

**DARIUSZ ZASTOCKI, LEŚLAW DOBOSZ, TADEUSZ MOSKALIK,  
JAROSŁAW SADOWSKI**

## **Submisja jako forma sprzedaży cennego surowca drzewnego**

Submission sales as a form of valuable timber trade

### **ABSTRACT**

Zastocki D., Dobosz L., Moskalik T., Sadowski J. 2012. Submisja jako forma sprzedaży cennego surowca drzewnego. Sylwan 156 (4): 305-314.

There are various forms of timber sales in the State Forests: auctions, tenders, submission, commission, negotiation, retail, and free-hand. In response to the steadily growing market demand for high quality wood, regular submission sales of valuable timber was launched in Krosno Regional Directorate of the State Forests (RDLP) in 2000. A favourable situation on the timber market at that time contributed to the sale of all offered timber. Since then, an increasing interest in veneer wood, especially of beech, has been observed among companies both in Poland and abroad. The paper presents the results and evaluation of submission sales as a form of valuable timber trade in the years 2000-2009. It also provides an analysis of the revenues obtained from the submission sales compared to the total sale of timber in the territory of Krosno RDLP in individual years. The presented specification from the last decade confirms the right choice of this form of sale in the Krosno RDLP. Thanks to the submission sales, the timber from the Podkarpackie region is highly appreciated in the European and world markets.

### **KEY WORDS**

submission sales, assortment, valuable timber, timber market

### **ADDRESSES**

Dariusz Zastocki <sup>(1)</sup> – e-mail: [dariusz.zastocki@wl.sggw.pl](mailto:dariusz.zastocki@wl.sggw.pl)

Leśław Dobosz <sup>(2)</sup> – e-mail: [leslaw.dobosz@wp.pl](mailto:leslaw.dobosz@wp.pl)

Tadeusz Moskalik <sup>(1)</sup> – e-mail: [tadeusz.moskalik@wl.sggw.pl](mailto:tadeusz.moskalik@wl.sggw.pl),

Jarosław Sadowski <sup>(1)</sup> – e-mail: [jarsadowski@poczta.onet.pl](mailto:jarsadowski@poczta.onet.pl)

<sup>(1)</sup> Katedra Użytkowania Lasu; SGGW; Nowoursynowska 159; 02-767 Warszawa

<sup>(2)</sup> Zespół Szkół Leśnych w Lesku

## **Wstęp**

Rynek drzewny krajów europejskich jest obszarem, na którym mamy do czynienia z bardzo dużą konkurencją wynikającą z różnej polityki sprzedaży i promocji drewna poszczególnych krajów członkowskich Unii Europejskiej spowodowanej zróżnicowaną strukturą własności lasów oraz różnymi zasadami negocjacji.

W Szwecji wpływ na rynek drzewny mają kompanie przemysłowo-leśne, które tworzą sieć nabywców drewna do produkcji celulozy i jednocześnie tworzą sieć sprzedaży drewna wielkometryrowego do przerobu w tartakach [Paschalis-Jakubowicz 1999]. Natomiast zrzeszenia właścicieli lasów przerabiają tylko część surowca, a resztę sprzedają np. tartakom skupującym duże ilości drewna do przerobu, także od mniejszych właścicieli lasów, którzy są wyłącznie sprzedawcami drewna. Negocjacje cenowe dotyczące sprzedaży drewna do produkcji celulozy odbywają się na szczeblu regionalnym między przedstawicielami przemysłu a przedstawicielami

zrzeszeń właścicieli lasów i pozostałych właścicieli lasów co 3-4 miesiące. Ceny na drewno wielkowymiarowe sprzedawane tartakom ustala się indywidualnie ze sprzedającym raz na 3 miesiące.

W Norwegii, podobnie jak w Szwecji, osobno negocjuje się ceny dla drewna wielkowymiarowego i drewna do produkcji celulozy i odbywa się to na szczeblu krajowym, pomiędzy przedstawicielami Norweskiego Przemysłu Zrzeszenia Producentów Celulozy i Papieru oraz Norweskiego Zrzeszenia Przemysłu Tartacznego a dostawcami reprezentowanymi przez Norweski Związek Właścicieli Lasów, Norweskie Zrzeszenie Leśników oraz Norweskie Lasy Państwowe [Paschalis-Jakubowicz 1999]. Negocjacje odbywają się 3-4 razy w ciągu roku z uwzględnieniem zmian cen.

W Finlandii dominują lasy prywatne zrzeszone w stowarzyszenia właścicieli lasów oraz Lasy Państwowe, zarządzane przez Służbę Leśną i Parkową. Największym prywatnym właścicielem lasów jest UPM Forest, który jednocześnie zarządza lasami prywatnych właścicieli i zawiera indywidualne kontrakty z koncernami działającymi na rynku drzewnym [Paschalis-Jakubowicz 1999].

