

*Apstiprināta ar Akciju sabiedrības
"Latvijas valsts meži"*

25.06.2024. valdes lēmumu Nr. 228,

(protokols Nr.25/2024; 3. punkts)

Akciju sabiedrības "Latvijas valsts meži"

KOKSNES PRODUKTU PĀRDOŠANAS KONCEPCIJA 2025.-2027. GADAM

KOPSAVILKUMS

Publiskā daļa

IEVADS

Tuvojoties koksnes produktu pārdošanas koncepcijas 2022.-2024. gadam beigu termiņam, ar mērķi nodrošināt sadarbības ar koksnes produktu pircējiem nepārtrauktību, sadarbības ilgtspējas turpināšanos un kopējās piegādes (vērtību) ķēdes konkurētspējas un efektivitātes palielināšanos ilgtermiņā, akciju sabiedrība "Latvijas valsts meži" (turpmāk – LVM) ir aktualizējusi vispārējos koksnes produktu pārdošanas principus 2025.-2027. gadam. Tie ietverti Koksnes produktu pārdošanas koncepcijas 2025.-2027. gadam kopsavilkumā (publiskā daļa) un tiek detalizēti Koksnes produktu pārdošanas koncepcijas 2025.-2027. gadam (LVM vidēja termiņa darbības stratēģijas pielikums) un Koksnes produktu mārketinga plāna 2025.-2027. gadam dokumentos.

TERMINOLOĢIJA

Koksnes produktu pārdošanas koncepcijas 2025.-2027. gadam kopsavilkums ir publiskas pieejamības pārdošanas plānošanas dokuments jeb anotācija, ko apstiprina LVM valde un kas satur konspektīvu informāciju par būtiskākajām koksnes produktu pārdošanas komponentēm – pārdošanas piedāvājumu, piedāvātajiem sadarbības termiņiem, sadarbības nosacījumiem, apjoma veidošanas pa sadarbības termiņiem principiem, produktu piedāvājumu, pārdošanas veidiem, cenu noteikšanas un pārskatīšanas principiem.

Koksnes produktu pārdošanas koncepcija ir pārdošanas stratēģijas plānošanas dokuments un tā mērķis ir noteikt stratēģiskā līmeņa ietvaru un pamatu Koksnes produktu mārketinga plāna izstrādei. Koksnes produktu pārdošanas koncepciju apstiprina LVM padome.

Koksnes produktu mārketinga plāns ir taktiskā līmeņa pārdošanas stratēģijas dokuments, kas paskaidro, kā/kādā veidā tiek īstenota pārdošanas koncepcija ar mērķi radīt pēc iespējas lielāku vērtību pircējam, vienlaikus sasniedzot LVM mērķus. Koksnes produktu mārketinga plānu apstiprina LVM valde.

JURIDISKAIS IETVARS UN ĒTIKAS PRINCIPI

Koksnes produktu pārdošanas koncepcijas veidošanā un koncepcijas realizācijā LVM ievēro visus uz LVM darbību attiecināmos ārējos tiesību aktus, tajā skaitā Publiskas personas mantas atsavināšanas likumu, Publiskas personas finanšu līdzekļu un mantas izšķērdēšanas novēršanas likumu, Konkurences likumu. Tāpat LVM ievēro Latvijas nacionālajā attīstības plānā 2021.-2027. gadam noteiktos stratēģiskos mērķus un prioritātes, ciktāl minētais dokuments attiecināms uz LVM¹, meža nozares dalībnieku definētos stratēģiskos mērķus², LVM akcionāra gaidu vēstuli³ un LVM vidēja termiņa darbības stratēģiju 2024.-2030. gadam⁴.

LVM visās darbībās, tajā skaitā organizējot pārdošanas procesu, ievēro augstākos biznesa ētikas standartus, īsteno un veicina godīgu komercdarbības praksi nozarē. LVM darbinieki gan savstarpējās attiecībās, gan attiecībās ar sadarbības partneriem ievēro Ētikas kodeksu⁵.

