

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

## **Wyniki submisji drewna cennego na przykładzie RDLP Krosno**

Submission sale of valuable wood on the example of the Krosno Regional Directorate of the State Forests

### **ABSTRACT**

Zastocki D., Dobosz L., Moskalik T., Sadowski J. 2012. Wyniki submisji drewna cennego na przykładzie RDLP Krosno. Sylwan 156 (7): 483-493.

Sale of valuable wood assortments in the State Forests takes place in submissions and other forms of timber sale. In response to the growing demand for a specific timber, the forest administration of the Krosno Regional Directorate of the State Forests (RDSF) offers customers the ever-increasing amount of high-quality wood for sale in the submission. This has resulted in an increased interest in purchases of large amounts of wood in one place to be processed by veneer wood companies, and at the same time contributed to the promotion of the Podkarpacie region.

The paper presents sale results and prices of veneer wood obtained in submissions and in other forms of sale in the territory of the Krosno RDSF in the years 2000-2009. A detailed analysis of the value of sales of valuable wood in submissions and in other forms of sale in individual years allowed to draw conclusions confirming the correctness of the decisions made in choosing such forms of timber sale.

### **KEY WORDS**

submission, assortment, valuable wood, timber market, Poland

### **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; al. Jana Pawła II 1; 38-600 Lesko

## **Wstęp**

Ustawa o lasach [1991] nakłada na Lasy Państwowe wiele zadań, które realizowane są za pomocą systemu samofinansowania działalności. Większość wydatków, jakie tworzą Lasy Państwowe, pokrywana jest z własnych dochodów, natomiast ewentualne niedobory finansowe, jakie powstają w niektórych nadleśnictwach, pokrywane są przez istniejący system wewnętrznej alokacji dochodów, tzw. Fundusz Leśny.

Rynek drzewny jest bardzo nietypowy. Co prawda spełnia kryteria definicji, czyli kreuje zachowania ekonomiczne odbiorców i dostawców, które podlegają procesowi wymiany dóbr, jednak wymiana sortymentu drzewnego uwarunkowana jest potrzebami i zasadami ekologicznymi hodowli lasu, a nie tylko czynnikami ekonomicznymi, które wpływają na podaż. Równie ważny jest eksport drewna, w którym szczególnie miejsce zajmuje eksport mebli i papieru. Natomiast kupujących drewno w Polsce możemy podzielić na odbiorców zagranicznych, krajo-

wych, regionalnych oraz lokalnych, z czego największe znaczenie mają odbiory regionalni. System ten wprowadzony został w 1991 roku i do tej pory cieszy się powodzeniem nie tylko w kraju, ale także w Europie. Większość kosztów tworzonych przez Lasy Państwowe finansowana jest poprzez sprzedaż drewna. Jednak z powodu coraz szybszego rozwoju Lasy Państwowe musiały wypracować nowe mechanizmy sprzedaży drewna, które oparte zostały na nowoczesnym marketingu. W związku z tym powstało kilka metod sprzedaży, z których na szczególną uwagę zasługują aukcje, licytacje oraz przetargi na drewno, będące od 1998 roku procedurą powszechnie obowiązującą w Lasach Państwowych.

Najbardziej znane są submisje na drewno cenne, których organizacja wymaga dużego nakładu czasu, co związane jest z wyjątkową specyfiką produktu, a także ze skomplikowaną oraz pracochłonną procedurą ich przygotowania. Pomimo tego, ze względu na prestiż i uzyskiwane ceny za sprzedawany surowiec drzewny, coraz więcej RDLP decyduje się organizować submisje. Jedną z pierwszych była RDLP w Krośnie. Termin submisja 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. Pierwszy przetarg na drewno cenne został w RDLP Krosno zorganizowany w 2000 roku i z roku na rok zyskuje na popularności. Dzięki organizowanym przetargom, oprócz korzyści ekonomicznych, Lasy Państwowe promują na cały świat polską gospodarkę leśną, a także regiony, z których drewno pochodzi.

Celem pracy była szczegółowa analiza cen poszczególnych gatunków oferowanych na submisji drewna okleinowego odbywającej się na terenie RDLP Krosno w latach 2000-2009 i porównanie ich z cenami uzyskanymi na taki sam surowiec drzewny sprzedawany poza submisją. Na tej podstawie wyciągnięto wnioski dotyczące trafności podjętych decyzji z uzyskanych korzyści finansowych wynikających z takiej formy sprzedaży drewna.

## Material i metody

Informacje o ilości sprzedanego drewna i cenach uzyskanych na submisji zebrano z raportów rocznych RDLP w Krośnie dotyczących pozyskania oraz sprzedaży drewna, a także z raportów rocznych z zakresu uzyskanych cen sprzedaży poszczególnych sortymentów w zależności od formy sprzedaży w latach 2000-2009.

Po wybraniu drewna odpowiednio wymanipulowanego, zostaje podjęta decyzja o zakwalifikowaniu go do sprzedaży podczas submisji, po czym zostaje ono wysłane na składnice submisyjne. Drewno po nadaniu tzw. wyglądu handlowego zostaje odpowiednio ułożone i pomierzone. Tak przygotowane drewno otrzymuje numery submisyjne, tzw. losy. Następnie sporządza się katalog drewna cennego przeznaczonego do sprzedaży. Drewno można oglądać i jednocześnie składać oferty na zakup przez około 8-9 dni przed rozpoczęciem submisji. Po wprowadzeniu do bazy komputerowej wszystkich ofert zebranych od potencjalnych nabywców, wygrywa ten, który zaproponował najwyższą cenę, po czym w ciągu siedmiu dni podpisuje stosowną umowę z Dyrektorem Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych i po zapłacie odbiera drewno.