Natomiast w Danii ceny drewna są negocjowane z Duńskimi Lasami Państwowymi, będącymi członkiem Duńskiego Zrzeszenia Leśnego przez Duński Leśny Wydział Handlowy i Duński Przemysł Drzewny [Paschalis-Jakubowicz 1999]. Ustalone ceny na poszczególne sortymenty obowiązują wszystkie jednostki prywatne oraz państwowe i obowiązuje zasada, że wyprodukowane drewno ma być sprzedane jak najlepiej, ale w pierwszej kolejności muszą być zaspokojone potrzeby lokalnych nabywców.

W Niemczech ceny drewna ustalane są indywidualnie w poszczególnych krajach związkowych. Negocjacje cenowe odbywają się raz pod koniec roku i dotyczą roku następnego. Odbywają się między przedstawicielami największych odbiorców drewna a przedstawicielami właścicieli lasów [Paschalis-Jakubowicz 1999]. Ceny są stałe przez cały rok, ale w połowie roku w zależności od sytuacji na rynku drzewnym istnieje możliwość prowadzenia dodatkowych negocjacji. Natomiast mniejsi odbiorcy drewna mogą przystać na wynegocjowane ceny przez wiodących odbiorców lub próbować podpisywać indywidualne kontrakty. Drewno wielkowymiarowe kupowane jest najczęściej przez lokalne tartaki, które prowadzą indywidualne rozmowy z przedstawicielami właścicieli lasów. Sortymenty cenne są najczęściej sprzedawane na aukcjach drewna.

## Charakterystyka rynku drzewnego w Polsce

Rynek drzewny w Polsce opiera się w zdecydowanej mierze (do 99%) o krajową bazę surowcową, kształtowaną przez czynniki wewnętrzne związane ze stanem oraz dynamiką rozwoju gospodarki, która obecnie jest w fazie ożywienia, a także czynniki zewnętrzne powiązane z gospodarką światową. Duże znaczenie dla rynku drzewnego, a także jego przerobów, ma duża aktywność sektora budowlanego, który jest bezpośrednim odbiorcą surowca drzewnego. Ponadto rozwój sektora drzewnego w Polsce umożliwiają fundusze Unii Europejskiej, dzięki którym firmy podnoszą poziom stosowanych technologii, co sprzyja wzrostowi konkurencyjności.

Wprowadzone w Polsce na początku XX wieku zasady w obrocie drewnem okrągłym, zasady rozdzielania pozyskanego drewna oraz klasyfikacje jakościowo-wymiarowe z wieloma zmianami obowiązują do dnia dzisiejszego. Jednym z najważniejszych wydarzeń było wprowadzenie 28 września 1991 ustawy o lasach, która sformułowała cele polskiej gospodarki leśnej z podziałem na ochronę lasów i gleb, zachowanie lasów, a także na produkcję drewna. Kolejnym ważnym krokiem regulującym obrót drewna było Zarządzenie Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 4 marca 1992 w sprawie zasad sprzedaży drewna i prowadzenia działalności marketingowej przez jednostki organizacyjne Lasów Państwowych (LP), które było pierwszym znaczącym aktem porządkującym rynek drzewny [Zarządzenie... 1992].

Po wprowadzeniu podatku VAT LP zostały sobie funkcję nadzorcę, a także pośrednika handlowego, natomiast działalność produkcyjna została zaproponowana Zakładom Usług Leśnych. 16 lutego 1998 Dyrektor Generalny LP wydał zarządzenie, w którym przedstawiono zasady sprzedaży drewna w trybie przetargowym, z pewnymi odstępstwami dla nabywców strategicznych i dla drewna przeznaczonego na rynek wewnętrzny [Zarządzenie... 1998]. Niestety, obowiązujące umowy długoterminowe z odbiorcami strategicznymi zostały anulowane, a podmioty, które chciały nabyć drewno, pozbawiono możliwości negocjacji cen. Dzięki konsultacjom z przedstawicielami wielu segmentów rynku, 30 listopada 2001 wydano kolejne zarządzenie, w którym przyjęto zasadę, że wszyscy nabywcy będą posiadali swobodny dostęp do surowca drzewnego z możliwością zawierania umów długookresowych do 10 lat oraz zezwolono na stosowanie wszelkich form sprzedaży [Zarządzenie... 2001].

