей LP, с которыми заключается бессрочный контракт, гарантирующий приобретение 70% объема древесины от среднего объема, приобретенного за последние 3 года. Приложением к контракту являются таблицы с указанием объемов реальных покупок с разбивкой по породам, сортаментам и сортам. Для данной группы покупателей торги не проводятся, а цены определяются на уровне достигнутых на открытой аукционной торговле за предшествующий период. Долгосрочные контракты обеспечивают наиболее крупным, постоянным клиентам LP гарантии своевременного получения необходимого сырья, что имеет огромное значение как для планирования и развития бизнеса, так и для стабилизации цен. **«Клиентам, делающим инвестиции в развитие деревообработки»** древесина продается по тем же правилам, что и клиентам, имеющим историю покупок с той разницей, что покупатель должен предоставить пакет документов, подтверждающих объем и назначение инвестиций. Данная возможность обеспечивает постоянную модернизацию деревообрабатывающего бизнеса за счет облегчения стартовых условий для новых производств, ещё не имеющих истории покупок.

Система „e-drewno” работает по принципу интернет аукциона, позволяющего покупателям, которые в силу разных причин не смогли заключить договора на поставки сырья, купить древесину на

конкурентной основе в режиме торгов. Онлайн-аукционы проводятся каждые шесть месяцев и доступны для всех. Цена является единственным критерием выбора покупателя. Относительно недавно при проведении аукционов, помимо стартовой цены, стали использовать значение минимальной цена, которая на 5 % ниже стартовой. Это новшество не даёт возможности «игры на резкое понижение» цен в ходе торговли. Цены, полученные на свободных аукционах, хорошо отражают рыночные тенденции и используются для периодического пересмотра цен в контрактах с постоянными клиентами.

В системе электронной торговли в последние годы продается около 30 млн.кбм древесины. Две трети этого объема реализуется постоянным клиентам и инвесторам, остальное на свободных торгах.

Кроме упомянутых форм торговли надлесничества ЛР традиционно проводят **аукционы** (субмиссии) по продаже ценных сортиментов (10-12 тыс.кбм в год) и осуществляют **розничную торговлю** (около 5-6 млн.кбм в год из которых около 4 млн.кбм –дрова топливные). Правила этих продаж традиционны.

Значительное влияние на организацию торговли древесиной в Польше оказал приказ № 59 / 52А от 31 октября 2007 года, определяющий порядок реализации древесины в Лесах Панствовых (Внутренний кодекс торговли древесиной). Кодекс определил принципы решения основных вопросов, связанных с торговлей древесиной, в частности:

- основные принципы и правила торговли древесиной ЛП и порядок их применения;
- ведение интернет портала «Торговля древесиной» («) (leśno - drzewny);
- учреждение Комиссия по Лесной торговле;
- правила рыночной торговли древесиной;
- основные права постоянных покупателей, содействие развитию древесного рынка в Польше;
- предложения продаваемой древесины;
- порядок определения покупателей;
- реализация древесины в форм-мажорных обстоятельствах;
- деятельность по доставке и экспорту древесины;
- охрана имущества Государственного казначейства при продаже древесины.

На основе утвержденного порядка генеральный директор ЛП ежегодно утверждает пересмотренные правила торговли. Процесс их подготовки обязательно включает в себя совещания и консультации со всеми заинтересованными сторонами, а также юридическую экспертизу на соответствие законодательству регулирующему защиту прав потребителей и обеспечение свободной конкуренции..

Продажа древесины из частных лесов (18.9% лесов Польши по состоянию на 2013 г.) кардинально отличается. В этом случае правила продажи необработанной древесины не оговариваются. Форма продажи определяется владельцем леса. Древесина в основном продается по прямым договорам местным перерабатывающим компаниям и субъектам, использующим её в качестве топлива.

Чехия. В стране преобладает продажа древесины на корню, на которую ориентируется наиболее крупный продавец, - государственная компания Lesy CR, Sp /Леса Чешской Республики/. Основной объем древесины продается по полномасштабным договорам, в ходе которых покупатели (обычно крупные фирмы имеющие многолетний опыт работы и устоявшиеся связи с LCR) покупают всю заготавливаемую продукцию и берут на себя все работы по заготовке и очистке лесосек. С 2007 LCR продает лес на корню и в заготовленном виде на электронном аукционе ELZA /<http://www.lesycr.cz/o-nas/elektronicke-aukce-drivi/Stranky/default.aspx/>. В нем может принять участие каждый, кто успешно прошел регистрацию. Практически используется несколько типов продаж древесины. О степени их использования свидетельствуют цифры отчета Lesy CR за 2014 год. Из общего объема заготовки в 7 млн.949 тыс. км предприятием продано:

на корню – 7 млн.153 тыс.кбм

Из них

- по полномасштабным договорам – 6 млн. 142 тыс.кбм (77.3%)
- на электронном аукционе – 1 млн.010 тыс.кбм (12,7%)

в заготовленном виде (у дороги или со складов)

- на аукционах с голоса – 55,2 тыс.кбм -0.7%
- на товарных биржах – 248,7 тыс.кбм (3,1%)
- на электронном аукционе -101,4 тыс.кбм (1.3)
- через региональные представительства – 80.5 тыс.кбм (1%)

Кроме того, около 4% заготовки отправлено на собственное производство и потребление. При продаже лесосечных отходов (1 млн.281тыс.кбм за 2014 год) Lesy SR использует три канала продаж:

- рамочные контракты (707 тыс.кбм)
- электронные аукционы (481 тыс.кбм)
- другие формы продаж (93 тыс.кбм)

Порядок продаж постоянно совершенствуется, что проявляется в практически ежегодном пересмотре соответствующих правил.

Словакия. В стране происходят быстрые изменения в объемах (общее снижение) и структуре (уменьшение заготовки хвойных пород) поступающей на рынок древесины, что связано с комплексом факторов, одним из которых является прогрессирующее усыхание еловых и пихтовых насаждений. Деревообрабатывающая промышленность не в достаточной мере адаптирована к происходящим изменениям, в связи с чем значительная часть имеющейся древесины, преимущественно буковой, не пользуется спросом. Сложившаяся ситуация побудила правительство к разработке плана действий, определяющего стратегию управления и использования древесными ресурсами. Ключевая роль в его реализации отведена государственной лесной компании Lesy SR, которая реализует стратегию («Принципы и приоритеты торговой политики государственной компании Lesy SR для стабилизации ситуации на рынке древесины», 1.01.2014), нацеленную на максимизацию доходов за счет приоритетного обеспечения устойчивых поставок древесины, востребованной на внутреннем рынке и использовании потенциала внешнего рынка для реализации не востребованных типов древесной продукции.

Фундаментом торговой политики Lesy SR является сбор и анализ максимально полной информации о своих деловых партнерах: мощностях переработки, требуемом ассортименте древесины, платежеспособности, общей репутации. Эти данные являются основой при принятии решений о заключении договоров. Большинство договоров купли-продажи заключаются на один квартал. С базовыми торговыми партнерами, имеющими успешную историю торговых отношений с Lesy SR, контракты заключаются на один год. Более длительные сроки могут использоваться при заключении сделок с инвесторами, которым правительство гарантировало долгосрочный доступ к сырьевым ресурсам. Во всех случаях важным преимуществом при заключении договоров является предоплата и наличие банковских гарантий.

Цены на отдельные сортаменты по видам приводятся для каждой структурной единицы компании поквартально, с учетом издержек производства и рыночных условий конкретного региона.

В Lesy SR реализована продажа древесины через электронные аукционы (ЕАД). На аукционы выставляется ограниченное количество древесины. Аукционные цены используются для определения состояния рынка и корректировки договорных цен. Торговые интернет площадки имеет подавляющее большинство региональных подразделений компании. На каждой из них можно найти исчерпывающую информацию о текущих аукционах и ценах данного региона.

Хорватия. В соответствии с «Законом о торговле» правила продажи древесины государственной компанией ООО Хорватский лес /ООО ХЛ/ устанавливаются Правительством. Стратегия продаж построена таким образом, чтобы прежде всего обеспечить сырьем отечественные деревообрабатывающие компании обеспечивающие глубокую переработку. Используется четыре варианта продаж:

- по годовому контракту на основе рамочного долгосрочного договора
- по годовому контракту без рамочного договора
- в розницу за наличный расчет (до 15 кбм круглого леса и до 30 кбм дров на семью)
- на открытых электронных торгах

По контрактам древесина продается только деревообрабатывающим предприятиям без права перепродажи. В предложении, публикуемом за несколько месяцев до начала года, указывается общий объем выставленной на продажу древесины, приводится прейскурант на все виды продаваемой продукции с указанием её породы, размеров, качества, а также набора цен в национальной валюте (куны), дифференцированного в зависимости от единиц измерения древесины (плотные и складочные кубометры, тонны), типа (на пне, в заготовленном виде) и места (у дороги, в вагоне, на границе) продаж.

