

Z tegorocznych sprzedaży.

Jednym z najważniejszych i najtrudniejszych zadań leśnika jest dobre spieniężenie rocznej produkcji.

Jest ono bardzo ważnem tak ze względów ogólnokrajowych, jak i osobistych, trudnem zaś wobec zupełnego prawie braku wszelkich danych i wiadomości odnoszących się do cen, jakiebymy za drewno uzyskać mogli.

Ceny targowe, uwidocznione w pismach fachowych, odnoszą się tylko do pewnych danych rynków zbytu i do produktów już przerobionych.

Z danych tych wykalkulować choćby w przybliżeniu tylko cenę, jaką za daną partję dębów uzyskać można w lesie, jest bardzo trudno. A jednak musimy cenę tę oznaczyć, gdyż tylko cena loco las jest dla nas miarodajną. Radzimy więc sobie jak możemy i umiemy.

Jeśli traktujemy z kupcami wprost, wtedy stawiamy cenę ile możności wysoką, aby było z czego spuścić, przy licytacyach zaś zaczynamy od cen bardzo niskich; obie wyśrodkowane w przybliżeniu na podstawie dawniejszych sprzedaży u siebie lub w sąsiedztwie dokonanych. W pierwszym wypadku targujemy się do upadłego, w drugim żyjemy aż do chwili przeprowadzenia licytacyi, w ciągłej trosce i obawie, w obu zbywamy towar wartościowy prawie z reguły za śmiesznie niską cenę i oddajemy go w ręce spekulantów, którzy obracają potem grosz nasz, nieraz podstępem nam wydarty, na wywłaszczanie braci naszej z ich ojcowizny.

Dziś jeszcze często, słyszeć możemy o sprzedażach, przy których pośrednik zarabia po 10 a nawet 20 koron, na jednej sztuce dęba.

Wszyscy to widzimy, wszyscy czujemy dobrze, że tak dalej iść nie może, że obowiązku naszego, niedopuszczenia do marnowania bogactwa kraju, należycie wypełnić nie możemy, że wobec znacznego podwyższenia cen robocizny musimy zwiększyć dochody z lasu, gdyż inaczej ani o racjonalnem prowadzeniu kultur i pierwszych czyszczeń, do których zwykle dopłacać trzeba, ani o polepszeniu doli urzędników i straży, marzyć nam nawet nie wolno; widzimy jednak równocześnie,

że nas nie stać jeszcze niestety na to, coby właściwie uczynić wypadło, na przerobienie surowego materiału na produktu handlowe we własnym zakresie i zbywanie produktów wprost pierwszemu odbiorcy. Do tego przyjść musi i przyjdzie w niedalekiej już przyszłości. Na razie możemy jednak wyrazić tylko życzenie: daj Boże! jak najrychlej! daj Boże by chwila ta nie zastała nas nieprzygotowanych! i starać się w inny sposób uzyskać jak najwyższą cenę za drzewostany, które zbyć musimy.

Jedyną drogą do tego celu wiodącą, jest zaznajomienie się gruntowne z ogólną sytuacją handlową i wykorzystanie jej. A więc: zapoznanie się z fluktuacją cen drewna, utrzymanie jej w ciągłej ewidencji, zapoznanie się z dokonaniem już sprzedażami, założonymi świeżo firmami, upadkami firm, jednym słowem wyrobienie sobie własnego na daną kwestyę poglądu, na podstawie faktów i spożytkowania tych wiadomości u siebie.

W kierunku tym trzeba pracować nietylko bezpośrednio przed sprzedażą, lecz ciągle, tak, by można każdej chwili uprzytomnić sobie sytuację targową produktu, o który nam specjalnie chodzi i wybrać do spieniężenia chwilę najodpowiedniejszą.

W roku bieżącym wywołany brakiem gotówki upadek firm drzewnych, nader utrudniony kredyt i bardzo niepewne konjunktury handlowe, zniewalają kupców do zachowania wszelkich ostrożności w zakupach i ograniczenia się do zakupna koniecznego, na który mają już zbyt zapewniony. Speculanci drogo opłacili na Węgrzech chęć zrobienia w szybkim tempie majątku.

Bardzo też trudno w tym roku zbyć drewno materiałowe, szczególnie dęby, choć z drugiej strony ceny krągłej dębiny nietylko nie spadają, lecz rosną. Przypuszczam więc, że nie wszystkie jeszcze partye do sprzedaży wyznaczone, sprzedano.

Wobec tego sędzę, że nie zapóźno jeszcze dojdzie do rąk szanownych kolegów wiadomość o wyniku sprzedaży w lasach tutejszych.

Dębny.