Lasy Państwowe dostarczają około 90% drewna okrągłego na rynek krajowy, co stanowi podstawę funkcjonowania narodowego przemysłu drzewnego. Mimo ograniczonej bazy surowcowej, dzięki analizom popytu i podaży na rynku drzewnym, PGL LP wypracowało pewne reguły sprzedaży drewna, które oparte są na zasadach wolnego rynku. Ilość pozyskanego drewna z roku na rok wzrasta, co jednoznacznie wskazuje na rozwój rynku drzewnego w Polsce. Daje się jednak zauważyć, iż mimo ciągłego wzrostu pozyskania drewna, rozmiar popytu nie jest w pełni zaspokojony, co jednoznacznie wpływa negatywnie na rozwój sektorów, które korzystają z niego.

### Zasady podziału rynku drzewnego w Lasach Państwowych

Rynek drzewny jest zróżnicowany w zależności od tego, jakie są metody oraz wielkości przerobu surowca. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wielkość zakupów surowca drzewnego oraz znaczenie dla rynku, rozróżniamy:

- rynek krajowy, gdzie sprzedaż odbywa się na poziomie Dyrekcji Generalnej LP przez negocjacje cenowe z odbiorcami,
- rynek regionalny, gdzie sprzedaż odbywa się na poziomie Dyrekcji Regionalnych LP przez negocjacje cenowe z odbiorcami,
- rynek lokalny, gdzie sprzedaż odbywa się na poziomie nadleśnictw.

Ze względu na rodzaj surowca, który jest wykorzystywany do produkcji, rynek drzewny w Polsce dzielimy na następujące segmenty:

1. Rynek drewna wielkowymiarowego, w którym wyróżniamy:
  - rynek drewna sklejkowego – głównymi odbiorcami drewna są zakłady produkujące sklejkę, a także wyroby oparte na technologii produkcji sklejek,
  - rynek drewna okleinowego – odbiorcami drewna jest niewielka grupa zakładów produkujących okleiny,
  - rynek drewna tartaczego – odbiorcami drewna są tartaki, zakłady produkujące meble, a także zakłady przerabiające surowiec drzewny dla własnych potrzeb,
2. Rynek drewna mało- i średniowymiarowego.

Drewno w LP sprzedawane jest w zależności od sytuacji panującej na rynku w formie aukcji, przetargów, submisji, komisji, negocjacji, sprzedaży detalicznej oraz sprzedaży z wolnej ręki. Jednak najczęściej stosowaną formą sprzedaży przy wysokim popycie a niskiej podaży jest przetarg nieograniczony, który w segmencie rynku lokalnego jest najbardziej rozpowszechniony, przy czym na sprzedawane drewno ustalana jest cena minimalna.

Portal leśno-drzewny jest procedurą przetargu ograniczonego sprzedaży drewna w Lasach Państwowych, prowadzoną w cyklach półrocznych. W 2009 roku stanowiło to 70% ogólnej puli ofertowej dla przedsiębiorców. Sprzedaż drewna organizowana jest przez nadleśnictwa, w których można kupić pozyskane drewno. Minimalna oferta sprzedaży w danej grupie handlowej wynosi 50 m<sup>3</sup>, a ceny drewna w poszczególnych klasach ustalane są jednakowo według przeliczników dla wszystkich nadleśnictw. Głównymi elementami oceny przedstawionych ofert jest wartość zakupu drewna przez nabywcę w roku poprzedzającym we wszystkich jednostkach Lasów Państwowych oraz cena proponowana. Internetowy przetarg na drewno w Portalu Leśno-Drzewnym ma ustalone wagi kryteriów, według których następuje ocena oferty zakupu, tzn. 80% – zaproponowana cena i 20% – wartość zakupów drewna w poprzedzającym okresie rozliczeniowym. Po dokonaniu oceny ofert, przedsiębiorca ma możliwość dokonania zakupu drewna w ilości, jaka jest uzależniona proporcjonalnie od oceny ofert, a po ogłoszeniu wyników w ciągu 30 dni nabywca zobowiązany jest podpisać umowę z jednostką organizacyjną LP.

Systemowe aukcje w aplikacji e-drewno prowadzone są dwa razy w roku. W 2009 roku sprzedano na nich drewno stanowiące 30% ogólnej puli ofertowej przeznaczonej dla przedsiębiorców. Minimalna oferta sprzedaży w danej grupie handlowej także wynosi 50 m<sup>3</sup>. Ilość drewna możliwą do sprzedania w aukcjach e-drewno zwiększa się o drewno niesprzedane w ograniczonym przetargu Internetowym. Drugą formą sprzedaży w aplikacji e-drewno jest aukcja Internetowa, do której mogą przystąpić oprócz przedsiębiorstw także i osoby fizyczne. W tym przypadku do prowadzenia sprzedaży nie tworzy się dodatkowej puli drewna, lecz korzysta się z drewna, które nie zostało sprzedane w aukcjach systemowych, a także wystawia się drewno, które zostało zakontraktowane przez kupujących przez podpisanie umowy i nieodebrane oraz inne drewno, które nie było ujęte w rocznym planie pozyskania, np. zniszczone podczas huraganów, pożarów itp.

