

Proizvodnja in prodaja visokovrednega lesa na licitaciji

Production and Auctioning of High Value Wood

Tomaz POLAJNAR

Izvleček:

Polajnar, T.: Proizvodnja in prodaja visokovrednega lesa na licitaciji. *Gozdarski vestnik*, 66/2008, št. 10. V slovenščini, z izvlečkom v angleščini. Prevod Breda Misja, pregled slovenskega besedila Marjetka Šivic.

Prispevek predstavlja možnosti boljšega ovrednotenja lesa s prodajo na licitaciji in prikaže razvoj in uspehe tovrstne prodaje v nekaterih evropskih državah.

Gljučne besede: prodaja lesa, licitacija, visokovreden les

Abstract:

Polajnar, T.: Production and Auctioning of High Value Wood. *Gozdarski vestnik (Professional Journal of Forestry)*, 66/2008, Vol. 10. In Slovenian, abstract in English. Translated by Breda Misja, proofreading of the Slovenian text Marjetka Šivic.

The article presents possibilities for a better evaluation of wood by auctioning it and shows the development and successes of this kind of sale in some European countries.

Key words: wood sale, auction, high value wood

1 UVOD

Na slovenskih tleh ima gozdarstvo bogato tradicijo. Sonaravno, trajnostno in mnogonamensko načelo gospodarjenja z gozdovi nas uvršča med prepoznavne v evropskem prostoru.

Slovenski lastniki gozdov, med katerimi prevladujejo taki z majhno in mešano posestjo, še niso povsem prisiljeni razmišljati o novih konceptih gospodarjenja. V primerjavi s srednjo Evropo imamo nizke davčne obremenitve gozdov, cena lesa je skoraj evropska, stroški dela so zaenkrat še vedno manjši, s prodajo v glavnem ni težav, vlaganja v gozdove so minimalna. Omejitvena dejavnika razvoja sta tudi visoka starost lastnikov in nizka izobrazbena raven.

Globalne spremembe silijo lastnike k nenehnemu prilagajanju, še zlasti tržne razmere postajajo neizprosne. Zaslužek od lesa se manjša, vedno pa je bil spodbuda za delo v gozdu in vlaganja.

Zaradi vedno večjih proizvodnih stroškov in padanja cen lesa lastniki gozdov iščejo čim boljše možnosti za prodajo. Možnost izboljšanja ekonomskih rezultatov je tudi v proizvodnji in prodaji visokovrednega lesa. V proizvodnjo vključujemo vse gozdnogojitvene in gozdno-gospodarske ukrepe, ki v času rasti povečajo gospodarsko vrednost lesa.

2 PRODAJA LESA NA LICITACIJI

Prodaja na licitaciji je ena od bolj znanih oblik prodaje visokovrednega lesa. V Nemčiji so bile prve licitacije že pred dvema desetletjema, deset let pozneje tudi v Avstriji. Sprva je bilo pri takšni obliki trženja lesa kar precej pomislekov, še zlasti pri odkupovalcih lesa. Licitacije lesa organizirajo kmetijsko-gozdarske zbornice, ki so obenem tudi krovne organizacije kmetov (pri navajanju podatkov in primerov iz prakse se navezujem na štajersko licitacijo iz Grosswilfersdorfa pri Gradcu). Pri organizaciji ponavadi sodelujejo tudi gozdarska društva, večji posestniki in podjetja, ki se ukvarjajo z odkupom in prodajo lesa. Njen namen je zblížati ponudnike s končnimi potrošniki in specializiranimi odkupovalci. Kupci so večinoma domači, veliko pa jih prihaja iz severne Evrope, kjer je domača ponudba listavcev, zaradi slabših razmer rasti, zelo revna. Večinoma so specializirani obrati za izdelavo visokokakovostnih izdelkov. Furnir uporabljajo za cenjeno pohištvo in luksuzno opremo. Precej lesa porabijo za dekorativne in umetniške izdelke, za glasbila in v restavracijah.

* T. P., dipl. ing. gozd., ZGS

Licitiranje lesa postaja vse bolj zanimivo zaradi preprostega sodelovanja in vabljenih cen, hkrati pa je dostopno širokemu krogu kupcev. Lastniki gozdov na svoje stroške dostavijo hlode na razstavni prostor. Čas sečnje je omejen na december in januar. Zimska sečnja je tudi porok za dobro kakovost. Pred tem je treba vsak hlood na čelu opremiti s številko, da ni zamenjav. Zbornični delavci hlode še dodatno opremito z zaporednimi številkami, ki so osnova za sestavo liste. Tako je vsak hlood na listi zapisan in opremljen s podatki drevesne vrste, dolžine, premera in volumna. Po končani licitaciji listo dopolnijo z doseženo ceno in številom zainteresiranih kupcev za posamezni hlood.