Для участия в конкурсном отборе потенциальные покупатели представляют свои заявки и набор нотариально заверенных в текущем году документов (выдержка из реестра субъектов хозяйственной деятельности, подтверждения наличия деревообрабатывающих мощностей и участия в профильных ассоциациях (союзах, кластерах), подтверждение принятия условий заключения контракта. Фирмы имеющие действующие контракты могут ограничиться только предоставлением сведений о произошедших изменениях, представляемых в электронном виде через web-приложение.

Рассмотрение заявок осуществляется в конце ноября. При этом используется сложная методика, позволяющая оценить каждого потенциального покупателя по комплексу критериев, в совокупности оценивающих его значимость для национальной экономики. Все покупатели древесины делятся на 7 классов в зависимости от реализуемой глубины её переработки (приводится в сокращенном виде):

1. сухие пиломатериалы, шпалы не пропитанные;
2. строганные и шлифованные пиломатериалы, тара;
3. деревянные игрушки, паркетная планка, «вагонка»;
4. древесные плиты, пеллеты, брикеты
5. деревянные полы, фронтоны мебели черновые, ламинированные панели;
6. фронтоны для мебели с поверхностной обработкой, ламинированный паркет;
7. мебель из массива, деревянные дома, деревянные конструкции для остекления.

Все остальные деревообработчики, в частности предприятия, занятые черновым лесопилением, отнесены к нулевому классу.

Система обеспечения сырьем по рамочным контрактам организована таким образом, что клиенты с более высоким уровнем деревообработки обеспечиваются сырьем в первую очередь и получают большую долю древесины от её годовой потребности (покупатели 7 класса получают 100%) и имеют право на иные льготы. Расчет объема древесины поставляемого по договорам осуществляется на основе объемов покупки прошлого года и может быть увеличен не более, чем на 10%. Для предприятий отнесенным к 5-7 классам степень увеличения может быть выше, но в любом случае не может превышать 5000 кбм в год. Для определения покупателей, имеющих права на льготы, используется достаточно сложная система, учитывающая количество работающих, стоимость активов, долю экспорта, прибыль, наличие задолженностей, дефицитность используемого сырья и

другие. Политика продаж, базирующаяся на всестороннем изучении возможностей и истории покупателей древесины, обеспечивает опережающий рост добавленной стоимости в сегменте деревообработки и приводит к росту экспорта продукции глубокой переработки.

Право на годовой контракт без рамочного соглашения имеют все покупатели. Однако их заявки выполняются по остаточному принципу и без использования системы льгот.

На открытых электронных торгах продается до 30% древесины, предназначенной для промышленной переработки. На ХЛ возложена обязанность организации торгов. В качестве продавцов в них могут принять участие любые государственные, коммунальные и частные владельцы леса, а в качестве покупателей - любые юридические и физические лица, зарегистрированные в качестве субъектов хозяйственной деятельности в Хорватии, странах ЕС, ЕЭП и за пределами европейской экономической зоны, а также их представители.

На торгах, проводимых со средней периодичностью – 1 раз в месяц, продается заготовленная продукция информация о которой размещается на сайте ООО ХЛ (<http://nadmetanja.hrsume.hr/>). Предложения на торги подаются по единой форме в которой указываются все реквизиты и адрес продавца, полная характеристика продаваемой древесины (порода, размеры, качество, объем), её место размещения, цена в евро, условия оплаты, размер страхового платежа, время осмотра товара и иная информация. Информация, содержащаяся в торговых предложениях, зависит от типа продажи древесины: «на корню» или в заготовленном виде на складе продавца. Сортименты, предлагаемые к продаже на складах должны быть отсортированы, уложены и маркированы в соответствии с правилами торгов. Стартовая цена определяется на основе действующего прейскуранта с учетом расходов на месте продажи (к примеру, оплату пользования лесными дорогами) и не может быть впоследствии изменена. Все продавцы древесины предоставляют документы, свидетельствующие о её происхождении и легальности (разрешение на рубку), а также иные документы, согласно списку, определенному правилами торгов.

ООО ХЛ определяет крайний срок подачи заявок и место и время вскрытия торговых предложений. Покупатели подают свои предложения в единственном экземпляре, в запечатанном конверте, передаваемом лично или по почте. Их неотъемлемой частью является набор нотариально заверенных документов, характеризующих покупателя (выписки из реестра и иные удостоверяющие документы) гарантирующих его благонадежность (нотариальные справки об отсутствии судимости за нарушение лесных, таможенных или торговых правил и долгов перед государством), подтверждающих уплату гарантийного взноса (10% от стоимости лота) и административных расходов на проведение торгов.