## Wyniki

Analizując ceny uzyskane na submisji drewna cennego organizowanej przez RDLP w Krośnie w latach 2000-2009 stwierdzono, że dla głównych gatunków, takich jak buk, brzoza, jawor oraz olsza czarna, najniższe ceny zanotowano w 2006 roku i wyniosły one od 109 zł/m<sup>3</sup> dla jaworu do 166 zł/m<sup>3</sup> dla olszy czarnej. Natomiast najniższą cenę za drewno dębowe uzyskano w 2003 roku i wyniosła ona 400 zł/m<sup>3</sup>. Za drewno czereśni, wiązu oraz dębu czerwonego najniższe ceny uzyskano w 2009 roku i wyniosły one odpowiednio 150 i 459 zł/m<sup>3</sup>. Drewno jesionowe osiągnęło

najniższą cenę w 2007 roku i wyniosła ona 335 zł/m<sup>3</sup>, natomiast drewno klonowe najmniej, bo 304 zł/m<sup>3</sup>, kosztowało w 2004 roku. Sporadycznie pojawiające się na submisji drewna cennego w początkowych latach drewno osiki najmniej kosztowało w 2002 roku, a sosny – w 2000 roku. Uzyskana cena wyniosła odpowiednio 210 i 170 zł/m<sup>3</sup> (tab. 1). Można zauważyć znaczną dysproporcję cen drewna uzyskanych podczas submisji i zaobserwować, iż minimalne ceny nigdy nie utrzymują się na podobnym poziomie podczas analizowanego okresu, tylko ulegają wahaniom i osiągają wartość jako ceny minimalne od 3 do 4 razy wyższą.

Najniższą średnią cenę drewna cennego dla buka, czyli dla gatunku cieszącego się największym popytem, stwierdzono w 2009 roku i wyniosła ona 642 zł/m<sup>3</sup>. W tym samym roku najniższą średnią cenę osiągnięto także za drewno czereśni i dębu czerwonego. Wyniosła ona odpowiednio 528 i 718 zł/m<sup>3</sup>. Najniższą średnią cenę drewna jaworowego, wynoszącą 948 zł/m<sup>3</sup>, uzyskano w 2000 roku. Natomiast w 2001 roku najniższą średnią cenę uzyskano dla drewna olszy czarnej i dębowego. Wyniosła ona odpowiednio 676 i 943 zł/m<sup>3</sup>. Drewno takich gatunków jak lipa, modrzew, jesion i wiąz najniższą średnią cenę, wynoszącą odpowiednio 340, 400, 464 i 606 zł/m<sup>3</sup>, uzyskało w 2003 roku. W 2008 roku najniższą średnią cenę zanotowano dla drewna brzoźowego i klonowego, wynoszącą 328 i 639 zł/m<sup>3</sup> (tab. 2).

W analizowanym okresie można zaobserwować, iż średnia cena drewna w poszczególnych gatunkach ulega zmianom, ale dla gatunków takich jak buk i olsza czarna utrzymuje się na podobnym poziomie podczas całego analizowanego okresu. Inaczej sytuacja wygląda z pozostałymi gatunkami oferowanymi do sprzedaży, ponieważ średnia cena uzyskana podczas submisji drewna cennego dla wiązu i jesionu z roku na rok rosła, a dla czereśni i dębu czerwonego spadała. Natomiast w poszczególnych latach submisji drewna cennego średnia uzyskana cena dla takich gatunków jak klon, jawor i dąb ulega znacznym wahaniom.

W badanym okresie maksymalną cenę dla brzozy uzyskano w 2000 roku i wyniosła ona 1509 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast dla gatunków głównych, takich jak dąb i buk, maksymalną cenę jednostkową uzyskano w 2003 roku i wyniosła ona odpowiednio 4719 i 6138 zł/m<sup>3</sup>. W tym samym roku swoją maksymalną cenę 906 zł/m<sup>3</sup> osiągnęła sporadycznie pojawiająca się na submisji drewna

**Tabela 1.**

Ceny minimalne [zł/m<sup>3</sup>] osiągnięte podczas submisji drewna cennego w RDLP Krosno w latach 2000-2009  
Minimum sale prices [zł/m<sup>3</sup>] of valuable wood obtained during the submission in the territory of the Krosno RDSF in 2000-2009

Gatunek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Buk	340	171	300	350	238	180	120	400	205	309
Brzoza	609	321	250	607	160	160	150	521	205	–
Czereśnia	2050	393	720	352	300	350	252	840	355	150
Dąb	900	401	700	400	404	767	752	1247	505	720
Dąb czerwony –		821	–	–	1060	1260	700	760	739	459
Jesion	–	551	500	450	400	350	610	335	566	356
Jawor	555	261	350	350	224	507	109	387	305	350
Klon	–	381	350	350	304	509	422	972	308	569
Lipa	–	–	701	300	–	417	–	–	309	–
Modrzew	–	406	–	400	409	–	–	–	–	–
Olsza czarna	180	210	255	512	350	260	166	516	205	229
Orzech	–	1609	–	–	–	–	–	–	–	–
Osika	–	213	210	–	–	–	–	–	–	–
Sosna	170	607	–	–	–	–	–	–	–	–
Wiąz	–	–	–	280	400	809	206	509	749	150

Tabela 2.