Submisja drewna cennego istnieje na polskim rynku drzewnym od czasów przedwojennych. Termin ten wprowadzony do polskiego użytkowania lasu został z języka niemieckiego i oznacza publiczne ogłoszenie oferty w celu znalezienia nabywców, którzy w formie pisemnej zgłaszają swoje propozycje cenowe, akceptując jednocześnie warunki sprzedaży oraz zapłaty za zakupione drewno.

Celem badań było przedstawienie zasad funkcjonowania obrotu surowca drzewnego w PGL LP z szczególnym uwzględnieniem submisji drewna cennego odbywającej się na terenie Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w Krośnie w latach 2000-2009. W pracy została przedstawiona ilość i uzyskane ceny surowca drzewnego przygotowanego do sprzedaży. Analizie poddana została również ilość sprzedanego drewna oraz dochód RDLP w Krośnie po porównaniu cen sprzedaży detalicznej z cenami submisyjnymi poszczególnych sortymentów.

## Materiał i metody

Badania przeprowadzono na terenie Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w Krośnie ze względu na specyfikę położenia i urozmaicenie pod względem siedliskowym, obejmujące lasy górskie (7 nadleśnictw), wyżynne (9 nadleśnictw) oraz nizinne (11 nadleśnictw). Przeciętny wiek drzewostanów wynosi 72 lata. Głównymi gatunkami lasotwórczymi na obszarze RDLP Krosno są sosna (37 834,6 tys. m<sup>3</sup>; 34,9% miąższości), buk (32 473,3 tys. m<sup>3</sup>; 30,1% miąższości) oraz jodła (22 962,3 tys. m<sup>3</sup>; 21,3% miąższości).

Informacje dotyczące sprzedaży drewna zostały zebrane z Systemu Informatycznego Lasów Państwowych. Ponadto zebrano dane dotyczące raportów rocznych pozyskania oraz sprzedaży drewna. Jednocześnie pobrano informacje z raportów rocznych dotyczące zakresu uzyskanych

cen sprzedaży poszczególnych sortymentów w zależności od formy sprzedaży w latach 2000-2009.

Drewno na submisję zostało wstępnie wybrane podczas wykonywania szacunków brakarskich w drzewostanach rębnych objętych obowiązującym planem cięć sporządzonym na podstawie aktualnego operatu urządzania lasu. Jednym z najważniejszych elementów przygotowania surowca drzewnego był jego wybór i odpowiednia manipulacja wykonana przez pracowników prywatnych firm leśnych pod nadzorem pracowników administracji leśnej. Drewno po obejrzeniu i zakwalifikowaniu do sprzedaży podczas submisji jako drewno okleinowe zostało wysłane na składnice submisyjne. Po przywiezieniu zostało przygotowane w taki sposób, aby nabywcy mieli łatwą ocenę jakości surowca. Dokonano tego przez nadanie tzw. wyglądu handlowego, czyli obcięcie napływów korzeniowych i wyrównanie czoła drzew. Bezpośrednio po ułożeniu nastąpił ponowny pomiar, na podstawie którego przygotowane drewno otrzymało numery submisyjne, tzw. losy, następnie sporządzono katalog drewna cennego wystawionego na sprzedaż. Katalog został udostępniony wszystkim zainteresowanym osobom, które mogły dokonywać oględzin, a także złożyć oferty na zakup. Wystawiany surowiec przed sprzedażą jest wyceniany przez pracowników działu marketingu oraz przedstawicieli zainteresowanych nadleśnictw, przy czym cena ta nie jest znana nabywcom. Kolejnym etapem jest sprawdzenie ofert przesłanych przez wszystkich zainteresowanych nabywców oraz ogłoszenie nabywcy, który zaproponował najwyższą cenę za wystawiony asortyment. O wyborze nabywcy decyduje program komputerowy, który działa na zasadzie najwyższa oferowana cena „wygrywa”, a w przypadku istnienia kilku takich samych ofert cenowych system komputerowy losuje nabywcę. W wyjątkowych sytuacjach, gdy pozostaje niewiele surowca z danego nadleśnictwa, drewno może być sprzedane poniżej ustalonej ceny, a decyduje o tym komisja w porozumieniu z zainteresowanym nadleśnictwem. Według obowiązujących zasad sprzedaży drewna na submisji każda sztuka drewna wystawionego powinna być obejrzana oraz zaakceptowana przez kupującego, a po zakończeniu submisji reklamacje nie są uwzględniane. Wszelkie informacje o cenach oraz nabywcach przekazywane są drogą elektroniczną. Natomiast w ciągu siedmiu dni od daty submisji Dyrektor Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych podpisuje w imieniu nadleśnictw umowy z kontrahentami, którzy dokonali zakupu drewna.