¹ Latvijas nacionālais attīstības plāns 2021.-2027. gadam: https://pkc.gov.lv/sites/default/files/inline-files/NAP2027_a_pstiprin%C4%81ts%20Saeim%C4%81_1.pdf

² Meža nozares stratēģiskos mērķus ir definējuši nozares profesionāļi, tajā skaitā nozares profesionālās organizācijas un pētniecības, attīstības un izglītības institūcijas. Par meža nozares stratēģiskajiem mērķiem izvirzīti (1) līdz 2030. gadam Latvijas meža nozarē pievienotā vērtība uz darba vietu tiks dubultota, (2) līdz 2030. gadam Latvijas meža nozares koksnes produkts, nonākot pie ārpus nozares pircēja, ir pieaudzis vērtībā vismaz 12 reizes, (3) līdz 2050. gadam Latvijas mežu ražība ir palielināta par 25%.

³ LVM akcionāra gaidu vēstule: https://www.lvm.lv/images/lvm/demo/Par_mums/par-ministrijas-gaidu-vestuli-a-s-latvijas-valsts-mezi.pdf

⁴ LVM vidēja termiņa darbības stratēģija 2024.-2030. gadam: https://www.lvm.lv/images/lvm/demo/lvm_strategija_2030_kopsavilkums.pdf

⁵ LVM Ētikas kodekss: <https://www.lvm.lv/par-mums/personala-vadiba/etikas-kodekss>

IEROBEŽOJUMI

Veidojot koksnes produktu pārdošanas koncepciju, LVM apzinās, ka tās realizācijas laikā var stāties spēkā LVM saimniecisko darbību tiešā veidā ietekmējoši faktori un tiesību akti. Visa starpā jāizceļ iespējamais Ministru kabineta lēmums par koku ciršanas maksimāli pieļaujamo apjomu 2026.-2030. gadam, Dabas skaitīšanas jeb Latvijas pirmreizējās dabas vērtību inventarizācijas rezultātu interpretācija un ietekme, Latvijas virzība uz Eiropas *Zaļās vienošanās* (no angļu val. *Green deal*) mērķu sasniegšanu, zemes izmantojuma, zemes izmantojuma maiņas un mežsaimniecības (ZIZIMM) regula un citi faktori, kas ar augstu varbūtību stāties spēkā un ietekmēs koksnes produktu pārdošanas koncepcijas realizāciju iecerētajā apjomā un veidā.

PĀRDOŠANAS PIEDĀVĀJUMS

Koksnes produktu pārdošanu pamatā LVM īsteno publiski izsludinātu pārdošanas procedūru veidā, tādējādi nodrošinot iespējami plašu potenciālo pircēju apzināšanu, taisnīgu un vienlīdzīgu pieeju koksnes produktu iegādei no LVM un pēc vienvērtīgiem principiem izvērtētus piedāvājumus, pārdošanas procesu, kas īstenots pārdošanas piedāvājumā/noteikumos paredzētajā kārtībā.

Nepietiekama vai zema pieprasījuma apstākļos LVM īsteno aktīvās pārdošanas procesu.

Visi pārdošanas procesa posmi un tajos pieņemtie lēmumi tiek dokumentēti.

SADARBĪBAS MODEĻI UN TERMIŅI

LVM 2025.-2027. gadā attiecības ar koksnes produktu pircējiem attīsta īstermiņa sadarbības (līdz 6 mēnešiem) un ilgāka termiņa sadarbības (līdz 3 gadiem) veidā.

Īstermiņa sadarbība ir elastībā un noteiktībā balstīts sadarbības modelis ar termiņu līdz 6 mēnešiem, kas pircējam nodrošina garantētu un regulāru piekļuvi visiem LVM piedāvātajiem produktiem par konkurētspējīgu, visam līguma darbības periodam fiksētu cenu.

Ilgāka termiņa sadarbība ir kopējās piegādes ķēdes efektivitātes veicināšanā balstīts sadarbības modelis ar termiņu līdz 3 gadiem, kas piegādātājam un pircējam nodrošina augstu sadarbības prognozējamību, piegāžu apjomu paredzamību un apaļo kokmateriālu, un/vai enerģētiskās šķeldas plūsmas plānošanas iespējamību visā līguma darbības laikā.

