

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

## Ocena submisji jako formy sprzedaży drewna najwyższej jakości

Evaluation of submission as a form of sales of supreme quality timber

**ABSTRACT**

Zastocki D., Moskalik T., Sadowski J. 2015. Ocena submisji jako formy sprzedaży drewna najwyższej jakości. Sylwan 159 (9): 707-713.

Submission is a public announcement of an offer in order to acquire buyers who then present their offerings in writing, thus accepting the terms of sales and payment for the purchased timber. Submission sales of valuable timber is one of the forms of sales of timber adopted by the State Forests National Forest Holding. Increasing demand for supreme quality timber, collected in large amounts in one place and time resulted in establishment of submission sales of valuable timber in RDLP Krosno in year 2000. The interest in veneer wood grew rapidly amongst domestic and foreign companies, and at the same time the district of Podkarpacie was being promoted. This study presents the sales results and prices acquired for veneer wood, and the evaluation of submission as a form of sales of valuable timber in years 2000-2014. The presented specification, from the analysed period, justifies the implementation of this form of sales.

**KEY WORDS**

submission, valuable timber, timber market

**ADDRESSES**

Dariusz Zastocki – e-mail: [dariusz.zastocki@wl.sggw.pl](mailto:dariusz.zastocki@wl.sggw.pl)

Tadeusz Moskalik – e-mail: [tadeusz.moskalik@wl.sggw.pl](mailto:tadeusz.moskalik@wl.sggw.pl)

Jarosław Sadowski – e-mail: [jaroslaw.sadowski@wl.sggw.pl](mailto:jaroslaw.sadowski@wl.sggw.pl)

Katedra Użytkowania Lasu, SGGW w Warszawie; Nowoursynowska 159, 02-767 Warszawa

### Wstęp

Lasy Państwowe realizują zadania przewidziane w Ustawie o lasach [1991] na zasadzie systemu samofinansowania działalności. Zdecydowana większość wydatków tworzonych przez Lasy Państwowe pokrywana jest z własnych dochodów, tj. ze sprzedaży drewna. Lasy Państwowe, dostarczając drewno głównie dla przemysłu drzewnego, musiały wypracować nowe zasady sprzedaży drewna oparte na nowoczesnym marketingu. Opracowano kilka metod sprzedaży surowca drzewnego, spośród których od 1998 roku obowiązują powszechnie licytacje, przetargi oraz aukcje na drewno. Od wielu lat jest to skuteczny i sprawdzony sposób sprzedaży drewna cennego występującego sporadycznie w specyficznych warunkach drzewostanowych RDLP Krosno. Submisja drewna cennego organizowana na tym terenie przynosi korzyści materialne oraz prestiż dla regionu i gospodarki Lasów Państwowych [Zastocki i in. 2012a, b]. Organizacja submisji wymaga dużego nakładu czasu ze względu na skomplikowaną i pracochłonną procedurę jej przygotowania oraz specyfikę produktu. Corocznie Dyrektor Regionalny wydaje wytyczne dotyczące organizacji submisji drewna cennego, w których zawarte są między innymi informacje o wymaganiach

technicznych, jakie musi spełniać drewno przygotowane na submisję. Na submisji zostaje wystawione drewno okleinowe, wielkowymiarowe o cechach zbliżonych do drewna okleinowego oraz jaworowe z przeznaczeniem na okleiny i instrumenty muzyczne. Wymagania techniczne dla surowca drzewnego oraz gatunki oferowane potencjalnym nabywcom wynikają głównie z trendów panujących w przemyśle drzewnym. Drewno najwyższej jakości zawsze szybko znajdowało odbiorców, a zebranie go w jednym miejscu jest dodatkowym atutem. Ze względu na prestiż i uzyskane ceny coraz więcej regionalnych dyrekcji LP organizuje submisje drewna cennego, a jedną z pierwszych była RDLP w Krośnie. Celem pracy była szczegółowa analiza ilości oraz uzyskanych cen poszczególnych gatunków drewna oferowanych na submisjach drewna cennego odbywających się na terenie RDLP Krosno w latach 2000-2014. W pracy został przedstawiony dochód uzyskany ze sprzedaży drewna organizowanej przez RDLP w Krośnie oraz wyciągnięto wnioski dotyczące trafności podjętych decyzji na podstawie uzyskanych korzyści finansowych wynikających z takiej formy sprzedaży drewna.