## Wyniki i dyskusja

W latach 2000-2009 w popycie na drewno cenne przeważały gatunki liściaste – buk i jawor. Wynika to z między innymi ze struktury gatunkowej drzewostanów karpackich, podaży tych gatunków na rynek z planowanych pozycji cięć oraz popytu na surowiec drzewny.

Na terenie RDLP Krosno gatunkiem najczęściej sprzedawanym w latach 2000-2009 był buk, który jest najczęściej wykorzystywany przez przemysł okleiniarski. W 2001 roku sprzedano największą ilość buka w ogólnej masie sprzedanego drewna i wyniosła ona 1846 m<sup>3</sup>, co stanowiło 75,3% ogólnej ilości sprzedanego surowca drzewnego w tym roku (tab. 1). W pozostałych latach popyt na drewno bukowe był także największy, a procentowy udział sprzedanego drewna bukowego w ogólnej ilości sprzedanego drewna na submisji w danym roku wahał się od 46,1% w 2008 roku do 71,7% w 2000 roku. Wyjątkiem natomiast jest rok 2009, w którym sprzedano tylko 77 m<sup>3</sup> drewna bukowego, co stanowiło zaledwie 8% ogólnej ilości sprzedanego drewna.

W latach 2000-2001 gatunkiem, na który odnotowano duży popyt na submisji, była olsza czarna, której udział procentowy w sprzedanej ilości cennego surowca drzewnego wyniósł w tych latach odpowiednio 15,6 i 9,4% (tab. 1). W kolejnych latach olsza została wyparta przez inne gatunki, ale jej udział w ogólnej masie sprzedanego drewna zawierał się w przedziale od 5,1 do 12,2%.

Tabela 1.

Udział poszczególnych gatunków na submisji drewna cennego organizowanej na terenie RDLP w Krośnie w latach 2000-2009  
Share of individual valuable wood species in the submission sales held in the Krośno RDSF in 2000-2009

Gatu- nek	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2000-2009	
	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%	m <sup>3</sup>	%
Buk	829	71,7	1846	75,3	934	65,2	1049	48,5	1343	48,5	1290	61,1	1231	56,3	1101	48,7	1131	46,1	77	8,0	10831	55,0
Brzoza	14	1,2	70	2,9	61	4,3	17	0,8	78	3,1	102	4,8	131	6,0	90	4,0	113	4,6	-	-	676	3,4
Czeresnia	1	0,1	8	0,3	9	0,6	34	1,6	43	1,6	33	1,6	67	3,1	66	2,9	39	1,6	34	3,5	334	1,7
Dąb	76	6,6	181	7,4	58	4,1	157	7,3	217	7,3	143	6,8	217	9,9	451	19,9	553	22,6	467	48,4	2520	12,8
Dąb czerwonny	-	-	6	0,2	-	-	-	-	3	0,1	2	0,1	5	0,2	4	0,2	51	2,1	35	3,6	106	0,5
Jesion	-	-	9	0,4	17	1,2	28	1,3	46	1,8	12	0,6	12	0,5	31	1,4	43	1,8	91	9,4	289	1,5
Jawor	8	0,7	82	3,3	208	14,5	591	27,3	584	23,3	384	18,2	388	17,7	386	17,1	332	13,5	157	16,3	3120	15,8
Klon	-	-	2	0,1	9	0,6	9	0,4	8	0,3	5	0,2	11	0,5	6	0,3	7	0,3	8	0,8	65	0,3
Lipa	-	-	-	-	1	0,1	9	0,4	-	-	4	0,2	-	-	-	-	2	0,1	-	-	16	0,1
Modrzew	-	-	2	0,1	-	-	2	0,1	14	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	0,1
Olśza czarna	181	15,6	231	9,4	134	9,4	264	12,2	165	6,6	135	6,4	112	5,1	124	5,5	174	7,1	74	7,7	1594	8,1
Orzech	-	-	1	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,0
Osika	-	-	1	0,0	1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,0
Sosna	48	4,1	13	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	61	0,3
Wiąz	-	-	-	-	-	-	4	0,2	5	0,2	3	0,1	13	0,6	4	0,2	7	0,3	21	2,2	57	0,3
Suma	1157	100	2452	100	1432	100	2164	100	2506	100	2113	100	2187	100	2263	100	2452	100	964	100	19690	100

Od początku organizowania submisji drewna cennego popularnym surowcem jest drewno dębowe, a jego procentowy udział w ogólnej podaży wyniósł od 4,1% w 2002 roku do 48,4% w 2009 roku (tab. 1). W latach 2006-2008 dąb wykazuje wyraźny wzrost ilości sprzedawanego drewna, co spowodowane było płynnym wzrostem średniej ceny w latach 2001-2007 oraz popytem na drewno dębowe.