PIRCĒJA RAKSTUROJUMS

Lai novērtētu potenciālo pircēju atbilstību kādam no piedāvātajiem sadarbības modeļiem, koksnes produktu pircējiem tiek izvirzīti kritēriji. Tie ietver konkrētajam sadarbības modelim atbilstošu kritēriju kopumu.

Kritēriji periodiski tiek aktualizēti un tos adaptē sadarbības piedāvājuma būtībai, sadarbības mērķim, sadarbības ilgumam un izrietošo saistību apjomam.

Pretendējot uz ilgāka termiņa sadarbību, pretendentam tiek izvirzītas augstākas prasības attiecībā pašu kapitāla vērtību, kā arī tam ir nepieciešama iepriekšēja, noteikta ilguma pozitīva sadarbība ar LVM.

Uz koksnes produktu attiecināmie kritēriji tiek izziņoti ne vēlāk kā 6 mēnešus pirms to spēkā stāšanās. Kritēriji no 2025. gada⁶ pieejami LVM mājas lapā.

2026. gadam un/vai 2027. gadam kritēriji var tikt aktualizēti.

⁶ Uz koksnes produktu pircējiem attiecināmie kritēriji no 2025. gada: https://www.lvm.lv/images/lvm/koksnes_produkti/aktualitates_un_piedavajumi/2024/2024_04_kriteriji_no-2025.gada/koksnes_produkta_pirceju_kriteriji_2025.pdf

PRODUKTU PIEDĀVĀJUMS

LVM produktu piedāvājums ir balstīts uz nozarē apstiprinātiem kvalitātes standartiem un koksnes produktu pircēju vajadzībām.

Ilgāka termiņa sadarbībai tiek piedāvāti augstas vērtības produkti ar stabilu pieprasījumu, augstu apjoma plānošanas precizitāti un/vai attiecīgā pārstrādes sektora attīstības perspektīvu, kas ilgtermiņā var nodrošināt stabila industriāla mēroga pieprasījuma veidošanos. Tie ir:

- egles un priedes II šķiras zāģbaļķi
 - (A) produktu grupa: egles un priedes II šķiras zāģbaļķi 10 cm<
 - (B) produktu grupa: egles un priedes II šķiras zāģbaļķi 10-27,9 cm
 - (C) produktu grupa: egles un priedes II šķiras zāģbaļķi 14 cm<
 - (D) produktu grupa: egles un priedes II šķiras zāģbaļķi 18 cm<
 - (E) produktu grupa: egles un priedes II šķiras zāģbaļķi 14-27,9 cm
- priedes I šķiras zāģbaļķi 26 cm<
- bērza finierkluči 14 cm<
- jauktu koku tehnoloģiskā koksne (ne mazāk kā 60% skuju koks un ne vairāk kā 40% lapu koks)
- priedes stabi 18-24 cm
- enerģētiskā šķelda

Īstermiņa darījumiem tiek piedāvāti produkti, kuri pakļauti lielākām tirgus svārstībām ar mainīgu pieprasījumu, maz vai nepietiekami pieprasīti produkti vai produkti, kuru ražošanas apjomi ir salīdzinoši grūti prognozējami vai kuru pārdošanas apjomus ietekmē citu produktu pieprasījums un/vai to cenas. Tie ir:

- egles, priedes II šķiras zāģbaļķi 10-13,9 cm, 14-17,9 cm, 18-27,9 cm, 28 cm<
- priedes I šķiras zāģbaļķi 26 cm<
- bērza finierkluči 18 cm<
- apses, melnalkšņa zāģbaļķi 24 cm<
- lapu koku, skuju koku taras kluči 12 cm<
- skuju koku III šķiras zāģbaļķi 18 cm<
- egles, priedes mieti 6-9,9 cm
- priedes stabi
- lapu koku, skuju koku tehnoloģiskā koksne
- oša, ozola zāģbaļķi 18 cm<
- alkšņa, bērza kamīnmalka
- oša un ozola kamīnmalka
- jauktu koku malka
- enerģētiskā šķelda

Identisku produktu ar daļēji vai pilnībā sakritīgu caurmēru pircējs var iegādāties vienā no piedāvātajiem sadarbības termiņiem, piesakoties ilgāka termiņa vai īstermiņa sadarbībai. Nosacījums neattiecas uz neplānota apjoma pārdošanu.