### **Materiał i metody**

Informacje o ilości sprzedanego drewna i cenach uzyskanych na submisji drewna cennego zostały pobrane z raportów rocznych RDLP w Krośnie dotyczących pozyskania i sprzedaży surowca drzewnego oraz z raportów rocznych z zakresu uzyskanych cen sprzedaży poszczególnych sortymentów w zależności od formy sprzedaży w latach 2000-2014. Ewidencja drewna sprzedanego na submisji – mimo tego, że powinna być zaznaczona w określonej formie sprzedaży – najczęściej jest umieszczana razem z drewnem sprzedanym ogółem dla poszczególnych sortymentów. Raporty skonstruowane w ten sposób podają czasami informacje, z których wynika, że ceny uzyskiwane za określony gatunek i sortyment poza submisją są wyższe niż uzyskane na submisji drewna cennego. Wynika to najczęściej z cen uzyskanych za sprzedaż drewna o określonych ramowych warunkach technicznych.

Po wybraniu drewna wyrobionego według przyjętych założeń podejmowana jest przez brańkarza decyzja o zakwalifikowaniu go do sprzedaży podczas submisji. Drewno zostaje wysłane na składnice submisyjne, gdzie poszczególnym sztukom drewna nadaje się tzw. wygląd handlowy. Drewno zostaje ułożone gatunkami i pomierzone, a następnie po przydzieleniu numeru submisyjnego (tzw. losu) sporządza się katalog drewna cennego przeznaczonego do sprzedaży. Tak przygotowane drewno potencjalni nabywcy mogą oglądać przez około dwa tygodnie przed rozpoczęciem submisji. Po wprowadzeniu do bazy komputerowej wszystkich ofert zebranych od potencjalnych nabywców wygrywa ten, który zaproponował najwyższą cenę. W przypadku kilku takich samych ofert cenowych nabywcę losuje system komputerowy. Po rozstrzygnięciu submisji Dyrektor Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w imieniu nadleśnictwa podpisuje w ciągu siedmiu dni umowy z kontrahentami, którzy po zapłaceniu odbierają surowiec drzewny.

### **Wyniki i dyskusja**

Przeprowadzona analiza informacji dotyczących sprzedaży drewna na submisji drewna cennego w latach 2000-2014 wykazała w popycie na drewno cenne dominację gatunków liściastych, tj. buka i dębu, co wynika głównie ze struktury gatunkowej drzewostanów karpackich. Na terenie RDLP Krosno gatunkiem najczęściej sprzedawanym w analizowanym okresie jest buk, który jest przede wszystkim wykorzystywany przez przemysł okleiniarski. Ogółem sprzedano 11 618 m<sup>3</sup> drewna bukowego, co stanowiło 46,1% ogólnej ilości sprzedanego surowca drzewnego (tab. 1). W latach 2000-2008 buk zdecydowanie dominował w ogólnej ilości drewna sprzedanego na submisji, natomiast od 2009 roku zauważono zdecydowanie mniejszy jego udział. W ogólnej sprze-



daży tego surowca na submisji drewna cennego jego udział spadł – z 55% w latach 2000-2009 do 46,1% w latach 2000-2014.

Od początku organizowania submisji drewna cennego wystawiane jest drewno dębowe, którego sprzedano 4973 m<sup>3</sup>, a jego udział w ogólnej sprzedaży wyniósł 19,7%. Od 2007 roku odnotowano wyraźny wzrost ilości sprzedawanego drewna dębowego, natomiast w latach 2010-2014 drewno tego gatunku dominowało na submisji, co spowodowane było wzrostem zainteresowania nim oraz większym wykorzystaniem w przemyśle drzewnym.

