

Wytyczne ceny przy kontraktach dostaw drzewnych.

Przy dojściu do skutku kontraktów dostaw drzewnych, czy to na okres 2 letni czy 3 letni, obie strony napotykają często na nieprzewidywane przeszkody. Wszystko drożeje, jeden dzień nie jest równy pod względem postępującej z dnia na dzień zwyczajki cen drugiemu, a handel drewnem jest narzędziem dzikiej spekulacji.

Przedtem ceny drewna były zależne od popytu i podaży rynku, wysokości ceł i taryfy frachtowej.

Każdy znał tendencje ceny drewna, a niespodzianki były wykluczone.

Dzisiaj władze mieszają się do rynku drzewnego i bądźto bezwiednie bądźto umyślnie działają zwykle na szkodę popytu i podaży.

I tak to rządy przez pozwolenia wywozu i przywozu, zakazy całkowitego wywozu, to znów zezwolenia wywozu, niedostarczanie wozów kolejowych i inne komunikacji szkodliwe zarządzenia, działają raptownie na cenę drewna, gdyż nie można przy takich stosunkach kalkulować, jeśli n. p. taryfa kolejowa podniesie się o 100% lub nagle zostanie zarządzonym zakaz wywozu, albo coś podobnego.

Przez tę więc niepewność ceny rosna.

Również przyczynia się do tego zmienna wartość waluty. Kupiec ze swojej strony, woli dawać cenę rynkową, ponieważ on, jako zawodowy kupiec, odbije sobie prawie każdą stratę spekulacją walutową.

Jednak właściciel lasu, mający zawrzeć taki kontrakt 2 lub 3 letni znajduje się w ciężkiem położeniu co do ceny, biorąc różne czynniki pod uwagę, jak danina, koszta założenia nowego środka transportowego, nowego tartaku — które to koszta właściciel tylko przy dłuższych kontraktach ponosić może.

On więc się pyta: Jak ustalić cenę na pniu przy takich kontraktach?

Stałe ceny za 1 m³ mogą przy dzisiejszych wahanich waluty i ceny drewna łatwo jedną stronę przyprowadzić do ruiny.

Dlatego też powinno się taką cenę ustalić, któraby odpowiadała cenie rynkowej.

Jeśli towar z powodu tego, iż jest bardzo oddalonym od rynku drzewnego lub nie kwalifikuje się co do jakości lub wymiarów, wtedy traci to drewno na popycie.

To samo ma się i z deskami. Jednak miękkie deski zawsze są przedmiotem światowego handlu i mają czy to w porcie, czy na większej stacji węzłowej nie bardzo wahającą się cenę i można przy znajomości tejże i kosztów transportu wyprowadzić cenę loco las.

Koszta produkcji desek równają się cenie loco las + koszta wyróbki + transport do tartaku, cięcie i procent wyróbki desek.

Wartość materiału tartego równa się:

$$\frac{\text{cena loco las} + \text{obróbka} + \text{transport} + \text{cięcie}}{\% \text{ wyróbki desek}} \times 100$$

$$\text{z tego cena na pniu} = \frac{\text{cena desek} \times \% \text{ wyróbki desek}}{100} - (\text{obróbka} + \text{transport} + \text{cięcie}).$$

N. p. 1 m³ desek kosztuje 20.000 Mp., ścinka i obróbka 80 Mp., transport do tartaku 1.500 Mp., cięcie 3000 Mp.; procent zaś wyróbki desek = 60, wtedy cena na pniu równa się $\frac{20.000 \times 60}{100} - (80 + 150 + 3000) = 12.000 - 4.580$ równa się 7420 Mp., za 1 m³.

Jeśli cena desek = 20.000 Mp. loco stacja załadowcza to cena loco las 7420 Mp., to jest 37% ceny desek.

Jeśli cena desek podnosi się do 30.000 Mp., to cena loco las = 11.130 Mp. za 1 m³.

Co do wysokości tego procentu walczy więc sprzedawca z kupującym, który to procent może być rocznie lub półrocznie zmieniany, według zmiany stosunków co do ceny jak i innych okoliczności. Obie strony muszą mieć dokładny obraz kosztów produkcji, transportu i ceny desek jakiegoś wielkiego rynku drzewnego lub giełdy drzewnej, z której przy umówionym procencie można łatwo obliczyć cenę loco las.

Wprawdzie trzeba zwrócić uwagę na to, że procent ten może się zmienić, n. p. przy anormalnej wyższości kosztów transportu lub cięcia w tartaku i t. d., wtedy procent ten musi być na nowo uregulowany.

W każdym razie przy ustaleniu tego rodzaju cen nie będzie prawdopodobnie żadna strona pokrzywdzoną a spadek czy wyższość waluty dotknie obu w równej mierze.

Znowu lepiej jest, jeśli sprzedający przy takich kontraktach by wyzyskać konjunkturę, zastrzeże sobie udział w zysku.

To ma jednak i swoje złe strony, bo sprzedający musi prowadzić osobno rachunki, co tylko jest możliwem przy bardzo wielkich sprzedażach.

Uciążliwość prowadzenia osobnych rachunków, bilansowania i t. d., jest bardzo wielką i dlatego sprzedający powinien zgodzić się tylko wtedy na to, jeśli oprócz udziału w zyskach jeszcze cena loco las ustaloną będzie.

Przy wielkich sprzedażach drzewnych ustalano w najnowszych czasach cenę w obcych silnych walutach. Przez to, jak widzieliśmy, tylko złagodzą trudności walutowe, ale w każdym razie nie uregulowano stosunku między ceną loco las, a ceną rynku.

A gdy jeszcze sprzedający pieniądz ten nie zostawił zagranicą tylko sprowadził do kraju, to wielka część i tej dobrej strony przepada.

Zawsze jednak kombinacja wszystkich wymienionych sposobów zmniejsza niepewność przy takich kontraktach, wyklucza całkowicie spekulacje i stawia kontrakt na solidnem obliczeniu.