

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В перші роки незалежності українські виробники лісу й пиломатеріалів почали орієнтуватися на міжнародний ринок. Це перед усім було пов'язано з низькою купівельною спроможністю українських споживачів, різницею між цінами на міжнародному та внутрішньому ринках, а також податковими пільгами для експортерів. Обсяги експорту лісової продукції швидко зросли. Але на сьогодні спостерігається тенденція зниження експорту круглого лісу й зростання експорту пиломатеріалів й інших продуктів деревообробки (дошки, фанери й т.д.) [1, с. 151]. Слід зазначити, що при значних обсягах виробництва технічної деревини експорт є низьким, при тому внутрішнє споживання також незначне. Отже, українське лісове господарство, яке орієнтується на міжнародну торгівлю, багато в чому проводить невдалу політику у виробництві і торгівлі лісовими ресурсами.

Метою дослідження є визначення рівнів торгівлі лісовими ресурсами, сфер торгівлі деревиною, які потребують удосконалення.

Економічні проблеми лісокористування і функціонування лісогосподарського комплексу становлять основу науково-практичних досліджень таких провідних вітчизняних науковців і фахівців, як С.А. Генсірук, О.А. Голуб, Б.М. Данилишин, Я.В. Коваль, О.І. Шаблій та ін.

Відомо, що, на сьогодні, у рік Україна експортує 3,9 мільйона метрів кубічних деревини, що складає 28% від заготовленого об'єму. Основними покупцями є Туреччина, Китай, Індія, Німеччина, Австрія, Угорщина, Словаччина, Польща. Вивозиться переважно оброблена сосна та твердоліс (бук, граб), технічна сировина (гілля, тирса, опилки для виготовлення палива для ТЕЦ). На експорт необроблений куб деревини продають за 482 гривні, а на внутрішній ринок — за 272 гривні. Дохід від продажу лісу за кордон у 2010 році становив 360 мільйонів доларів, у 2011 відповідно 520 мільйонів доларів [2].

Організація торгівлі здійснюється на трьох рівнях: рівень лісгоспу, рівень обласного об'єднання, рівень Держкомітету лісового господарства.

Лісгосп є центром виробництва, де займаються лісовим господарством і лісопилянням. Звичайно лісгосп має одну або кілька лісопилінок. Як правило, спеціалізації по пилянню певних порід не спостерігається. Одна лісопилка займається пилянням різноманітних сортиментів хвойних і твердолистяних порід. Сушильне господарство невелике, і розраховане на роботу із твердолистяними породами. Через нестачу сушильних потужностей вони часто використовуються для

хвойних порід з більш коротким циклом сушки.

Лісгоспи мають право самостійно укладати контракти й продавати деревину. Однак, контракти підлягають затвердженню на рівні обласного об'єднання. Як правило, люди, що працюють у лісгоспах, не володіють іноземними мовами, не займаються активним пошуком торговельних партнерів. Потенційні партнери самі виходять на продавців [2].

Лісгоспи області об'єднані в обласні об'єднання. На цьому рівні готують контракти після узгодження з лісгоспами. На цьому ж рівні кілька лісгоспів можуть об'єднатися для укладання контрактів на більшій партії. Кожен лісгосп самостійно готує всі документи на експорт своєї партії товару, а це свідчить про те, що машина з декількома партіями від різних лісгоспів піддається досить складній митній процедурі, що супроводжується підготовкою різного роду документів. Терміналів на обласному рівні, де б лісгоспи могла групувати товар для відвантаження, не існує. На цьому рівні також немає фахівців, що володіють іноземними мовами. Активність у пошуку клієнтів невелика і, як правило, потенційні клієнти самі ініціюють укладання контракту.

На рівні Держкомітету лісового господарства контракти не укладають. Потенційні клієнти в пошуках продавців можуть звертатися сюди за рекомендаціями про те, у якому обласному об'єднанні або лісгоспі варто шукати підходящих постачальників. Ведеться збір великої статистики по торгівлі.

До недоліків системи торгівлі треба також віднести й проекти законодавчих актів, що забороняють експорт лісопродукції, включаючи низькоякісну деревину

Наведений вище матеріал показує, що торгівля лісовими ресурсами має багато недоліків. Для покращення цієї ситуації необхідно щоб задовольнялись наступні вимоги:

- персонал повинен уміти спілкуватися іноземною мовою;
- повинен бути встановлений швидкий оперативний зв'язок (телефон, факс, електронна пошта);
- потенційні покупці повинні мати можливість знаходити інформацію в засобах масової інформації.
- персонал з продажу повинен бути готовим назвати ціни й умови поставки, а не запитувати про ціну покупця;
- продавець повинен пропонувати поставки не тільки на умовах FCA, але й на умовах CIF;
- повинна існувати процедура швидкого укладання контракту після узгодження специфікацій і цін. Контракт на декількох сторінках російською мовою перешкоджає пробній поставці. Українські нормативи припускають значно більші контракти;
- в контракті повинен вирішуватися термін платежу за поставлену продукцію (на заході не практикується передоплата);

– випадки реклаमाції повинні вирішуватися практично. Українські нормативи створюють багато бюрократичних процедур для прийняття реклаमाції.

Для залучення клієнта продавець повинен мати достатні обсяги для гарантування постійних великих поставок. Як правило, більші обсяги характерні для дешевшої лісопродукції, такої як технічна деревина для плитного виробництва й баланси для целюлозно-паперової промисловості [3].

Для залучення нових клієнтів, які можуть пропонувати гарну ціну, необхідно виконати щонайменше дві умови. Перш за все, потрібно знати, де шукати таких клієнтів. Необхідно мати на увазі, що посольства й інші організації звичайно мають список імпортерів пиломатеріалів. Друга умова – це постійне дотримання умов договору із партнерами (строк поставки, обсяги, якість, розміри, вологість, упакування, маркування й т.д.), в іншому випадку існує можливість втрати репутації, яку легко втратити й важко відновити.

Література

1. Горохівський О.І. основні тенденції світової торгівлі деревинною продукцією // Науковий вісник. - Національний університет біоресурсів і природокористування України. 2010. — 2, № 1—2. — С. 151-156.
2. [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://www.lesovod.org.ua/node/423>
3. [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://www.lesovod.org.ua/node/433>

Бойко В.А., ст. гр. ОА-10
Кіровоградський національний технічний університет

РОЛЬ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ В КОЛЕКТИВНО– ДОГОВІРНОМУ РЕГУЛЮВАННІ

Все, що необхідно для життя і розвитку людей, функціонування суспільства, пов'язане з працею, яка забезпечує розвиток як суспільства загалом, так і окремої людини. У процесі праці, виконуючи ті чи інші трудові функції, люди взаємодіють, вступаючи один із одним у різноманітні відносини, зокрема трудові.

Трудові відносини посідають у житті кожної людини важливе місце, це обумовлює важливість науково обґрунтованого регулювання цих відносин, встановлення таких умов праці та гарантій їх дотримання, які б сприяли збільшенню ефективності праці. Трудовий договір в умовах, коли відбуваються постійні зміни в економічному середовищі, які здійснюють помітний вплив на ринок праці, є найбільш дієвим способом забезпечення трудових прав робітника.

Укладання трудового договору, в робітника, викликає багато