Zapotrzebowanie na drewno jaworowe gwałtownie rosło w latach 2000-2004 (około 600 m<sup>3</sup> sprzedawanego drewna rocznie), po czym spada i utrzymuje się na równym poziomie przez cztery kolejne lata. Natomiast w 2009 roku popyt na drewno jaworu był niewielki, ponieważ sprzedano tylko 157 m<sup>3</sup> drewna, co stanowiło 16,3% ogólnej ilości sprzedanego drewna na submisji w tym roku (tab. 1). Drewno jaworowe jest bardzo cenne m.in. ze względu na występowanie w tym gatunku tzw. drewna rezonansowego wykorzystywanego głównie do produkcji instrumentów muzycznych.

W latach 2000-2008 na submisji występowało także drewno brzoźowe, a jego udział zawierał się w przedziale od 0,8% w 2003 roku do 6,0% w 2006 roku (tab. 1).

Bardzo dużym zainteresowaniem uczestników submisji drewna cennego organizowanej na terenie RDLP Krosno cieszy się drewno jesionowe i czereśniowe, które zawsze występuje w niewielkiej ilości. Jego procentowy udział w sprzedaży ulegał z roku na rok zwiększeniu i w 2009 roku wyniósł odpowiednio 9,4 i 3,5%. Sporadycznie na submisji drewna cennego wystawiane jest drewno takich gatunków jak dąb czerwony, klon, lipa, modrzew, orzech oraz wiąz. Są one chętnie kupowane przez nabywców. Na submisji drewna cennego jest drewno cieszące się dużym zainteresowaniem kupujących, a niekoniecznie najwyższej jakości. Do takich gatunków cieszących się początkowo sporym zainteresowaniem zaliczyć możemy sosnę oraz osikę, które występowały na pierwszych submisjach w RDLP Krosno, ale ze względu na to, że nie znalazły w późniejszym okresie zainteresowania nabywców, nie zostały wystawione na kolejnych submisjach.

Ogółem na submisji drewna cennego organizowanej przez RDLP Krosno w latach 2000-2009 sprzedano 19 690 m<sup>3</sup>, z czego najwięcej, bo 2506 m<sup>3</sup>, w 2004 roku, natomiast najmniej – w 2009 roku (964 m<sup>3</sup>; tab. 1). Zdecydowanie dominuje drewno bukowe, którego sprzedano 10 831 m<sup>3</sup>, czyli 55% ogólnej ilości sprzedanego drewna. Natomiast całkowita ilość sprzedanego drewna jaworowego i dębowego kształtowała się na podobnym poziomie i wyniosła 3120 i 2520 m<sup>3</sup>, co stanowiło odpowiednio 15,8 i 12,8% ogólnej masy sprzedanego surowca. Udział pozostałych gatunków sprzedanych na submisji był zdecydowanie mniejszy (tab. 1).

Dysproporcja w ilości sprzedanego drewna w roku 2000 oraz 2009 i w pozostałych latach wynika z tego, że w roku 2000 dokonywano submisji „pilotażowej”, a w roku 2009 wystąpiła dekoninktura na drewno bielaste, spowodowana między innymi zmianą mody w przemyśle meblarskim oraz panujący na świecie kryzys finansowy. Dodatkowy wpływ na ten stan rzeczy miał fakt napływu tańszego surowca z krajów bałkańskich, takich jak Rumunia czy Jugosławia.

W uzyskanych przychodach ze sprzedaży drewna podczas submisji zachodzą duże różnice, mimo iż średnia cena drewna kształtuje się na zbliżonym poziomie. Najniższą średnią cenę za drewno sprzedane na submisji zanotowano w 2001 roku i wyniosła ona 814 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast najwyższą wartość uzyskano w 2007 roku, gdy cena wyniosła 1303 zł/m<sup>3</sup>. Przeciętna cena, którą uzyskano w całym analizowanym okresie wyniosła 1102 zł/m<sup>3</sup>. Średnia cena uzyskana z drewna sprzedanego ogółem w porównywalnym okresie dla całej RDLP w Krośnie wyniosła 227 zł/m<sup>3</sup> (tab. 2).