Zapotrzebowanie na drewno jaworowe wynika z występowania w tym gatunku tzw. drewna rezonansowego, wykorzystywanego głównie do produkcji instrumentów muzycznych. Zapotrzebowanie na drewno jaworowe sukcesywnie rośnie w latach 2000-2004, po czym w kolejnych latach zanotowano spadek zainteresowania, aż do 2014 roku, w którym sprzedano 152 m<sup>3</sup>. W całym analizowanym okresie drewno jaworowe stanowiło 17% ogólnej ilości drewna sprzedanego na submisji.

Na submisji drewna cennego kupowane jest również drewno olszy czarnej – jej udział w ogólnej sprzedaży wyniósł 7%. Dużym zainteresowaniem uczestników submisji drewna cennego cieszy się drewno jesionowe, które występowało od początku submisji organizowanej w RDLP Krosno. Od 2009 roku nastąpił wzrost sprzedaży drewna jesionowego w ogólnej sprzedaży, a jego udział wyniósł 3,7%. Drewno brzożowe wystawiano na submisji od 2000 do 2008 roku, po czym zaprzestano jego sprzedaży.

Ogółem na submisjach drewna cennego organizowanych na terenie RDLP Krosno w latach 2000-2014 sprzedano 25 221 m<sup>3</sup> drewna, z czego najwięcej, bo 2506 m<sup>3</sup>, w 2004 roku, natomiast najmniej w 2012 roku (778 m<sup>3</sup>; tab.1). Zdecydowanie dominuje drewno bukowe, którego sprzedano 11 618 m<sup>3</sup>. Natomiast całkowita ilość sprzedanego drewna dębowego i jaworowego kształtowała się na podobnym poziomie i wyniosła 4973 i 4278 m<sup>3</sup>. W ostatnich latach nastąpiła zmiana mody w przemyśle meblarskim oraz dekonstrukcja na drewno bielaste, co spowodowało mniejszą sprzedaż drewna bukowego. Panujący na świecie kryzys finansowy dotknął także firmy zajmujące się przerobem drewna, co wpłynęło na mniejsze zainteresowanie surowcem drzewnym.

Najwyższy przychód podczas sprzedaży drewna cennego na submisji uzyskano w 2004 roku i wyniósł on 3 085 462 zł, co wynikało z największej ilości drewna zakupionego przez kontrahentów. Natomiast najniższy przychód, wynoszący 1 120 680 zł, osiągnięto w 2012 roku – odnotowano wówczas najmniejszą ilość drewna przygotowanego do sprzedaży, a jednocześnie uzyskana średnia cena była najwyższa w historii. Sumarycznie w latach 2000-2014 za sprzedane na submisjach w RDLP Krosno drewno cenne uzyskano 28 738 159 zł, a średnia cena wyniosła 1139 zł (tab. 2). Drewno sprzedane na submisji drewna cennego stanowi zaledwie 0,11% w ogólnej ilości sprzedanego surowca, natomiast uzyskany przychód stanowił 0,82% całkowitej kwoty uzyskanej ze sprzedaży drewna, co jest pozytywnym efektem ekonomicznym submisji drewna cennego.

Po analizie wyników dotyczących cen uzyskanych ze sprzedaży drewna na submisji drewna cennego w latach 2000-2014 stwierdzono, że dla gatunków takich jak buk, brzoza, jawor i 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. Za drewno czereśni, wiązu oraz dębu czerwonego najniższe ceny uzyskano w 2009 roku – odpowiednio 150 i 459 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast najniższe ceny za drewno dębowe i jesionowe uzyskano w 2010 roku i wyniosły one 251 i 321 zł/m<sup>3</sup>. Drewno klonowe i lipowe osiągnęło najniższą cenę, wynoszącą 257 zł/m<sup>3</sup>, odpowiednio w 2014 i 2011 roku (tab. 3). Ceny minimalne w całym analizowanym okresie nie utrzymują się na podobnym poziomie, lecz ulegają wahaniom.