Ceny średnie [zł/m<sup>3</sup>] osiągnięte podczas submisji drewna cennego w RDLP Krosno w latach 2000-2009  
Average sale prices [zł/m<sup>3</sup>] of valuable wood obtained during the submission in the territory of the Krosno RDSF in 2000-2009

Gatunek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Buk	1090	812	946	851	899	888	819	954	815	642
Brzoza	998	493	608	642	546	693	453	721	328	–
Czereśnia	2050	915	1021	957	1470	1274	1092	915	716	528
Dąb	1546	943	1104	1150	1239	1363	1525	2165	1841	1535
Dąb czerwony	–	821	–	–	1060	1260	897	794	877	718
Jesion	–	551	660	494	678	873	729	770	819	727
Jawor	948	1301	1572	1850	2217	1707	1935	1670	1384	1510
Klon	–	971	903	926	2194	1338	1075	1412	1025	1550
Lipa	–	–	701	340	–	419	–	–	309	–
Modrzew	–	494	–	400	1141	–	–	–	–	–
Olsza czarna	786	676	814	818	832	890	704	898	798	766
Orzech	–	1609	–	–	–	–	–	–	–	–
Osika	–	213	210	–	–	–	–	–	–	–
Sosna	507	607	–	–	–	–	–	–	–	–
Wiąz	–	–	–	606	683	924	788	1014	749	1065

cennego lipa. W 2004 roku najwyższą swoją cenę jednostkową w historii submisji drewna cennego osiągnęło drewno olszy czarnej i klonu, za które płacono odpowiednio 2976 i 7344 zł/m<sup>3</sup> oraz nielicznie reprezentowane drewno modrzewiowe, za które płacono 1309 zł/m<sup>3</sup>. Pozostałe gatunki drewna, występujące na submisji drewna cennego, tj. dąb i jawor, uzyskały najwyższą cenę jednostkową w 2006 roku i wyniosła ona 3812 zł/m<sup>3</sup> dla dębu i 27072 zł/m<sup>3</sup> dla jaworu. Za drewno czereśni najwięcej, bo 3526 zł/m<sup>3</sup>, płacono w 2005 roku. Natomiast dąb czerwony najdroższy był w 2008 roku, kiedy jego cena wyniosła 1764 zł/m<sup>3</sup>. Drewno wiązu występującego w niewielkiej ilości na submisji drewna cennego kosztowało najwięcej w 2009 roku, w którym za 1 m<sup>3</sup> płacono 2345 złotych (tab. 3).

Maksymalne uzyskane ceny drewna poszczególnych gatunków nie są porównywalne z cenami minimalnymi czy średnimi. Na podobnym poziomie utrzymują się podczas całego analizowanego okresu dla gatunków takich jak dąb czerwony, olsza czarna, brzoza i dąb. W przypadku wiązu nastąpił wzrost cen maksymalnych, a dla gatunków głównych sprzedawanych na submisji, tj. buka, jesionu i klonu, nastąpił spadek cen maksymalnych. W analizowanym okresie największe zróżnicowanie cen maksymalnych zanotowano dla czereśni i jaworu.

W przypadku niektórych gatunków, takich jak czereśnia, dąb, jawor czy klon, można zauważyć bardzo znaczny skok średniej ceny w jednym roku w stosunku do całego okresu. Uzyskana na submisji cena jednostkowa może być spowodowana większym zainteresowaniem nabywców danym gatunkiem w danym roku oraz lepszą jakością wystawionego surowca. Dodatkowo trzeba brać pod uwagę, że cenę surowca drzewnego kształtują takie czynniki jak: moda w przemyśle meblarskim, trendy panujące na rynku drzewnym, popyt na dany rodzaj gatunku drzewnego, koniunktura na drewno i zapotrzebowanie na określony surowiec drzewny innych krajów oraz kurs złotego w zestawieniu z innymi walutami. W związku z tym bardzo trudno jest przewidzieć, ile powinno być co roku przygotowanego drewna na submisję, aby po odjęciu poniesionych kosztów związanych z jej organizacją uzyskane przychody były na tzw. odpowiednim poziomie.

Tabela 3.

Ceny maksymalne [zł/m<sup>3</sup>] osiągane podczas submisji drewna cennego w RDLP Krosno w latach 2000-2009  
Maximum sale prices [zł/m<sup>3</sup>] of valuable wood obtained during the submission in the territory of the Krosno RDSF in 2000-2009

Gatunek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Buk	1890	1558	1631	6138	1776	1541	1600	2917	1410	1219
Brzoza	1509	1003	1139	1121	1433	1018	889	1119	949	–
Czereśnia	2050	1943	1336	1019	3108	3526	2288	1977	1624	1029
Dąb	3388	1339	1751	2211	1892	2007	3812	3306	3103	2168
Dąb czerwony	–	821	–	–	1060	1260	960	1100	1764	809
Jesion	–	551	1061	4719	820	1110	1260	1635	905	858
Jawor	1401	4003	6101	11452	26880	9684	27072	11466	13490	5008
Klon	–	1609	1929	2412	7344	3649	2159	2809	1609	2059
Lipa	–	–	701	906	–	421	–	–	309	–
Modrzew	–	526	–	400	1309	–	–	–	–	–
Olsza czarna 2009	1450	1579	993	2976	1510	1251	1311	1157	1429	–
Orzech	–	1609	–	–	–	–	–	–	–	–
Osika	–	213	210	–	–	–	–	–	–	–
Sosna	768	607	–	–	–	–	–	–	–	–
Wiąz	–	–	–	712	1090	1009	1291	1187	749	2345