Najwyższy przychód ze sprzedaży drewna cennego podczas submisji uzyskano w 2004 roku, kiedy wyniósł on 3 085 462 zł. Jednocześnie średnia cena drewna w tym roku nie była ceną

najwyższą. Najniższy uzyskany przychód wynoszący 1 203 159 zł osiągnięto w 2009 roku. W tym przypadku nie bez znaczenia jest fakt, że do sprzedaży przygotowana została najmniejsza ilość drewna, a jednocześnie średnia cena była jedną z najwyższych w historii. Sumarycznie w latach 2000-2009 za sprzedany surowiec drzewny na organizowanych submisjach uzyskano 21 635 057 zł (tab. 2). Drewno sprzedawane na submisji drewna cennego stanowi zaledwie 0,2% w ogólnej ilości sprzedanego surowca, a uzyskany przychód stanowi 2,36% całkowitej kwoty uzyskanej ze sprzedaży drewna. Bez wątpienia jest to pozytywnym efektem ekonomicznym odbywającej się na terenie RDLP w Krośnie submisji drewna cennego.

Dodatkowo, właściwa ocena wyników przeprowadzonych submisji powinna być zbadana pod kątem zalet i wad dla nabywcy oraz sprzedawcy, aby możliwe było podsumowanie zasad-

**Tabela 2.**

Sprzedaż drewna, średnia cena oraz wartość submisji i sprzedaży drewna ogółem w RDLP Krosno w latach 2000-2009

Quantity of sold timber, average price and revenues obtained from the submission sales and total sales held in Krosno RDSF in years 2000-2009

Rok	Cecha	Submisja	Sprzedaż ogółem
2000	miąższość [m <sup>3</sup> ]	1 157	723 502
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 046	190
	wartość [zł]	1 210 126	137 449 877
2001	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 452	603 907
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	814	192
	wartość [zł]	1 997 400	116 196 006
2002	miąższość [m <sup>3</sup> ]	1 432	643 494
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 013	178
	wartość [zł]	1 450 337	114 612 603
2003	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 164	677 739
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 135	173
	wartość [zł]	2 456 140	116 958 431
2004	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 506	721 850
	średnia cena	1 231	508
	wartość [zł]	3 085 462	133 228 413
2005	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 113	311 120
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 067	213
	wartość [zł]	2 254 005	66 253 591
2006	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 187	313 434
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 068	203
	wartość [zł]	2 336 446	63 658 796
2007	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 263	336 572
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 303	217
	wartość [zł]	2 948 046	73 046 143
2008	miąższość [m <sup>3</sup> ]	2 452	312 398
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 099	222
	wartość [zł]	2 693 935	69 205 938
2009	miąższość [m <sup>3</sup> ]	964	156 850
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 248	176
	wartość [zł]	1 203 159	27 658 997
2000-2009	miąższość [m <sup>3</sup> ]	19 690	4 800 866
	średnia cena [zł/m <sup>3</sup> ]	1 102	227
	wartość [zł]	21 635 057	918 268 795



ności organizowania takiej metody sprzedaży drewna. Do pozytywnych dla kupca aspektów wynikających z organizacji tej formy sprzedaży drewna można zaliczyć możliwość zakupu dużej ilości wyselekcjonowanego drewna znajdującego się w jednym miejscu, które można wstępnie ocenić pod względem jakości oraz podać cenę maksymalną na oferowane drewno. Natomiast wśród warunków nieatrakcyjnych dla kupca wymienić należy wysoką cenę zakupu, której nie można weryfikować w konfrontacji z innymi oferentami przy dużej konkurencji oraz płatność przed odbiorem surowca. Jednocześnie do czasu ogłoszenia wyników kupujący nie ma pewności, czy zaofferowana cena na daną sztukę drewna jest ceną najwyższą i co za tym idzie nie ma pewności zakupu.

Korzyścią wynikającą z organizacji submisji dla sprzedawcy jest sprzedaż w ciągu jednego dnia dużej ilości drewna po wysokiej cenie, przy jednoczesnym zapewnieniu bezpieczeństwa zakończenia transakcji wynikającego z regulaminu submisji, a polegającego na dokonaniu płatności przez kupujących przed odbiorem drewna oraz na braku możliwości reklamacji zakupionego drewna. Utrudnieniem jest natomiast duża prącochłonność związana z odpowiednim wyborem drewna w lesie, jego dowozem na składnicę oraz odpowiednim przygotowaniem do wglądu, co musi być wykonane w krótkim czasie. Wszystkie te prace powodują generowanie dodatkowych kosztów związanych z przygotowaniem submisji, przy czym należy pamiętać, że nie wlicza się do nich czasu pracy pracowników administracji leśnej.