Tabela 2.

Miąższość drewna ( $V$  [ $m^3$ ]), średnia cena ( $C$  [ $zł/m^3$ ]) oraz wartość drewna ( $W$  [ $zł$ ]) sprzedanego podczas submisji drewna cennego w RDLP Krosno w latach 2000-2014

Volume ( $V$  [ $m^3$ ]), mean price ( $C$  [ $PLN/m^3$ ]) and value ( $W$  [ $PLN$ ]) of timber sold in the submission sales held in the Krosno RDSF in 2000-2014

	V	C	W
2000	1 157	1 046	1 210 126
2001	2 452	814	1 997 400
2002	1 432	1 013	1 450 337
2003	2 164	1 135	2 456 140
2004	2 506	1 231	3 085 462
2005	2 113	1 067	2 254 005
2006	2 187	1 068	2 336 446
2007	2 263	1 303	2 948 046
2008	2 452	1 099	2 693 935
2009	9 64	1 248	1 203 159
2010	1 285	1 250	1 606 244
2011	1 331	1 186	1 579 547
2012	778	1 441	1 120 680
2013	1 154	1 296	1 495 480
2014	984	1 323	1 301 152
Razem Total	25 221	1 139	28 738 159

Tabela 3.

Średnia ( $m$ ) i odchylenie standardowe ( $sd$ ) cen [ $zł/m^3$ ] osiągniętych podczas submisji drewna cennego w RDLP Krosno w latach 2000-2014

Mean ( $m$ ) and standard deviation ( $sd$ ) of sale prices [ $PLN/m^3$ ] of valuable wood obtained during the submission in the Krosno RDSF in 2000-2014

	Cena minimalna Minimum price		Cena średnia Mean price		Cena maksymalna Maximum price	
	m	sd	m	sd	m	sd
<i>Fagus sylvatica</i>	277	76	789	156	1 755	1 273
<i>Betula</i> sp.	320	177	574	202	1 056	294
<i>Prunus avium</i>	481	456	956	387	1 808	756
<i>Quercus robur</i> , <i>Q. petraea</i>	665	243	1 436	289	2 464	677
<i>Quercus rubra</i>	755	228	892	188	1 104	315
<i>Fraxinus excelsior</i>	423	94	729	102	1 297	980
<i>Acer pseudoplatanus</i>	291	124	1 736	379	14 714	8 648
<i>Acer platanoides</i>	436	198	1 081	431	2 288	1 586
<i>Tilia</i> sp.	383	150	401	139	503	223
<i>Larix</i> sp.	405	4	678	329	745	402
<i>Alnus glutinosa</i>	294	109	771	68	1 418	496
<i>Populus tremula</i>	212	2	212	2	212	2
<i>Pinus sylvestris</i>	389	219	557	50	688	81
<i>Ulmus</i> sp.	399	197	774	160	1 207	396

Najniższą średnią cenę drewna bukowego (najczęściej występującego na submisji drewna cennego) stwierdzono w 2014 roku i wyniosła ona 532  $zł/m^3$ . W przypadku drewna jaworowego najniższą średnią cenę, wynoszącą 948  $zł/m^3$ , uzyskano w 2000 roku. Natomiast w 2001 roku najniższą średnią cenę uzyskano dla drewna dębowego i olszy czarnej – odpowiednio 948 i 676  $zł/m^3$ .