W analizowanym okresie na terenie RDLP Krosno sprzedawano drewno okleinowe na zorganizowanej corocznie submisji drewna cennego oraz na licytacjach i przetargach. W 2000 roku na ogólną ilość 3205 m<sup>3</sup> drewna okleinowego sprzedanego przez RDLP Krosno 2518 m<sup>3</sup> stanowiło drewno bukowe, z czego aż 1689 m<sup>3</sup> surowca drzewnego sprzedano poza submisją. Natomiast drewna olszy czarnej sprzedano 414 m<sup>3</sup>, z czego w formie licytacji i przetargów sprzedano 233 m<sup>3</sup> drewna. W przypadku dębu, którego ogółem sprzedano 133 m<sup>3</sup>, na submisji sprzedano 76 m<sup>3</sup>. W 2001 roku także najczęściej sprzedano drewna okleinowego bukowego, którego na ogólną ilość 3326 m<sup>3</sup> sprzedano 2487 m<sup>3</sup>. W tym przypadku 1846 m<sup>3</sup> sprzedano na submisji drewna cennego. Ilość drewna okleinowego dębowego i olszy czarnej kształtowała się na podobnym poziomie i wyniosła odpowiednio 262 m<sup>3</sup> dla dębu i 289 m<sup>3</sup> dla olszy czarnej, z czego na corocznej submisji drewna cennego sprzedano 181 m<sup>3</sup> dębu i 231 m<sup>3</sup> olszy czarnej. W tym samym roku wzrosła ilość drewna okleinowego jaworowego oferowanego przez RDLP, którego ogółem sprzedano 146 m<sup>3</sup>.

W latach 2002-2008 w ogólnej ilości sprzedanego drewna okleinowego przez RDLP w Krośnie dominuje drewno bukowe, którego najmniej, bo 1329 m<sup>3</sup>, sprzedano w 2007 roku, a najwięcej w 2005, kiedy sprzedano 2000 m<sup>3</sup> drewna okleinowego. Gatunkiem cieszącym się coraz większym zainteresowaniem kupujących był jawor, którego sprzedaż wzrosła do 994 m<sup>3</sup> w 2003, po czym w kolejnych latach zaczęła maleć do 524 m<sup>3</sup> w 2007 roku i 463 m<sup>3</sup> w 2008 roku. W tym samym czasie ilość sprzedanej okleiny dębowej z 316 m<sup>3</sup> w 2002 spadła do 170 m<sup>3</sup> w 2005 roku. W następnych latach nastąpił wzrost jej sprzedaży do 588 m<sup>3</sup> w 2007 i 739 m<sup>3</sup> w 2008 roku, kosztem ilości sprzedanego drewna jaworowego. W tym samym czasie drewna okleinowego olszy czarnej sprzedano na terenie RDLP Krosno od 152 m<sup>3</sup> w 2007 roku do 466 m<sup>3</sup> w 2003 roku. Natomiast brzozy najmniej, bo 81 m<sup>3</sup>, sprzedano w 2002 roku, a najwięcej w 2008 roku, w którym sprzedano ogółem 161 m<sup>3</sup> drewna okleinowego brzoźowego.

W 2009 roku RDLP Krosno sprzedała zdecydowanie mniej drewna okleinowego w porównaniu z pozostałymi latami badanego okresu, ze względu na światowy kryzys finansowy, który dotknął także branżę leśną i powiązany z nią przemysł drzewny. W tym roku najwięcej, bo 591 m<sup>3</sup>,

sprzedano okleiny dębowej, z czego na submisji drewna cennego 467 m<sup>3</sup>. Natomiast sprzedaż drewna okleinowego jaworowego kształtowała się na podobnym poziomie jak na submisji drewna cennego oraz w innych formach sprzedaży i ogółem wyniosła 315 m<sup>3</sup>. Jednocześnie nastąpiło załamanie sprzedaży drewna okleinowego bukowego, którego ogółem na terenie RDLP Krosno w 2009 roku sprzedano zaledwie 168 m<sup>3</sup>. Odnotowano także mniejszą sprzedaż drewna okleinowego olszy czarnej, która ogółem wyniosła 82 m<sup>3</sup>. Natomiast nie sprzedano ani jednego metra sześciennego drewna okleinowego brzożowego. Odmienna sytuacja dotyczy drewna jesionowego, którego sprzedaż z roku na rok systematycznie rosła i w 2009 roku ogółem sprzedano 107 m<sup>3</sup>, z czego na submisji drewna cennego sprzedano 91 m<sup>3</sup> surowca drzewnego. W tym roku na submisji drewna cennego coraz więcej pojawia się drewna czereśni ptasiej, dębu czerwonego, wiązu oraz klonu, których sprzedano odpowiednio 34, 35, 21 i 8 m<sup>3</sup>. W badanym okresie pojawia się w sprzedaży poza submisją drewna cennego pozycja tzw. pozostałe liściaste. Tego drewna okleinowego w 2006 roku sprzedano 136 m<sup>3</sup>.

W latach 2000-2009 na terenie RDLP Krosno sumarycznie sprzedano 32 577 m<sup>3</sup> drewna okleinowego, z czego 19 690 m<sup>3</sup> na organizowanych corocznie submisjach drewna cennego, co stanowiło 60,4% ogółem sprzedanego surowca drzewnego. Najmniej, bo 1415 m<sup>3</sup> drewna okleinowego, sprzedano w 2009 roku, natomiast najwięcej w 2003 roku, w którym sprzedano 4252 m<sup>3</sup>. Natomiast najmniej, bo 1157 m<sup>3</sup>, okleiny na submisji drewna cennego sprzedano w 2000 roku, co stanowiło 36,1% ogółem sprzedanego w danym roku drewna okleinowego. Największy procentowy udział drewna sprzedanego na submisji drewna cennego zanotowano w 2007 roku, w którym nabywców znalazło 2263 m<sup>3</sup> drewna, co stanowiło 77,9% ogółem sprzedanej okleiny na terenie RDLP Krosno.

