

Stiprybės, Silpnybės, Galimybės ir Grėsmės kietųjų lapuočių vertės grandinėje Pietų Baltijos regiono šalyse

Pietų Baltijos regionas – nepakankamai naudojamas lapuočių medienos potencialas?

Pietų Baltijos regiono šalys yra apsuptos miškų, kuriuose daugiausia vyrauja plačialapiai medžiai. Šie miškai turėtų pasiūlyti aukštą, bet nepakankamai išnaudotą klestinčios regiono vertės grandinės, paremtos kietųjų lapuočių medienos panaudojimu, potencialą bent jau dėl to, kad pats regionas turi aukštą vietinių rinkų potencialą dėl puikaus jūrų transporto susisiekimo tarp visų sub-regionų.

Šie rezultatai gauti pasitelkus duomenis, gautus bendradarbiaujant su projektu “Hardwoods are good”. Išsamų pranešimą galite rasti projekto tinklalapyje adresu: <http://www.skogsstyrelsen.se/sv/Projektwebbar/Hardwoods-are-good/>

Aspektai, į kuriuos orientuota SSGG (SWOT) analizė

Tam, kad būtų galima suformuoti bazę, dirbančią kad pagerinti regioninį supratimą, regioninį bendradarbiavimą siekiant sukurti regioninę rinką ir vertės grandinę, paremtą kietųjų lapuočių naudojimu, turi būti atsakyta į keletą klausimų. Pagrindinis klausimas yra: ar regione jau yra kažkas panašaus į kietųjų lapuočių medienos grandinę, ar tai yra visiškai nauja idėja? Antra, reikia išsiaiškinti, ar teisingas įspūdis, kad regione esantys miškai siūlo gerą žaliavą, kad būtų galima sukurti regioninę vertės grandinę ar netgi prekės ženką “South Baltic Hardwood” (“Pietų Baltijos kietieji lapuočiai”). SSGG (SWOT) analizėje taip pat įvertinti kokybiškos lapuočių medienos auginimo aspektai, pramonės/perdirbimo mastai, rinkos dalyvių, kurie augina, perdirba ir prekiauja lapuočių mediena bendradarbiavimas, regioninė infrastruktūra, žmogiškieji ištekliai ir ekonomikos galimybės, prekybos mediena struktūros, konkurencija žaliavų rinkoje, miškotvarka, išsilavinimas ir mažų privačių valdų mobilizavimas, medienos transportavimas keliais, darbo sąlygos ir darbo jėgos kompetencijos.

Pagrindinės išvados

Pietų Baltijos regiono šalyse yra geras potencialas vystyti regioninę kietųjų lapuočių medienos rinką, įtraukiant beržus ir kitus lapuočius, pagrinde dėl natūralių sąlygų regione. Reikia papildomai įvertinti, ar perdirbimo pajėgumai regione jau yra orientuoti į regioninės apvaliosios medienos ir kitų perdirbtų produktų naudojimą, ar tai dar reikia paskatinti ir palengvinti. Prekybos ir transporto infrastruktūra Baltijos jūra jau yra plačiai išvystyta. Tačiau išlieka klausimas, ar efektyvūs regioniniai ryšiai tarp pirminių medienos perdirbėjų ir tolimensijų gamintojų yra pakankamai išvystyti, kad būtų galima puoselėti ir skatinti kietųjų lapuočių medienos vertės grandinę.

Tolimesnio lapuočių medienos vertės grandinės vystymo veiksmai

Iš šios analizės galima išskirti keturis pagrindinius veiksmus, kurie gali nurodyti, kaip padėti vystyti kietųjų lapuočių medienos vertės grandinę regione: (1) Populiarinimas ir marketingas, (2) Žaliavų ir galutinių produktų vertės optimizavimas, (3) Palengvinti verslo ryšius ir (4) Kompetencijų vystymas ir inovacijos.

SWOT(SSGG)- Analizė		Vidiniai veiksniai	
		<u>Stiprybės</u>	<u>Silpnybės</u>
		<ul style="list-style-type: none"> • Geros sąlygos augti • Aukštos kokybės medienos potencialas • Puikus ūkininkavimas miške • Puiki infrastruktūra 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaštų struktūra • Žema kvalifikacija • Maži lūkesčiai dėl ekonominio naudingumo • Maži geros kokybės lapuočių kiekiai
Išoriniai veiksniai	<u>Galimybės</u> <ul style="list-style-type: none"> • Greito augimo ir kokybės potencialo panaudojimas • Perdirbimo įmonių plėtra • Specializacija “Kietųjų lapuočių gaminiai” • Regioninis prekės ženklas “Baltic Wood” (“Baltijos mediena”) 	<u>Strateginiai veiksniai Stiprybės-Galimybės</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Skatinti miškų priežiūrą siekiant padidinti medienos kiekį ir kokybę 2. Skatinti naudoti kietuosius lapuočius miško atkūrimui 3. Plėtoti perdirbimo įmonių specializaciją kurti iš kietųjų lapuočių medienos ir didelę galutinę vertę turinčius produktus (pvz.: baldai) 4. Formuoti teigiamą regiono įvaizdį (kraštovaizdis, turizmas) 	<u>Strateginiai veiksniai Silpnybės-Galimybės</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gilinti kompetencijas ir įgūdžius: <ul style="list-style-type: none"> • Kietųjų lapuočių tvarkymo • Efektyvių kirtimo technologijų • Medienos rūšiavimo 2. Įtvirtinti regioninius prekybinius ryšius ir santykius su vartotojais, siekiant užtikrinti, kad gamybinės įmonės gautų pageidaujamą kokybę 3. Reklamuoti kietųjų lapuočių vertingumą (“Baltic Wood”)
	<u>Grėsmės</u> <ul style="list-style-type: none"> • Gamtos apsauga • Estetinė miškų vertė ir turizmas • Didėjantis biokuro poreikis • Kvalifikuotos darbo jėgos trūkumas ateityje 	<u>Strateginiai veiksniai Stiprybės-Grėsmės</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Skatinti moto “apsauga tvarkant” 2. Skatinti žaliavos optimizavimą, kad jis tarnautų tiek biokurai, tiek ir pramoniniam naudojimui 3. Siekiant padidinti darbo vietų miškininkystės sektoriuje patrauklumą vystant rinką didinti įmonių ekonominį gyvybingumą 	<u>Strateginiai veiksniai Silpnybės-Grėsmės</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Skatinti aplinką tausojančias kirtimo technologijas 2. Populiarinti naudą, gaunamą naudojant ir gaminant iš aukštos kokybės medienos, siekiant išlaikyti ir atkurti kietųjų lapuočių miškus 3. Skatinti asortimento ir panaudojimo optimizavimą (iš retinimų galutiniam vartojimui rinktis biokurą, o iš atrankinių kirtimų – kokybišką medieną)