Najniższą średnią cenę dla jesionu i modrzewia, wynoszącą odpowiednio 494 i 400 zł/m<sup>3</sup>, uzyskano w 2003 roku. W 2008 roku najniższą średnią cenę, wynoszącą 309 zł/m<sup>3</sup>, zanotowano dla drewna lipowego, natomiast w 2009 roku dla drewna czereśni: 528 zł/m<sup>3</sup>. Drewno gatunków takich jak brzoza i dąb czerwony najniższą średnią cenę – 253 i 604 zł/m<sup>3</sup> – uzyskało w 2010 roku. Dla drewna klonowego najniższą średnią cenę, 417 zł/m<sup>3</sup>, uzyskano w 2012 roku, natomiast dla drewna wiązowego w 2013 roku – 554 zł/m<sup>3</sup> (tab. 3).

W badanym okresie można zaobserwować, iż średnia cena drewna poszczególnych gatunków ulega zmianom, ale dla olszy czarnej i jesionu w całym analizowanym okresie utrzymuje się na podobnym poziomie. W przypadku pozostałych gatunków oferowanych do sprzedaży podczas submisji drewna cennego średnia cena ulegała znacznym wahaniom.

W analizowanym okresie maksymalną cenę dla brzozy uzyskano w 2000 roku i wyniosła ona 1509 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast dla jesionu i buka maksymalną cenę jednostkową uzyskano w 2003 roku: odpowiednio 4719 i 6138 zł/m<sup>3</sup>. W tym samym roku maksymalną cenę, 906 zł/m<sup>3</sup>, osiągnęła sporadycznie pojawiająca się na submisji drewna cennego lipa. Natomiast w 2004 roku najwyższą cenę 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 pojawiające się drewno modrzewiowe, które kosztowało 1309 zł/m<sup>3</sup>. Za drewno czereśni ptasiej najwięcej zapłacono w 2005 roku: uzyskana cena wyniosła 3526 zł/m<sup>3</sup>. W 2006 roku uzyskano najwyższe ceny dla dębu i jaworu, które wyniosły odpowiednio 3812 i 27 072 zł/m<sup>3</sup>. Za drewno dębu czerwonego płacono najwyższą cenę w 2008 roku – 1764 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast drewno wiązu występującego w niewielkiej ilości na submisji drewna cennego kosztowało najwięcej w 2009 roku, kiedy płacono za nie 2345 zł/m<sup>3</sup> (tab. 3).

Uzyskane maksymalne ceny drewna poszczególnych gatunków nie są porównywalne z cenami minimalnymi i średnimi. W analizowanym okresie na podobnym poziomie utrzymują się ceny wiązu, olszy czarnej i dębu. W przypadku buka, jesionu oraz klonu nastąpił spadek cen maksymalnych. Największe zróżnicowanie cen maksymalnych zanotowano dla czereśni i jaworu.

W przypadku gatunków takich jak czereśnia, dąb, jawor czy klon można zauważyć bardzo znaczny skok ceny średniej w jednym roku w stosunku do całego okresu. Uzyskana na submisji cena jednostkowa może być spowodowana lepszą jakością wystawionego surowca oraz większym zainteresowaniem nabywców w danym roku konkretnym towarem. Dodatkowymi czynnikami wpływającymi na uzyskaną cenę jednostkową są: moda w przemyśle meblarskim, trendy panujące na rynku drzewnym, popyt na dany gatunek, koniunktura na drewno i zapotrzebowanie na określony surowiec drzewny w innych krajach oraz kurs złotego. Wszystkie te czynniki powodują trudności w określeniu ilości drewna, które powinno zostać przygotowane co roku na submisję drewna cennego, aby po odjęciu poniesionych kosztów związanych z jej organizacją uzyskane wyniki ekonomiczne były zadowalające.

