

Riigimetsa Majandamise Keskuse puiduturustusstrateegia 2011-2014

Üldeesmärk

Turustusvaldkonna eesmärgiks on müüa kogu puit kasumlikumalt võimalikult suurt lisandväärtust anda suutvatele kasutajatele, kasutades müügiviise ja -strateegiaid, mis aitavad kaasa puiduturu stabiilsusele ning jätkuvale investeerimisatraktiivsusele. Samuti on valdkonna eesmärgiks, lisaks puidu müügil maksimaalselt kõrge hinna saavutamisele, ka puiduga seotud uute kasutusvõimaluste leidmine ning tootearendus.

1) Turustusstrateegia eesmärgid

- Kirjeldada RMK üldiste tegevuseesmärkide saavutamist toetavat müügisüsteemi
- Määratleda RMK tegevuse põhisuunad puiduturustusvaldkonnas
- Määratleda peamised sihtrühmad
- Määratleda puiduturustuse olulisemad tegevused aastail 2011-2014

2) Müügisüsteemi põhimõtted

RMK puidumüük peab olema läbipaistev ja arusaadav, info müüdava ressursi kohta peab olema ligipääsetav, võimalus teha pakkumine peab olema kõigil huvitatud isikutel.

Pakkumiste hindamine toimub lähtudes Vabariigi Valitsuse 4. jaanuari 2007. a määrusest nr 1 „Riigimetsas kasvava metsa raieõiguse ja metsamaterjali müügi kord”.

Hinnatakse lähtuvalt järgmistest kriteeriumitest:

- Pakkumise sisu
- Finants-majanduslik olukord
- Varasemate lepingute täitmine
- Materiaal-tehnilised võimalused

Avalike pakkumiste müügi tingimused peamiste kaubagruppide lõikes:

Palgi müük

- Varem sõlmitud lepingu(te)ga võetud kohustuste täitmine seisuga pp.kk.aaaa;
- Leht- ja/või okaspuupalki Eestis ümber töötlev ettevõte;
- Sooviavaldus vastab müügikuulutuses avaldatud nõuetele ja ettevõte on esitanud kuulutusega ning veebilehel www.rmkk.ee avaldatud RMK metsamaterjali müügi tüüptingimustega nõusoleku kohta kirjaliku kinnituse.

Paberipuidu müük

- Ettevõtjad, kes on täitnud müügi korraldajaga varem sõlmitud lepingutest tulenevad kohustused seisuga pp.kk.aaaa;
- Ettevõtjad, kellel seisuga pp.kk.aaaa puuduvad asukohamaa ees maksuvõlad¹. Eestis mitteregistreeritud ettevõtjatel esitada asukohamaa pädeva riigiasutuse vastav tõend;

¹ Paberipuidu ostjad on suures osas ettevõtjad, kelle asukoht ei ole Eestis ja seetõttu on nende kohta andmete kontrollimine avalikest allikatest piiratud.

- Ettevõtjad, kelle tegevusalade hulka äriregistri või majandusaasta aruande kohaselt kuulub: metsamaterjali ost-müük ja vahendamine (puidukaubandus) või puidu toormaterjali ning puidul põhineva biokütuse ost-müük või puidu töötlemine või puittoodete ost-müük;
- Sooviavaldus vastab müügikuulutuses avaldatud nõuetele ja ettevõtte on esitanud kuulutusega ning veebilehel www.rmke.ee avaldatud RMK metsamaterjali müügi tüüptingimustega nõusoleku kohta kirjaliku kinnituse.

Küttepuidu müük

- Ettevõtjad, kes on täitnud müügi korraldajaga varem sõlmitud lepingutest tulenevad kohustused seisuga pp.kk.aaaa;
- Ettevõtjad, kelle tegevusalaks on puitkütuste (halud, pellet, puitbrikett jmt) valmistamine või energia tootmine või muu tootmistegevus;
- Sooviavaldus vastab müügikuulutuses avaldatud nõuetele ja ettevõtte on esitanud kuulutusega ning veebilehel www.rmke.ee avaldatud RMK metsamaterjali müügi tüüptingimustega nõusoleku kohta kirjaliku kinnituse.

Hakkpuidu ja raidmete müük

- Ettevõtjad, kes on täitnud müügi korraldajaga varem sõlmitud lepingutest tulenevad kohustused seisuga pp.kk.aaaa;
- Ettevõtjad, kelle tegevusalaks on puitkütuste (halud, pellet, puitbrikett jmt) valmistamine või energia tootmine.

Erikriteerium

- Ettevõtte on tasunud tagatisraha 10 (kümme) % teatud perioodil soovitava metsamaterjali maksumusest koos käibemaksuga esmase hinnapakkumise alusel või esitanud samas summas krediitiasutuse garantiikirja, mis peab kehtima vähemalt 60 päeva või esitanud müügi korraldaja aktsepteeritud muu tagatise.