(Waluta koronowa)

L. p.	Rewir	Powiat	Rodzaj wyrębu	Granice średnie	Średnia średnica c/m	% masy ogóln.					Cena uzyskana				oddal. od kolej. km	Robocizna			Cena loco las					
						I	II	III	Szczap	Oblak	Gazek.	za 1 szt	za 1 m ³	za 1 cm		% ceny	Drog przyw.	go-ścińc.	ciągl.	piesz.	za 1 mp	1 mp	1 mp gałę	
1.	Bartatów	Gródek	przygot.	27 — 64	43	10	27	23	13	12	6	33.63	15.48	78	82	1	6	3.60	1.10	0.50	6	3		
2.	Dunaj. I.	Przemysł.	część	46 — 97	64	41	24	6	16	9	4	56.95	14.07	89	67	6	26	2.40	0.80	"	5	2.50		
3.	"	"	"	50 — 90	65	61	6	5	14	10	4	72.45	14.49	111	63	5	26	"	"	"	"	"		
4.	"	"	"	38 — 80	58	42	24	9	12	9	4	44.73	13.86	77	63	2	26	"	"	"	"	"		
5.	Dunaj. II.	"	"	53 — 92	75	61	14	3	8	10	4	69.36	15.64	92	68	1	24	3.40	"	"	"	"		
6.	"	"	"	53 — 94	69	59	9	7	12	10	3	65.93	15.64	95	68	1	24	"	"	"	"	"		
7.	Konkoln.	Rohatyn	"	30 — 92	59	43	8	6	29	10	4	37.17	9.45	63	63	2	6	"	"	"	"	"		
8.	Podusuw	Przemysł.	"	34 — 96	60	49	13	0	14	10	4	50.40	13.23	84	63	5	27	2.40	0.70	"	3.50	2.		
9.	"	"	"	36 — 104	67	59	8	7	13	9	4	61.64	13.86	92	63	3	27	"	"	"	"	"		
Przebiegnię.					60	47	15	8	16	10	4	50.57	13.52	81	65.68									
						70%			26%															
10	Bartatów	Gródek	czysty	24 — 63	43	55	16	5	12	7	5	18	10.29	37	88	2	6	3.60	1.10	0.40	3.50	1.50		
						76%																		
B u k i.																								
11	Dunaj II.	Brzeżany	część	.4 — 100		84	10	6				8.34				5	24	3.40	0.80	0.50	8.—	3.—		

W r. b. sprzedałem dęby 3 kupcom.

Pierwszy (poz. tab. 1) podał cenę za 1 m^3 drugi za sztukę przeciętną z 3 działów (poz. 2, 5 i 6) trzeci zaś cenę za 1 cm. średnicy (3, 4, 7, 8 i 9)

Przypuszczam, że i szanowni Koledzy nie zdołają uniknąć podobnych przyjemnie urozmaiconych sprzedaży, dlatego podaję w tabeli i ceny według sposobu kupowania. Pomieszczam w niej również cenę uzyskaną w procentach ceny szacunkowej, otrzymanej na podstawie rzeczywistych cen miejscowych uzyskanych w sprzedażach drobnych, po strąceniu kosztów wyrobki. Oznaczenie tych procentów oddaje nam bardzo dobre usługi przy targach z kupcami, gdy niema najczęściej czasu na ściślejsze obliczanie i pozwala szybko w każdej sytuacji się zorientować.

W rębach częściowych wyrobka i wywóz odbywać się może naturalnie tylko przy dostatecznej ilości śniegu. Warunek ten uważają kupcy za bardzo uciążliwy, oswajają się z nim jednak bez trudności, gdy się przekonują, że przy należytych rozkładzie pracy nie zwiększają się koszty wyrobki i wywozu o tyle o ile liczyli.

Nadmieniam jeszcze, że otrzymałem również jedno zgłoszenie na kloce dębowe do tartaku od 35 cm. średnicy bez kory po 30 K. za jeden m^3 loco las przy poz. tab. 3 i odziomki dębowe 27 m. dł. na długie klepki po 40 K. i m^3 bez kory przy poz. 2, 6, 8 i 9. Cieszyłbym się bardzo gdyby notatka ta dopomogła do uzyskania lepszej ceny sprzedażnej i zachęciła szanownych Kolegów do ogłoszenia w „Sylwanie“ wyników sprzedaży w swoich lasach. Gdyby się dało choćby tylko 50 h. na 1 m^3 materiału uzyskać więcej, to corocznie przysporzyłoby się krajowi prawie 2 miliony koron! A ileż to razy jeszcze po 50 h. możnaby na 1 m^3 uzyskać więcej!

Parasiewicz.