W badanym okresie ogółem sprzedano 32 577 m<sup>3</sup> drewna okleinowego, z czego 18 356 m<sup>3</sup> (56,3%) stanowiło drewno bukowe. W tym samym czasie nabywców znalazło 5547 m<sup>3</sup> okleiny jaworowej i 3539 m<sup>3</sup> okleiny dębowej, co stanowiło odpowiednio 17 i 10,9% sprzedanego surowca drzewnego ogółem. Dużym zainteresowaniem kupujących cieszyło się drewno olszy czarnej, którego sprzedano 2405 m<sup>3</sup> (7,4%). Zakupiono także 974 m<sup>3</sup> drewna brzożowego, co stanowiło 3% oferowanego drewna okleinowego. W latach 2000-2009 RDLP Krosno sprzedała na przetargach i innych organizowanych formach sprzedaży 555 m<sup>3</sup> drewna okleinowego pozostałych gatunków liściastych, co stanowiło 1,7% ogólnej ilości sprzedanego drewna. Sprzedaż drewna jesionowego i czereśni ptasiej występującej tylko na submisji drewna cennego kształtowała się na podobnym poziomie i wyniosła odpowiednio 396 i 334 m<sup>3</sup>, co stanowiło 1,2 i 1,0% ogółem sprzedanego drewna okleinowego. Nabywców bardzo szybko znajdowało sporadycznie pojawiające się w sprzedaży drewno dębu czerwonego, klonu, wiązu oraz lipy, będących urozmaicheniem istniejącej oferty handlowej. W latach 2000-2005 nabywców znajdowało także drewno okleinowe gatunków iglastych, tj. sosny i modrzewia, ale w późniejszym okresie nie było zainteresowania ze strony kupujących tymi gatunkami (tab. 4).

W latach 2000-2009 RDLP Krosno, sprzedając drewno okleinowe na submisji drewna cennego i poza nią, uzyskało zróżnicowane średnie ceny jednostkowe. Uzyskane średnie ceny za sprzedane drewno okleinowe bukowe na submisji były niższe od cen średnich uzyskanych ze sprzedaży poza submisją w roku 2001, 2004, 2007. Najniższą średnią cenę za sprzedany surowiec bukowy zanotowano w 2009 roku, kiedy wyniosła ona 538 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast najwyższa (966 zł/m<sup>3</sup>) była w 2007 roku. W całym badanym okresie średnia cena uzyskana na submisji drewna cennego za okleinę bukową wyniosła 883, a poza nią 796 zł/m<sup>3</sup>. W przypadku dębu także średnie ceny jednostkowe uzyskane na submisji drewna cennego były niższe od tych uzyskanych za drewno sprzedane na przetargach i innych formach sprzedaży drewna w latach 2001-2002 i w roku

Tabela 4.

Miąższość [m<sup>3</sup>] drewna cennego sprzedanego na submisji i w innych formach sprzedaży na terenie RDLP w Krosnie w latach 2000-2009  
 Volume [m<sup>3</sup>] of valuable wood sold in the submission and in other forms of timber sale in the territory of the Krosno RDSF in 2000-2009

Rok	Gatunek	So	Md	Db	Bk	Brz	Olcz	Jw	Os	Js	Czr	Dbez	Kl	Lp	Orz	Wz	PL	Razem
2000	Submisja	48	0	76	829	14	181	8	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1157
	Inne formy	21	0	57	1689	22	233	24	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2048
	RDLP	69	0	133	2518	36	414	32	0	0	1	0	0	0	0	0	2	3205
2001	Submisja	13	2	181	1846	70	231	82	1	9	8	6	2	0	1	0	0	2452
	Inne formy	2	2	81	641	0	68	64	1	0	0	0	0	0	0	0	0	874
	RDLP	15	4	262	2487	70	299	146	2	9	8	6	2	0	1	0	15	3326
2002	Submisja	0	0	58	934	61	134	208	1	17	9	0	9	1	0	0	0	1432
	Inne formy	11	0	258	1021	20	129	398	0	7	0	0	17	10	0	13	19	1903
	RDLP	11	0	316	1955	81	263	606	1	24	9	0	26	11	0	13	19	3335
2003	Submisja	0	2	157	1049	17	264	591	0	28	34	0	9	9	0	4	0	2164
	Inne formy	0	0	74	1203	140	202	403	0	0	0	0	10	1	0	6	49	2088
	RDLP	0	2	231	2252	157	466	994	0	28	34	0	19	10	0	10	49	4252
2004	Submisja	0	14	217	1343	78	165	584	0	46	43	3	8	0	0	5	0	2506
	Inne formy	0	0	36	443	29	45	364	0	13	0	0	5	1	0	2	89	1027
	RDLP	0	14	253	1786	107	210	948	0	59	43	3	13	1	0	7	89	3533
2005	Submisja	0	0	143	1290	102	135	384	0	12	33	2	5	4	0	3	0	2113
	Inne formy	11	0	27	710	33	19	399	0	12	0	0	11	1	0	1	59	1283
	RDLP	11	0	170	2000	135	154	783	0	24	33	2	16	5	0	4	59	3396
2006	Submisja	0	0	217	1231	131	112	388	0	12	67	5	11	0	0	13	0	2187
	Inne formy	0	0	39	712	6	49	348	0	0	0	0	4	0	0	10	136	1304
	RDLP	0	0	256	1943	137	161	736	0	12	67	5	15	0	0	23	136	3491
2007	Submisja	0	0	451	1101	90	124	386	0	31	66	4	6	0	0	4	0	2263
	Inne formy	0	0	137	228	0	28	138	0	17	0	0	0	0	0	2	93	643
	RDLP	0	0	588	1329	90	152	524	0	48	66	4	6	0	0	6	93	2906
2008	Submisja	0	0	553	1131	113	174	332	0	43	39	51	7	2	0	7	0	2452
	Inne formy	0	0	186	787	48	30	131	0	42	0	0	0	0	0	3	39	1266
	RDLP	0	0	739	1918	161	204	463	0	85	39	51	7	2	0	10	39	3718
2009	Submisja	0	0	467	77	0	74	157	0	91	34	35	8	0	0	21	0	964
	Inne formy	0	0	124	91	0	8	158	0	16	0	0	0	0	0	0	54	451
	RDLP	0	0	591	168	0	82	315	0	107	34	35	8	0	0	21	54	1415
Ogółem	Submisja	61	18	2520	10831	676	1594	3120	2	289	334	106	65	16	1	57	0	19690
	Inne formy	57,5	90,0	71,2	59,0	69,4	66,3	56,2	66,7	73,0	100,0	100,0	58,0	55,2	100,0	60,6	0,0	60,4
	RDLP	45	2	1019	7525	298	811	2427	1	107	0	0	47	13	0	37	555	12887
Ogółem	Submisja	42,5	10,0	28,8	41,0	30,6	33,7	43,8	33,3	27,0	0,0	0,0	42,0	44,8	0,0	39,4	100,0	39,6
	Inne formy	106	20	3539	18356	974	2405	5547	3	396	334	106	112	29	1	94	555	32577
	RDLP	0,3	0,1	10,9	56,3	3,0	7,4	17,0	0,0	1,2	1,0	0,3	0,3	0,1	0,0	0,3	1,7	100,0