Kaalumise protsess (kestvuslepingud)

- a) Pakkujad esitavad sooviavaldused koos esmase hinnapakkumisega ja muude tingimustega;
- b) Viiakse läbi kvalifitseerimine ja nõuete täitmise kontrollimine;
- c) Toimub esmane kaalumine ja esialgsete vahetulemuste (sortimentide kogused) selgitamine. Kaalumise teostamiseks taandatakse kõik pakutud ostja lao hinnad RMK vahelattu, lahutades ostja lao hinnast maha veohinna. Veohindadena kasutatakse metsamaterjali veoteenuse riigihanke pakkumiste kaalutud keskmisi veohindu. Koguseid mõjutab otseselt vastava sortimendi hinnatud ressurss perioodis tervikuna ning selle jaotus kuude ja paiknemine metsandike lõikes. Sortimendi müügiimaht on prognoositud RMK kvaliteedistandardi alusel;
- d) Toimuvad läbirääkimised kõigi kvalifitseerunud pakujatega tingimuste täpsustamiseks ja konkurentsipositsiooni selgitamiseks. Tutvustatakse esmase kaalumise tulemusi ning antakse võimalus pakkumist korrigeerida. Läbirääkimised protokollitakse.
- e) Kliendid esitavad määratud tähtjaks soovi korral täpsustatud hinnapakkumised ning kvaliteedinõuded. Juhul kui ostja kvaliteedinõuded on kõrgemad, eeldatakse kõrgemat hinda.
- f) Toimub teine kaalumine ja tulemuste väljaselgitamine, kusjuures pakutud ostja lao hinna kaal on 90% ning kõigi teiste tingimuste kaal 10%. Uute pakujate (varasem kestvuslepingu kogemus puudub) osas arvestatakse täiendavaks riskimääraks 5%. See tähendab, et hinna mõjususe jääb pikaajaliste klientidega võrreldes väiksemaks.

3) Sihtrühmad

Kliendid:

a) Juriidilised isikud

- Pikaajalised kliendid – sõlmitud lepingud kestvusega üle 1 aasta

- Kliendid – sõlmitud lepingud kuni 1 aastaks
- Potentsiaalsed kliendid – lepinguline suhe puudub, kuid tegelevad metsamaterjali varumise ja/või töötlemisega

b) Füüsilised isikud

4) Tegevused 2011-2014

a) RMK poolt aastas raiutava metsamaterjali ja muude puiduliste saaduste müügi korraldamine (2011-2014).

b) Metsasektori huvirühmade ühise puidumõõtmise ümaralaua töö korraldamine ja tegevuste kavandamine mõõtmispraktika parandamiseks <http://puidumootmine.emu.ee> (2011-2014).

c) Puidu mõõtmise ja kvaliteedi hindamise praktiliste ja kasutajasõbralike juhendmaterjalide loomine (2011).

d) Mõõtmisandmete elektroonilise edastamise juurutamine, paberivaba müügidokumentatsiooni loomine koostöös klientidega (2011-2013).

e) Hakkpuidu ostjate hangetel osalemise põhimõtete täiustamine ning uute müügivõimaluste leidmine (2011).

f) Müügi mahu, -käibe ja -kasumi suurendamiseks lisavõimaluste otsimine ning nende integreerimine RMK müügitegevusega (2012-2013).

g) Kliendi rahuolu-uuringute tellimine koostöös kommunikatsiooniosakonnaga (2012; 2014).

5) Juhtimine

RMK puiduturustuste strateegia väljatöötamise eest vastutab puiduturustuste osakond.

Puiduturustuste osakond teeb koostööd teiste RMK põhitegevusvaldkondadega, et leida parimad lahendused RMK üldiste eesmärkide saavutamiseks.

Puiduturustuste osakonna tulemuste mõõtmiseks kasutatakse RMK arengukavas kirja pandud mõõdikuid.

Jrk nr	Eesmärk	2009	2010	2011	2012	2013	2014
4. 3.1	Müüdava puidu kogus (milj m³)	2,36	2,65	2,75-2,80	2,75-2,80	2,75-2,80	2,75-2,80
4.3.2	Kestvuslepingute osakaal palgi ja paberipuidu osas	79%	80%	85%	85%	85%	85%
4.3.3	Kestvuslepingute osakaal küttepuidu osas	25%	50%	50%	50%	50%	50%
4.3.4	Lõpplaomüügi osakaal	94%	95%	98%	99%	99%	99%
4.3.5	Raidmete, kändude ja võsa müük, sh töödelduna (hakkpuit) (m³)	20 550	100 000	125 000	150 000	150 000	150 000

Lisaks arengukava mõõdikutele annavad tagasisidet RMK kommunikatsiooniosakonna tellitavad regulaarsed uuringud klientide rahulolu kohta.