Ponavadi licitiranje poteka dva ali tri dni. Kupci si ogledajo razstavno blago. V zaprtih kuvertah oddajo zbornični komisiji ponujeno ceno za posamezni hlood, ki ga vodijo pod zaporedno številko. Komisija izbere najboljšega ponudnika. Ponavadi je za visokokakovostne sortimente veliko ponudnikov, zato dosegajo visoko ceno. Zanimivo je, da je med ponujenimi cenami zelo velik razpon, celo desetkratni ali več. Za podpoprečno kakovostno blago in nezanimive drevesne vrste je malo povpraševanja, pri njih je majhno nihanje ponujenih cen.

Kupci se pogodbeno vežejo, da bodo zbornici v enem tednu plačali les in ga odpeljali. Po tem času zbornica nakaže izkupiček lastnikom gozdov. Za organizacijske stroške in reklamo si zaračuna 17 €/m³. Lahko se zgodi, da lesa ne prodajo. V takem primeru ga mora lastnik odpeljati, lahko pa ga po normalni tržni ceni proda lokalnim odkupovalcem. Lesa ne prodajo le v primeru, če je les podpoprečne kakovosti ali ko lastnik postavi limit za še sprejemljivo ponujeno ceno. Po končani licitaciji razstavljeno blago ostane še nekaj dni na razstavišču. V tem času je mogoč prost vstop in vpogled v listo prodaje tudi širši javnosti. Pogosti obiskovalci so kmetijske šole, društva lastnikov gozdov in prodajalci lesa. Med obiskovalci so tudi lastniki gozdov, ki se šele seznanjajo s tovrstno prodajo.

Izbor primernih hloodov za prodajo na licitaciji se začne že v gozdu. Strokovnjaki na stoječem drevesu ocenijo kakovost. Premer (vsaj več kot 40 cm) in čistost debla sta najpomembnejši

merili za uvrščanje hloodov med visokovreden les. Minimalna dolžina hlooda je 2,20 m. Z dolžino debla se večja cena. Obarvana jedrovina, pokline, ekscentričnost srca, neenakomerna rast branik, kolesivost, zavitost vlaken in zlasti vraščene grče so pogoste napake, ki vrednost hloodov razvrstijo v nižji cenovni razred. Krivost debla je manjša napaka pri debelem sortimentu kot pri tanjšem, saj je izkoristek žaganja večji. Ponavadi ima hlood več napak, kot jih je mogoče videti.

Ugotovitev, da debel les ni vedno vreden les in da je vreden les praviloma vedno debel, sili v razmišljanje, kako v času rasti drevesa zmanjšati delež napak in povečati premer. Licitacija je dober primer tržnega gospodarjenja. Glede na ponudbe in povpraševanja se izoblikuje trenutna tržna cena. Lastniki hloodov so izpostavljeni določenemu tveganju, saj ni znano, koliko kupcev se bo javilo in kakšna bo njihova kupna moč. Pri dobri ponudbi slabo povpraševanje lahko izoblikuje celo nižjo ceno, kot velja na lesnem trgu. Nekateri kupci namenoma ponujajo zelo nizke cene in v primeru, da so edini kupec, tako zlicitirajo ugodno ceno. Tudi kupci tvegajo, saj ne vedo, kako visoko ponudbo za posamezni hlood bodo oddali konkurenčni kupci. Pri nizko ponujeni ceni lahko ostanejo brez nakupa, z visoko ceno pa tvegajo in les lahko celo preplačajo.

Ponudniki se tveganju lahko precej izogonejo z dobrim poznavanjem tržnih razmer, kupci pa se izogonejo tveganju kakovosti, če dobro poznajo lastnosti lesa. Trenutno je precejšnje povpraševanje po gorskem javoru in orehu. Oreh pogosto prodajajo s koreninskim sistemom. Obe drevesni vrsti dosegata praviloma najvišje cene, tudi več kot 1000 €/m³. Odlično se prodajajo divja češnja, domača hruška in jablana. Za prodajo postaja zanimiva tudi sliva. Trenutno se manjša upada povpraševanje po velikem jesenu, belem gabru, črni jelši, lipi in temnih drevesnih vrstah, kot so hrast, domači kostanj in brest. Na licitaciji se prodaja bukve zaradi slabega povpraševanja ne uveljavi. Na povpraševanje po določenih drevesnih vrstah vplivajo modne razmere, ki se s časom spreminjajo. Na licitaciji je ponavadi količina iglavcev bolj simbolična. Za prodajo je zanimiva resonančna smreka, pa tudi izjemna kakovost rdečega bora in alpskega macesna.