2004. Najniższa średnia cena ( $2123 \text{ zł/m}^3$ ) uzyskana za okleinę dębową wyniosła  $961 \text{ zł/m}^3$  w roku 2001, natomiast najwyższa cena została osiągnięta w 2007 roku. Średnia cena otrzymana w latach 2000-2009 ze sprzedaży okleiny dębowej na submisji wyniosła  $1603 \text{ zł/m}^3$ , przy średniej cenie za ten surowiec sprzedany poza submisją równą  $1330 \text{ zł/m}^3$ .

Średnia cena uzyskana za drewno brzożowe sprzedane poza submisją drewna cennego w 2008 roku wyniosła  $477 \text{ zł/m}^3$  i była wyższa w porównaniu z ceną otrzymaną za drewno sprzedane na submisji, gdzie kubik brzożowy kosztował średnio  $328 \text{ zł}$ . W 2008 roku zanotowano także najniższą średnią cenę za drewno okleinowe brzożowe dla całej regionalnej dystrykcji, która wyniosła  $373 \text{ zł/m}^3$ , przy najwyższej, wynoszącej  $896 \text{ zł/m}^3$ , w 2000 roku. Na organizowanej corocznie submisji drewna cennego w okresie objętym analizą uzyskana średnia cena wyniosła  $549 \text{ zł/m}^3$ , przy  $446 \text{ zł/m}^3$  podczas innych form sprzedaży. Drewno olszy czarnej sprzedawane na przetargach uzyskało wyższą cenę średnią w porównaniu z średnimi cenami na submisji drewna cennego w latach 2004-2008. Najniższą średnią cenę za sprzedane drewno olszy czarnej otrzymano w 2001 roku i wyniosła ona  $601 \text{ zł/m}^3$ , przy najwyższej wynoszącej  $926 \text{ zł/m}^3$  w 2007 roku. Średnie ceny uzyskane podczas submisji i poza nią wynosiły odpowiednio  $795$  i  $713 \text{ zł/m}^3$ .

Regionalna Dystrykcja Lasów Państwowych w Krośnie od 2003 roku wykazywała sprzedaż drewna wiązu, którego średnia uzyskana cena na submisji drewna cennego była niższa w porównaniu z innymi formami sprzedaży drewna w roku 2003, 2004 i 2006. Najniższą cenę drewna specjalnego wiązowego uzyskano w 2005 roku, w którym wyniosła  $686 \text{ zł/m}^3$ , a najwyższą, wynoszącą  $1004 \text{ zł}$ , płacono w 2007 roku. Średnie ceny uzyskane podczas submisji i poza nią wynosiły odpowiednio  $886$  i  $636 \text{ zł/m}^3$ . Drewno jesionowe pojawiło się w sprzedaży jako sortyment cenny w 2001 roku i to tylko na submisji drewna cennego, co miało miejsce także w roku 2003 i 2006. W pozostałych latach drewno jesionowe występowało w ofercie handlowej jako sortyment, który można było zakupić na terenie RDLP Krosno w innych formach sprzedaży drewna. Tylko w 2007 roku była ona wyższa poza submisją drewna cennego. Najniższą średnią cenę odnotowano w 2002 roku, kiedy wyniosła ona  $606 \text{ zł/m}^3$ , a najwyższą ( $800 \text{ zł/m}^3$ ) – w 2008 roku. Średnia cena uzyskana w innych formach sprzedaży wyniosła  $722 \text{ zł/m}^3$ , natomiast na submisji drewna cennego była niższa i wyniosła  $712 \text{ zł/m}^3$ . Na uzyskane średnie ceny w przypadku drewna jesionowego wpłynęła ilość drewna sprzedanego poza submisją w 2007 roku po wysokiej cenie.

Drewno cenne klonowe pojawia się w analizowanym okresie w ofercie submisyjnej w 2001 roku, a w latach 2007-2009 można kupić drewno okleinowe klonowe wyłącznie na organizowanych corocznie submisjach drewna cennego przez RDLP Krosno. W latach 2002-2006 drewno tego gatunku można było kupić także poprzez inne formy sprzedaży drewna, a uzyskane średnie ceny były zdecydowanie wyższe w porównaniu z cenami submisyjnymi. Najniższą średnią cenę ze sprzedaży drewna klonowego stwierdzono w 2002 roku i wyniosła ona  $1147 \text{ zł/m}^3$ , natomiast najwyższą, wynoszącą  $2732 \text{ zł/m}^3$  – w 2004 roku. W wyniku zaistniałej sytuacji średnia cena uzyskana ze sprzedaży drewna klonowego poza submisją drewna cennego w całym analizowanym okresie była zdecydowanie wyższa i wyniosła  $1743 \text{ zł/m}^3$ , przy średniej cenie z submisji wynoszącej  $1269 \text{ zł/m}^3$ .