Вскрытие предложений производится конкурсной комиссией из пяти человек, одним из которых является Председатель комиссии, назначаемый Министром Экономики. Остальные члены комиссии представляют Министерство сельского хозяйства, Министерство финансов, таможенное управление и ООО «Хорватский лес». Комиссия вскрывает предложения и определяет победителя. Единственным критерием выбора является самая высокая цена. Результаты торгов отражаются в отчете Комиссии, на основании которого Министерство экономики выдает решение о выборе победителя торгов и уведомление о владении древесиной, которое действует 90 дней, является подтверждением законности происхождения древесины и разрешением на её транспортировку, перепродажу и вывоз за пределы страны. Правила торгов содержат и другие положения формализующие порядок вскрытия конкурсных предложений, порядок оплаты товара, правила обжалования результатов торгов и иные детали, характерные для документов подобного типа.

Турция

Если в Украине аукционные торги проводятся один раз в квартал и через биржи, то в Турции практически в любой рабочий день и напрямую. В отличие от наших форвардных биржевых сделок в Турции на лесных аукционах продаются реально заготовленные для продажи лесоматериалы. При этом турецкие лесные хозяйства обходятся без бирж. Информация о предложениях турецких лесхозов по реализации выставленной на торги древесины размещается на официальном сайте Генеральной дирекции лесного хозяйства Турции. Каждый турецкий лесхоз имеет свое персональное положение об аукционных торгах, с которым можно ознакомиться через указанный сайт. Покупатель подает заявку непосредственно лесхозу.

Помимо установленной лесхозом формы заявки покупатель должен внести залог в размере 3% от стоимости выставленного лота на банковский счет лесхоза, указанный на сайте. Характеристика лотов указывается в торговых бюллетенях лесхозов и включает следующие показатели:

- наименование склада, где находятся выставленные для продажи лесоматериалы;
- наименование сортиментов и порода древесины;
- номер партии;
- номер штабеля;
- количество бревен в штабеле;
- объем в куб. м по Губеру (определяется по срединному диаметру);
- длина бревен;
- стартовая цена;
- сумма залога (3% от стоимости лота);
- стоимость лота.

При этом некоторые лоты имеют фотографические изображения на сайте. Ну и конечно с любым выставленным на продажу лотом покупатель имеет возможность в любое время ознакомиться непосредственно на складе лесхоза.

Победитель определяется предлагаемой ценой, которая от стартовой цены как по нашим меркам, так отличается незначительно, в переводе на наши деньги — максимум 10-15 грн. Победитель первоначально уплачивает лесхозу 20% стоимости выставленного лота. Эти деньги идут на погашение лесхозом налогов за реализуемый лес. А вот погашение остальной суммы возможно с отсрочкой до 9 месяцев под банковскую гарантию.

Результаты торгов отображаются на сайте с указанием фирм-победителей, а также указанием, какие лоты сняты или пожелают продаже повторно.

Турецкие покупатели не ограничены только аукционными торгами. При желании они могут свободно приобрести круглый лес на складах у лесных трейдеров.

Условия оплаты леса у трейдеров мало чем отличаются от оплаты лесоматериалов, приобретаемых у лесхозов. Также возможна отсрочка платежа до 9 месяцев, да еще со всевозможными скидками. Потому как покупателя в Турции чтут и очень уважают. И кроме того, лесхозы и трейдеры обеспечивают лесом своих потребителей в полном объеме их потребностей. В настоящее время предложение даже превышает спрос. И никакого «Турлесконсалтинга» при этом в турецком лесном хозяйстве нет. Лесхозы с покупателями общаются напрямую и без всяких посредников.

Выводы

Обзор использования различных систем продажи, позволил выявить значительные различия в правилах торговли между странами севера и запада Европы, - с одной стороны и центра и востока, - с другой. Решения в этой области очень разнообразны и зависят от правовых моделей организации управления государственными лесами в европейских странах. В каждой стране есть некоторые специфические отличия, в используемых системах торговли необработанной древесиной, но ряд сходств дает право сделать вывод, что, в общем, есть две основные системы торговли. Одна из них, используется в западных странах и Скандинавии, и основана на личных контактах продавцов и покупателей, которые непосредственно оговаривают все условия сделки. Вторая, - используется в странах Центральной и Восточной Европы, во главе с Польшей и предусматривает формализацию торгов с помощью использования электронных аукционов.

Многие страны совмещают оба подхода и этот пример наиболее подходит для Украины. Помимо этого, наибольший интерес представляют решения, связанные с:

- использования процедуры электронных торгов при заключении долгосрочных договоров с постоянными клиентами;
- системой преференций для деревообрабатывающих предприятий, зависящих от достигнутой глубины обработки древесины и доли добавленной стоимости в конечной продукции;
- системой банковского страхования договоров;
- обеспечением ответственности за нарушение договорных обязательств;
- мерами поощрения надежных торговых партнеров.