Hlodi se morajo odlikovati s počasno in enakomerno rastjo branik, nadpovprečnim premerom in čistostjo debla.

3 PROIZVODNJA VISOKOVREDNIH LISTAVCEV

Poraba visokokakovostnega lesa se večja. Les ostaja iskana in nenadomestljiva gradbena surovina, še zlasti, če je kakovostna. Visokorazvito srednje evropsko gospodarjenje z gozdovi je usmerjeno v povečevanje deleža listnatih gozdov, kjer to omogočajo rastiščne razmere. Monokulturni nasadi iglavcev se vse bolj umikajo z neprimer- nih rastišč. Listavci postajajo zanimivi zaradi izboljšanja ekoloških razmer tal in zaradi vse boljše prodaje.

Za gospodarjenje z listavci je potrebno več znanja kot z iglavci. Tradicija strokovnega gospodarjenja je pri nas lokalno pogojena. Kakovostna drevesa so pogosto splet srečnih naključij socialnih odnosov med drevesi in človekovih posegov. V slabo in nepravilno gospodarjenjih sestojih ne najdemo zelo kakovostnih dreves! Pomanjkljivo znanje, pomanjkanje izkušenj in miselnost stare nemške šole gozdarje in lastnike gozdov odvr- čajo od strokovnega dela v listnatih gozdovih. Les listavcev je še vedno glavna in najbolj kako- vostna surovinska baza za kurjavo in industrijsko predelavo. Cenovni razpon med drvni in visoko- kakovostno furnirsko hlodovino je zelo velik, zato so v listnatih gozdovih še toliko večji strokovni izzivi. Oplemeniteno delo lahko občutno poveča delež zelo kakovostnih dreves!

Gospodarjenje za doseganje kakovosti se začne z nastajanjem mladega sestoja in nadaljuje skozi celotno življenjsko obdobje. Visokokakovostno proizvodnjo je mogoče dosegati na dobrih rastiščih, na slabših je upravičenost vlaganj precej manjša. V primerjavi z iglavci dosežena lesna zaloga in število dreves nista tako pomembna. Delo mora biti že v mladju usmerjeno v izbor rastišču primernih drevesnih vrst in njihovi kakovosti. Med množico kandidatov je treba izbrati tistega,

od katerega pričakujemo, da bo opravičil naše pričakovanje po kakovosti in hkrati opravljal druge funkcije. Ponavadi je razmak med izbranci 10 do 12 m. Pogosto je odvisen od reliefnih razmer in prisotnosti kakovostnih izbrancev. Glavna gozdnogojitvenega dela je usmerjena nanje. Ves čas moramo paziti, da jih tekmeci v okolici ne prerastejo, hkrati pa jih mora njihova prisotnost spodbujati k višinski rasti in čiščenju spodnjih vej. Sproščanje izbranih dreves v mladosti je pogostejše kot pozneje v starosti.

Ukrepi za usmerjanje pospeševanja kakovost- nih znakov so potrebni že v mladju, nato v gošči, letvenjaku in pozneje v drogovnjaku. Priporočljivo je, da krošnja pokriva do 60 % dolžine debla. V praksi se pogosto srečujemo s prekratki krošnjami, kar je vzrok za slabše priraščanje v debelino. V mladosti utesnjena drevesa pozneje dosegajo ciljne premere. S starostjo drevesa se povečuje možnost napak, kot je obarvanost srca, gniloba in podobno. Da vzgojimo visokovredno drevo, moramo paziti na čim manjšo pojavnost napak v spodnjem delu debla.

4 ZAKLJUČEK

Proizvodnja tržno zanimivega in kakovostnega lesa je zanimiva tudi za manjše gozdne posestnike. Ne terja velikih vlaganj, gospodarjenje je skladno sonaravnemu konceptu. Potrebni so le: strokoven pristop, posluh in občutek!

Končni cilj ni vedno proizvodnja lesa za prodajo na licitaciji. Uspeh proizvodnje je že prestop v višji kakovostni razred.

Prodaja lesa na licitaciji ni samo iskanje in sečnja kakovostnih dreves, spremljava tržnih razmer in način prodaje. Uspešna prodaja je res finale, ki deluje motivacijsko. Licitacija lesa in doseganje visokih cen sta izziv in spodbuda za strokovno delo gozdarjev in lastnikov gozdov.

Končno licitacija lesa tudi sili lastnike gozdov, da se začnejo zavedati prodajnih možnosti, rastišč- nih in sestojnih potencialov!