Organizacja submisji drewna cennego to przemyślane działanie administracji leśnej wynikające ze wzrostu popytu na drewno określonej jakości, gdyż działające na terenie RDLP Krosno pojedyncze firmy okleinarskie kupowały tylko niewielkie ilości najlepszego jakościowo surowca. W rzeczywistości takiego drewna było zdecydowanie więcej, a brak konkurencyjności miał bezpośredni wpływ na wielkość sprzedaży i poziom osiągniętych cen. Trzeba wziąć pod uwagę, że drewno przydatne do produkcji forniru nie zawsze zostałoby sklasyfikowane jako WA0, WB0, a nawet WC0 [PN-92/D-95008 1992]. Jednak najważniejszą zaletą wynikającą ze sprzedaży submisyjnej jest możliwość samodzielnego wyboru drewna przez klienta, który po obejrzeniu surowca decyduje o jego przydatności do produkcji i dokonuje wyceny. Bardzo ważnym efektem organizowanej submisji drewna cennego jest przyciągnięcie na regionalny rynek w Polsce du-

zych i znanych firm okleiniarskich z Europy. Nie byłoby to możliwe, gdyby drewno to było sprzedawane w ilości od kilkunastu do kilkudziesięciu m<sup>3</sup> bezpośrednio przez nadleśnictwa, ponieważ zakupiona niewielka ilość drewna ze względu na odległości transportowe nie byłaby atrakcją dla kontrahentów austriackich czy niemieckich. Dzięki organizowanym corocznie submisjom drewna cennego udało się poprzez identyfikację wypromować lokalny surowiec drzewny z Podkarpacia nie tylko w Europie, ale i na świecie.

## Wnioski

- ✦ Podczas submisji drewna cennego organizowanych przez RDLP Krosno w latach 2000-2014 najczęściej sprzedano drewna bukowego. Dużym zainteresowaniem kupujących cieszyło się drewno jaworowe, a w ostatnich latach drewno dębowe. Z gatunków występujących na submisji cyklicznie w niewielkiej ilości nabywców znajduje drewno czereśni.
- ✦ Ceny uzyskane podczas submisji drewna cennego organizowanej przez RDLP Krosno ulegają w analizowanych latach ciągłym zmianom dla poszczególnych gatunków. Największą występującą różnicę w cenie drewna stwierdzono w 2006 roku dla jaworu – cena minimalna za 1 m<sup>3</sup> wyniosła 109, a maksymalna 27 072 zł. Średnia cena uzyskana za drewno sprzedane na submisji drewna cennego w RDLP Krosno wyniosła 1139 zł/m<sup>3</sup>.
- ✦ Ceny jednostkowe uzyskane za surowiec drzewny zależą od popytu na poszczególne gatunki, mody w przemyśle meblarskim oraz trendów panujących na rynku drzewnym. Natomiast submisja drewna cennego przynosi dużo korzyści w odniesieniu regionalnym i krajowym dla gospodarki Lasów Państwowych. Surowiec drzewny przygotowywany na submisję drewna cennego jest coraz lepszej jakości, pozyskano też nowych klientów oraz wypromowano drewno cenne na rynku europejskim i światowym.
- ✦ Oczekiwania potencjalnych kupców co do jakości oraz wymiarów drewna są coraz wyższe i trudniejsze do zaspokojenia przez Lasy Państwowe. Organizowana submisja drewna cennego umożliwia zgromadzenie surowca drzewnego spełniającego wymagania odbiorców. Podaż drewna najwyższej jakości ulega w poszczególnych latach wahaniom, natomiast jego średnia cena wzrasta.

## Literatura

- PN-92/D-95008. 1992. Surowiec drzewny. Drewno wielkowymiarowe liściaste.  
 Ustawa o lasach z dnia 28 września 1991 r. 1991. Dz. U. Nr 101, poz. 44.  
 Zastocki D., Dobosz L., Moskalik T., Sadowski J. 2012a. Submisja jako forma sprzedaży cennego surowca drzewnego. Sylwan 156 (4): 305-314.  
 Zastocki D., Dobosz L., Moskalik T., Sadowski J. 2012b. Wyniki submisji drewna cennego na przykładzie RDLP Krosno. Sylwan 156 (7): 483-493.