Produktu piedāvājums īstermiņa sadarbībā var tikt precizēts. Par izmaiņām pircēji tiek informēti.

APJOMA PIEDĀVĀJUMS PA SADARBĪBAS TERMIŅIEM

Pārdošanas piedāvājums pa sadarbības termiņiem tiem produktiem, kas tiek piedāvāti ilgāka termiņa un īstermiņa sadarbībai, tiek veidots, ievērojot principu, ka ilgāka termiņa sadarbībai novirzītais attiecīgā produkta apjoms nepārsniedz 90% no plānotā apjoma. Vērtējums par plānoto apjomu tiek izdarīts pirms katra kalendārā gada sākuma ar korekcijas iespēju pirms plānotā pārdošanas procesa īstermiņa sadarbībai uzsākšanas.

PĀRDOŠANAS VEIDI

Koksnes produktu pārdošanu LVM veic elektronisko izsoļu veidā (pamatā izmanto īstermiņa darījumu noslēgšanai) vai dinamiskā cenu piedāvājuma veidā (pamatā izmanto ilgāka termiņa darījumu noslēgšanai). Citi pārdošanas veidi, piemēram, cenu piedāvājumu izvērtēšana, sarunu process, tiek izmantoti, ja iepriekš minētie pārdošanas veidi paredzami nenodrošina vēlamu pārdošanas rezultātu.

CENU NOTEIKŠANA UN PĀRSKATĪŠANA

Koksnes produktu cenas īstermiņa līgumos tiek noteiktas pārdošanas procesa ietvaros (pamatā elektroniskajās izsolēs) un tās līguma darbības laikā netiek mainītas. Atsevišķās tirgus situācijās enerģētiskās šķeldas īstermiņa sadarbības līgumos var tikt paredzēta cenas pārskatīšana indeksācijas veidā.

Koksnes produktu cenas ilgāka termiņa darījumiem tiek noteiktas: pirmajam sadarbības periodam pārdošanas procesa ietvaros. Pārējā līguma darbības periodā cena tiek pārskatīta, piemērojot objektīvu, ar ārējā informācijas telpā iegūtu, pārbaudāmu un verificējamu informāciju/datiem saistītu cenu noteikšanas mehānismu – cenu indeksāciju. Cenu indeksācija tiek veikta pa laika periodiem, piemēram 3 vai 6 mēnešiem, atkarībā no cenu indeksa izvēles, datu pieejamības indeksa aprēķināšanai un citiem faktoriem.

CITI JAUTĀJUMI

Iestājoties vienam vai vairākiem LVM saimnieciskās darbības plānus ietekmējošiem faktoriem, tostarp, bet ne tikai tiem, kas aprakstīti sadaļā "IEROBEŽOJUMI", LVM atbildīgi izvērtē iespējas, kādā veidā īstenot Koksnes produktu pārdošanas koncepciju 2025.-2027. gadam un izpildīt minētās koncepcijas realizācijas laikā noslēgtos līgumus tajā paredzētajā apjomā un termiņā. Nepieciešamības gadījumā tiek veikta Koksnes produktu pārdošanas koncepcijas 2025.-2027. gadam pārskatīšana un/vai tiek īstenotas ilgāka termiņa piegādes līgumos aprakstītās izmaiņas attiecībā uz piegādājamo apjomu.

Īstenojot koksnes produktu pārdošanas procesu, LVM ievēro visaugstākos informācijas drošības pārvaldības standartus. Minēto uzstādījumu sasniegšanai LVM ir sertificējusi informācijas drošības pārvaldības sistēmu atbilstoši ISO27001 starptautiskajam standartam. Sertificētā darbības sfēra: ar koksnes produktu pārdošanu saistīto darbību pārvaldība un pārdošanas procesa nodrošināšana tiešsaistē (e-komercija).