Wizytówką RDLP Krosno i tym, co przyciąga kupujących na corocznie organizowane submisje drewna cennego, jest osiągające rekordowe wyniki drewno rezonansowe jaworowe. Co roku na submisji sprzedawane są znaczne ilości drewna jaworowego, ale uzyskane średnie ceny w porównaniu z innymi formami sprzedaży były wyższe tylko w latach 2001, 2006 i 2009. Najniższą średnią cenę za ten surowiec osiągnięto w 2000 roku, w którym wyniosła ona  $1136 \text{ zł/m}^3$ , natomiast najwyższą ( $2331 \text{ zł/m}^3$ ) odnotowano w 2004 roku. Mimo rekordowych wyników



osiąganych przez drewno jaworowe na submisji drewna cennego w latach 2000-2009, uzyskana średnia cena na submisji wynosząca 1787 zł/m<sup>3</sup> była niższa w porównaniu z wynikami osiągniętymi podczas normalnej sprzedaży drewna, gdzie uzyskano 1988 zł/m<sup>3</sup>.

W ofercie handlowej RDLP Krosno sporadycznie występowało drewno takich gatunków jak osika, lipa oraz sosna i modrzew. Uzyskane średnie ceny na submisji były wyższe w porównaniu z średnimi cenami uzyskanymi z innych form sprzedaży drewna. W latach 2000-2009 sprzedano poza submisją drewno cenne innych gatunków liściastych, a uzyskana średnia cena wyniosła od 608 zł/m<sup>3</sup> w 2009 roku do 1496 zł/m<sup>3</sup> w 2004 roku. Natomiast średnia cena dla całego analizowanego okresu wyniosła 1077 zł/m<sup>3</sup> (tab. 5).

Organizacja submisji drewna cennego to przemyślane działanie, mające swój początek już w latach 90. ubiegłego wieku, gdy ze wzrostem popytu na drewno bukowe pojawiły się na rynku RDLP Krosno pojedyncze firmy okleiniarskie, dokonujące zakupu niewielkich ilości surowca najlepszej jakości, którego w rzeczywistości było zdecydowanie więcej, a brak konkurencji bezpośrednio rzutował na wielkość sprzedaży i poziom osiągniętych cen. Należy przyjąć, że surowiec przydatny do produkcji forniru nie zawsze w rzeczywistości zostałby sklasyfikowany jako klasa WA0, WB0 czy nawet WC0 według normy PN-92/D-95008 [1992]. Najważniejszą zaletą wynikającą ze sprzedaży submisyjnej jest możliwość samodzielnego wyboru drewna przez klienta, ponieważ to on po obejrzeniu surowca określa jego przydatność do produkcji i dokonuje własnej wyceny. Wymagania poszczególnych firm w tej branży różnią się od siebie, w związku z czym tak odmienne ceny otrzymujemy na ten sam los, czego przykładem mogą być jawory rezonansowe. Innym pozytywnym i nie mniej ważnym efektem submisji było ściągnięcie na regionalny rynek w Polsce dużych i znanych firm okleiniarskich z całej Europy. Nie byłoby to możliwe, gdyby surowiec cenny był sprzedawany bezpośrednio przez same nadleśnictwa w ilości od kilkunastu do kilkudziesięciu m<sup>3</sup>, gdyż zakupiona tak niewielka miąższosć z uwagi na odległości transportowe nie byłaby atrakcyjną dla kontrahentów niemieckich czy austriackich. W takiej sytuacji drewno to prawdopodobnie zostałoby sprzedane po niższych cenach firmom pośredniczącym. Dzięki organizowanej corocznie submisji drewna cennego, poprzez identyfikację surowca drzewnego z regionem pochodzenia, surowiec z Podkarpacia stał się cenioną marką nie tylko na rynkach okleiniarskich Europy, ale także i świata.

## Wnioski

- ✦ Ceny uzyskane podczas submisji drewna cennego organizowanej przez RDLP Krosno w latach 2000-2009 dla poszczególnych gatunków ulegają ciągłym zmianom. Największa występująca różnica w cenie drewna miała miejsce w 2006 roku dla jaworu (cena minimalna wyniosła 109 zł/m<sup>3</sup>, natomiast cena maksymalna – 27072 zł/m<sup>3</sup>).
- ✦ Drewno bukowe, dębowe, brzoźowe, olszy czarnej i wiązu sprzedawane na submisji w analizowanym okresie uzyskuje wyższą średnią cenę w porównaniu z innymi formami sprzedaży surowca drzewnego. Drewno bukowe, którego sprzedaje się na submisji najczęściej, uzyskało średnią cenę 883 zł/m<sup>3</sup>, natomiast poza nią – 796 zł/m<sup>3</sup>.
- ✦ W przypadku drewna jaworowego, które osiąga rekordowe wyniki na submisji, średnia cena wynosząca 1787 zł/m<sup>3</sup> była niższa w porównaniu z wynikami osiągniętymi podczas normalnej sprzedaży drewna, gdzie uzyskano 1988 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast cenne drewno jesionowe uzyskało średnią cenę wyższą poza submisją (722 wobec 712 zł/m<sup>3</sup>). Taka sytuacja powstała w wyniku uzyskania wysokiej ceny za sprzedany surowiec drzewny poza submisją w 2007 roku. Cena drewna klonowego, mimo że w większości analizowanego okresu można było je kupić wyłącznie na submisji drewna cennego, wyniosła 1269 zł/m<sup>3</sup> i była niższa w porównaniu z średnią ceną uzyskaną ze sprzedaży drewna poza submisją (1743 zł/m<sup>3</sup>).

