

Sprzedaż drewna

Lasy Państwowe są w Polsce najważniejszym graczem na lokalnym rynku drewna. Przez przemysł drzewny są oskarżane o ograniczanie podaży drewna, natomiast przez organizacje ekologiczne – o nadmierny wyrąb. Niezależnie od tego, jak jest w rzeczywistości, sprzedaż drewna powinna być oparta na zasadach pozwalających społeczeństwu na osiągnięcie największych możliwych korzyści z użytkowania posiadanego kapitału przyrodniczego, natomiast gospodarce – na skierowaniu drewna tam, gdzie jest najbardziej potrzebne.

Timber sales

The State Forest Enterprise has been the most important agent on the Polish timber market. The timber industry complains that the availability of its most important raw material is being constrained. On the contrary, environmental organisations complain about excessive felling. Irrespective of what the right supply of timber is, its sales should be reformed so as to allow society to benefit from using its precious natural capital while channelling timber to those economic sectors where it is needed most.

Z oczywistych względów Lasy Państwowe są najważniejszym graczem na polskim rynku drewna. Gospodarują na niemal 80% zalesionych terenów kraju i dostarczają krajowemu rynkowi ponad 90% grubizny. Z tego względu uważane są za monopolistę. Głębsza analiza wykazuje jednak, że muszą się trochę liczyć z cenami panującymi na rynku międzynarodowym. Drewno stanowi specyficzny towar, którego cena w przeliczeniu na masę lub objętość jest stosunkowo niska, zwłaszcza dla pospolitych gatunków, takich jak brzoza. Dla gatunków szlachetniejszych – jak dąb – jest nieco wyższa. O ile więc niektórych gatunków nie opłaca się transportować na duże odległości, o tyle inne mogą być sprowadzane nawet z daleka. A zatem Lasy Państwowe nie mogą sprzedawać drewna dębowego po cenie bardzo różnej od spotykanej w Europie, natomiast na rynku drewna brzozowego już nie muszą się tak obawiać zagranicznej konkurencji.

Przyrost biomasy w polskich lasach

Dominacja Lasów Państwowych na polskim rynku drewna powoduje oskarżenia o praktyki monopolistyczne. Te zaś – jak głoszą podręczniki ekonomii – polegają na utrzymywaniu podaży na niskim poziomie, aby wywindować cenę, po której się sprzedaje. Tak więc oskarża się Lasy Państwowe o sprzedaż drewna po zawyżonych cenach umożliwionych przez ograniczanie podaży. Z drugiej strony oskarża się je również o nadmierną wycinkę drzew. Sprawa nie jest wcale oczywista.

Według rocznika statystycznego, miąższość drzew przyrasta w Lasach Państwowych szybciej niż zalesiona powierzchnia. Od 1946 r. powierzchnia wzrosła o 32%, a miąższość niemal 3 razy. Roczny przyrost miąższości przypadający na każdy hektar szacuje się oficjalnie na 9-10

m³, choć najnowsze badania sugerują, że w związku z częstym zamieraniem dominujących w Polsce drzewostanów świerkowych i sosnowych może być on niższy. Pozyskanie grubizny (czyli wyrąb drzew) wynosi zaledwie 3/4 oficjalnego przyrostu, a więc teoretycznie mogłoby wzrosnąć bez uszczerbku dla odnawialności. Statystyki nie pozwalają jednak na stwierdzenie, czy rzeczywiście we wszystkich obszarach leśnych zostawia się średnio więcej, niż się zastało. Niektóre badania sugerują, że jest inaczej.

W szczególności państwowa statystyka oparta jest na sprawozdawczości, która stosuje normatywy ustalone jeszcze w połowie XX wieku. Tymczasem niepokojące sygnały pochodzą z badań na stosunkowo niewielkiej ale reprezentatywnej próbie obszarów leśnych, gdzie objętość drewna szacuje się znacznie dokładniej na podstawie pomiarów wszystkich drzew. Badania te sugerują, że roczne przyrosty są mniejsze, niż się oficjalnie przyjmuje. Wynika z nich, że roczny przyrost mąszoski jest niższy niż 9 m³/ha. Jest to nadal więcej niż się przeciętnie rąbie, ale różnica już nie jest taka oczywista.

W dokumentach państwowych podkreśla się, że gospodarowanie w lasach jest wielofunkcyjne i ma realizować trzy funkcje: produkcyjną, ekologiczną i rekreacyjną. Prowadzone w lasach badania empiryczne pokazują, że na różnych obszarach owe trzy funkcje powinny mieć bardzo rozmaite wagi.

Powtarza się często, że leśnicy muszą utrzymywać pomiędzy nimi równowagę, ale nie jest jasne, w jakiej skali ta równowaga ma się urzeczywistniać. Oczywiście w skali paru hektarów nie ma to sensu: albo jakiś obszar zostanie wycięty, dzięki czemu zrealizowana zostanie funkcja produkcyjna kosztem dwóch pozostałych, albo nie zostanie wycięty i funkcja produkcyjna nie będzie zrealizowana. Dopiero w skali kilkuset albo kilku tysięcy hektarów można próbować je godzić. Ale i wtedy przychody z funkcji produkcyjnej mają zupełnie inny charakter: wędrują do kieszeni leśników, w przeciwieństwie do korzyści z pozostałych dwóch funkcji, które przypadają komu innemu. Czy da się sprawić, żeby przychody z funkcji produkcyjnej – czyli przychody ze sprzedaży drewna – dobrze służyły całemu społeczeństwu?