Submisja drewna cennego przynosi dużo korzyści dla gospodarki Lasów Państwowych. Wybrana forma sprzedaży drewna została zaakceptowana przez nabywców, którzy są z niej zadowoleni, a oferowany surowiec drzewny jest coraz lepszej jakości. Jednocześnie poprzez wieloletnie doświadczenie związane z przygotowywaniem poszczególnych etapów submisji poprawiła się jakość kontraktów handlowych, pozyskano nowych klientów, wypromowano lokalny surowiec drzewny nie tylko na rynek regionalny, ale także na rynek światowy.

## Wnioski

- ✦ Na submisjach drewna cennego organizowanych przez RDLP Krosno w latach 2000-2009 sumarycznie sprzedano 19 690 m<sup>3</sup> drewna, z czego drewna bukowego było 10 831 m<sup>3</sup>, co stanowiło 55% ogólnej masy surowca. Dużym zainteresowaniem kupujących cieszyło się także drewno jaworowe i dębowe, którego sprzedano w ilości kształtującej się na podobnym poziomie i wynoszącej 3120 i 2520 m<sup>3</sup>, co stanowiło odpowiednio 15,8 i 12,8% ogólnej masy sprzedanego surowca drzewnego. Natomiast najmniejsza podaż występowała w przypadku drewna jesionowego i czereśni ptasiej, którego od początku trwania submisji sprzedano odpowiednio 289 i 334 m<sup>3</sup>, co stanowiło 1,5 i 1,7% ogólnej sprzedaży.
- ✦ Uzyskana średnia cena za surowiec sprzedany na submisji drewna cennego w RDLP Krosno wyniosła 1102 zł/m<sup>3</sup>, przy 227 zł/m<sup>3</sup> w przypadku drewna sprzedanego w tym samym okresie ogółem w RDLP. Najniższą średnią cenę stwierdzono w 2001 roku i wyniosła ona 814 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast najwyższą średnią cenę uzyskano na submisji organizowanej w 2007 roku i wyniosła ona 1303 zł/m<sup>3</sup>.
- ✦ Drewno sprzedane na submisji w latach 2000-2009 stanowiło 0,2% sprzedaży ogólnej RDLP Krosno w tym czasie, natomiast przychód z niego uzyskany wyniósł 21 635 057 zł, co stanowiło 2,4% przychodów dyrekcji. Świadczy to o istotnej roli organizowanej submisji drewna cennego, pozwalającej na uzyskanie pozytywnych efektów ekonomicznych.

## Literatura

Paschalis-Jakubowicz P. 1999. Opracowanie zasad ekonomicznej efektywności sprzedaży drewna. Raport z badań KUL WL SGGW, Warszawa.

Zarządzenie nr 4 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 4 marca 1992 w sprawie zasad sprzedaży drewna i prowadzenia działalności marketingowej przez jednostki organizacyjne Lasów Państwowych. 1992. DGLP, Warszawa.

Zarządzenie nr 5 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z dnia 16 lutego 1998 r w sprawie zasad sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe. 1998. DGLP, Warszawa.

Zarządzenie nr 91 Dyrektora Generalnego Lasów Państwowych z 30.11.2001 w sprawie prowadzenia sprzedaży drewna w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe. 2001. DGLP, Warszawa.

## SUMMARY

### Submission sales as a form of valuable timber trade

There are various forms of timber sales in the State Forests: auctions, tenders, submission, commission, negotiation, retail, free-hand. Submission sales of valuable timber is a specific form of sale launched in the territory of the Krosno RDLP in 2000 in response to the steadily growing demand for high quality wood, especially beech veneer wood among companies both in Poland and abroad.

This paper presents an analysis of the revenues obtained from sales in the submission compared to the total sale of timber in the territory of the Krosno RDLP in the years 2000-2009. The submission sale proved to be a right decision. Thanks to this form of sale, the timber from the Podkarpacie region is highly appreciated in the European and world markets.

The analysis of the results for the whole analysed period indicates that the prices obtained from timber sales in the submission for different species never remain at the same level. Timber price largely depends on the fashion in the furniture industry, trends in the timber market and demand for that type of wood. At the same time, timber sales in the submission generate profit to the State Forests, and the chosen form of timber sale has been accepted by the buyers because of, *inter alia*, the increasing quality of the offered timber. Many-years' experience relating to the preparation of various submission stages has contributed to the improvement of the transparency (for both parties) of commercial contracts, acquisition of new customers and promotion of local timber on both the regional and world markets.