Tabela 5.

Cena [zł/m<sup>3</sup>] uzyskane ze sprzedaży drewna cennego na submisji i w innych formach sprzedaży na terenie RDLP w Krośnie w latach 2000-2009  
 Sale price [zł/m<sup>3</sup>] of valuable wood obtained in the submission and in other forms of sale in the territory of the Krośno RDSF in 2000-2009

Rok	Gatunek	So	Md	Db	Bk	Brz	Olecz	Jw	Os	Js	Czr	Dbcz	Kl	Lp	Orz	Wz	PL
2000	Submisja	507		1546	1090	998	786	948			2050						
	Inne formy	448		833	945	829	716	1200									1365
	Srednia	489		1242	993	896	746	1136									
2001	Submisja	607	494	943	812	493	676	1301	213	551	915	821	971		1609		834
	Inne formy	607	494	1001	836	347	1077	193									
	Srednia	607	494	961	819	601	1203	204					971		1609		
2002	Submisja		1104	946	608	814	1572	210	660	1021			903	701			
	Inne formy	380		1155	816	444	562	1715	477				1279	426			1000
	Srednia		1147	878	568	691	1666		606				1147	450			
2003	Submisja		400	1150	851	642	818	1850		494	957		926	340		606	
	Inne formy		400	1089	771	419	777	2270					2031	159		1061	1057
	Srednia		400	1130	808	443	800	2020					1494	321		876	
2004	Submisja		1141	1239	899	546	832	2217		678	1470	1060	2194			683	
	Inne formy		1391	943	943	538	1010	2515		662			3687			1568	1496
	Srednia		1261	910	544	870	2331		674				2732			977	
2005	Submisja		1363	888	693	890	1707		873	1274	1260	1338	419		924		
	Inne formy	420		1325	800	215	948	1732		602		1434	194		259		1202
	Srednia		1357	857	577	897	1720		736			1404	358		686		
2006	Submisja		1525	819	453	704	1935		729	1092	897	1075			788		
	Inne formy		1018	792	250	766	1870					1420			986		1120
	Srednia		1447	809	444	723	1904					1174			878		
2007	Submisja		2165	954	721	898	1670		770	915	794	1412			1014		
	Inne formy		1983	1023		1046	2498		829						984		1017
	Srednia		2123	966		926	1888		790						1004		
2008	Submisja		1841	815	328	798	1384		819	716	877	1025	309		749		
	Inne formy		1703	351	477	887	2292		780						643		710
	Srednia		1806	625	373	811	1641		800						715		
2009	Submisja		1535	642		766	1510		727	528	718	1550			1065		
	Inne formy		1084	450		219	1438		704						608		
	Srednia		1440	538		714	1474		723								
Ogółem	Submisja	528	987	1603	883	549	795	1787	212	712	1005	832	1269	378	1609	886	
	Inne formy	432	494	1330	796	446	713	1988	193	722		1743	355		636		1077

- ✦ Cena uzyskana za surowiec drzewny zależy od takich czynników jak popyt na dany rodzaj drewna oraz od mody w przemyśle meblarskim i trendów panujących na rynku drzewnym.
- ✦ Submisja drewna cennego przynosi dużo korzyści dla gospodarki Lasów Państwowych, a wybrana forma sprzedaży została zaakceptowana przez nabywców, którzy są zadowoleni z takiej formy sprzedaży drewna na rynku polskim, a oferowany surowiec drzewny jest coraz lepszej jakości. Jednocześnie poprzez wieloletnie doświadczenie związane z przygotowaniem poszczególnych etapów submisji poprawiła się jakość kontraktów handlowych, pozyskano nowych klientów oraz wypromowano lokalny surowiec drzewny na rynek nie tylko europejski, ale także i światowy.

## Literatura

Ustawa o lasach z dnia 28 września 1991 r. 1991. Dz. U. 91. nr 101 poz. 444.  
PN-92/D-95008. 1992. Surowiec drzewny. Drewno wielkowieściaste.

## SUMMARY

### Submission sale of valuable wood on the example of the Krosno Regional Directorate of the State Forests

Timber market is very unusual: despite the fact that it affects the economic behaviour of consumers and suppliers, the exchange of goods such as wood is conditioned by the needs and ecological principles of silviculture. In response to the growing year-on-year demand for veneer wood, the valuable wood assortments in the territory of the Krosno RDSF are sold in submissions and in other existing forms of timber sale.

The paper presents the sale results and prices of veneer wood obtained in submissions and in other forms of timber sale in the territory of the Krosno RDSF in the years 2000-2009.

Analysis of the results indicates that the prices obtained from timber sales in the submission for different species in the entire analysed period are varied, and the greatest difference was noted in 2006, when the price oscillated between PLN 109 and PLN 27 072 per m<sup>3</sup>. Timber prices depend not only on the quality, but also on the fashion in the furniture industry, trends in the timber market and demand for a given wood assortment.

The major advantage of the submission sale is the possibility of making selection of timber by a customer himself, who after seeing it, can decide of its suitability for production and make his own valuation. The inflow of large, recognized veneer companies from across Europe to the regional market in Poland was another positive and not less important effect of submission. This would not be possible if the valuable wood in an amount of a dozen to several dozens of m<sup>3</sup> was sold directly by forest districts, as the purchases of small amounts of wood would not be attractive to German and Austrian customers because of transport distances. In such a case, wood would be sold to intermediary firms at lower prices.