Przede wszystkim należy zadbać o to, żeby drewno – podobnie zresztą jak cały kapitał przyrodniczy – było wykorzystywane w tych zastosowaniach, które są dla społeczeństwa najbardziej wartościowe. Aktualny system sprzedaży drewna nie gwarantuje tego.

Kanały sprzedaży drewna

Lasy Państwowe sprzedają drewno głównie na dwa sposoby (kanałów sprzedaży jest więcej, ale analizowane tu dwa spośród nich są najważniejsze). Są to mianowicie PLD i E-Drewno. W pierwszym przypadku drewno sprzedaje się firmom, które są już leśnikom znane, bo kupowały w Lasach Państwowych w poprzednich latach. W drugim – każdy może licytować. Jednak nie są to zwykłe przetargi, ale tzw. aukcje wielojednostkowe. Podaje się w nich nie tylko oferowaną cenę jednostkową, ale i liczbę jednostek, które nabywca zamierza kupić po owej cenie. Sprawę komplikuje fakt, że nie opłaca się drewna transportować na duże odległości, więc nabywca i dostawca nie powinni być za bardzo oddaleni od siebie. Rozstrzygnięcie takich przetargów stanowi wysoce skomplikowane zadanie. Dopiero niedawno rozwiązał je amerykański ekonomista, Lawrence Ausubel. Owo rozwiązanie jest chronione patentami i nie ma gwarancji, że program komputerowy, którym posługują się aukcje w Lasach Państwowych, rzeczywiście rozwiązuje problem we wzorcowy sposób.

Jest to jednak sprawa o drugorzędnym znaczeniu, bo ewentualne niedoskonałości algorytmu są zapewne niewielkie i drewno wędruje do tych, którzy je cenią stosunkowo wysoko. Ważniejsza jest zasada, że w PLD można kupić nie więcej niż 70% tego, co zakupiło się w poprzednim roku, a Lasy Państwowe kierują tam 70% swojej podaży (30% podaży przechodzi przez E-Drewno). Innymi słowy, jeśli się chce nieprzerwanie uczestniczyć w zakupach, to trzeba przynajmniej 30% drewna kupować na aukcji E-Drewno. Na obydwu typach aukcji obowiązuje ta sama cena minimalna, ale PLD jest ograniczona, natomiast na E-Drewno kupować może każdy. Wynika z tego, że ostatecznie wylicytowana cena bywa na PLD niższa niż na E-Drewno.

Cena uzyskiwana w PLD bywała niższa od europejskiej. Część nabywców z tego korzystała i z zyskiem, choć bez żadnego przetworzenia, odsprzedawała drewno zagranicą. Lasy Państwowe rezygnowały wtedy z zysku, który mogłyby same osiągnąć. Podwyższenie ceny minimalnej (wspólnej dla obu systemów aukcji) zmniejszyło możliwości tego typu transakcji. Cena uzyskiwana w PLD jest teraz niewiele niższa od tej na E-Drewno i obie są zbliżone do europejskiej. Skoro stali nabywcy drewna 70% towaru zakupują w PLD, a 30% na aukcji, to mniej więcej płacą cenę europejską, więc wydaje się, że nikt nie powinien narzekać.

Organizacja rynku drewna

Lasy Państwowe przystały na taki system sprzedaży na skutek lobbingu przemysłu drzewnego, który jest stałym nabywcą. Cena na E-Drewno jest wyższa od średniej, co firmom zasiedziałym na rynku drzewnym nie przeszkadza, bo są w stanie to sobie zrekompensować zakupami po niższej cenie na PLD. Natomiast gdyby jakaś nowa firma chciała wejść na rynek, to – skoro w poprzednim roku nie miała zakupów – musiałaby całość swojego zapotrzebowania nabyć na E-Drewno, a więc zapłacić cenę wyższą niż średnio płacą firmy, które już na tym rynku były. Jest to rodzaj bariery wejścia na rynek, który urzędy antymonopolowe w różnych krajach starają się tropić i usuwać. Nie ma racjonalnego powodu, żeby taki stan rzeczy tolerować w Polsce. Sprawnie funkcjonujący rynek nie powinien posługiwać się tego typu rozwiązaniami.

Nie chcąc konkurować z nowymi podmiotami na rynku, firmy zasiedziałe wysuwają argument o potrzebie stabilności i posługiwania się mechanizmami, które ograniczają niepewność. W krajach europejskich redukcja ryzyka związanego z nieprzewidywalnym ruchem cen odbywa się przez kontrakty długoterminowe, które gwarantują, że nastąpi sprzedaż lub zakup określonej ilości towaru. Strony transakcji dzielą się ryzykiem ustalając, że cena nie musi być sztywna, tylko może zależeć od jakiegoś parametru. Chodzi jednak o to, żeby firmy zasiedziałe nie były uprzywilejowane, lecz podlegały takim samym warunkom, jak nowe. Sprzedając drewno, Lasy Państwowe nie powinny ulegać lobbingowi ze strony niektórych nabywców, tylko stosować rozwiązania pozwalające społeczeństwu na osiągnięcie największych możliwych korzyści z ich produktów.