

DZIAŁ GOSPODARCZO LEŚNY.

N e r v u s r e r u m.

przez

E. H.

Jeżeli się cofniemy o kilka dziesiątek lat wstecz, kiedy zachodnia Europa docinając resztki swoich lasów, niedbała o nasze, i mało rozwinięty przemysł tyle drzewa nie pożerał; kiedy i nasza ekonomia krajowa była jeszcze w kolebce, brak komunikacji stał exportowi na przeszkodzie, a główny konsument masa ludu, na mocy rozległych praw służebnych, użytkował opał, budulec i paszę leśną bezpłatnie, a wreszcie i lasów było nie równie więcej; trudno było pomyśleć o spieniężeniu płodów leśnych bodajby za niską cenę. Las był niejako ciężarem, a wielkie obszary najwspanialszych drzewostanów, były policzone do rzędu nieużytków.

Patrząc długie lata na odwieczne bory bez odpowiednich korzyści, cierpieli nasi przodkowie męki Tantala. Dopiero w miarę jak usuwano prawa służebne, jak popyt za granicą się wzrastał, a rozszerzona sieć dróg żelaznych i komunikacyjnych dodatnio na transport wpływały; nastawał coraz większy ruch w lasach po wszystkich kątach kraju. Ruch ten w ogóle w dwóch ostatnich dekadach, nie opierał się na racjonalnych zasadach; bo rozwijał się pod wpływem złotej gorączki.

Gdy na raz zabłysła nadzieja zysku, nie było czasu orientować się o realnej wartości lasu; a pod wpływem tradycyjnej nieużyteczności drzewa, zadowalał się właściciel jakąkolwiek bądź ceną, byle pozbyć się lasu.

Gdyby kto spisał dzieje eksploatacji naszych lasów, znaleźlibyśmy w tych dziejach wiele czarnych kart zapisanych smutną prawdą, żeśmy przy użytkowaniu tego przez przyrodę dostarczonego kapitału, zastosowali system ruiny, system marnotrawczy.

Największym, a co najsmutniejszą, niemal ogólnym błędem finansowo-gospodarczym, były i są wielkie sprzedaże obejmujące od razu, nie mówię kilkudziesiąt, ale kilkaset, a nawet i kilku tysięcy morgów, lub kilkadziesiąt tysięcy doborowych drzew w lesie. Czyż

podobna nawet pomyśleć, ażeby przy takiej sprzedaży przynajmniej w przybliżeniu otrzymać się dało realną wartość sprzedanego lasu? Kupiec nie dysponuje najczęściej własnym kapitałem; a jeżeli płaci z góry, to tylko pożyczonym kapitałem; rachuje sobie ogromne, tylko w Galicyi znane procenta; redukuje cenę drzewa co najmniej do połowy, jeżeli nie do trzeciej części wartości.

Kupcy nie utrzymują nawet w sekrecie, ale mówią otwarcie, że zakupują tylko wtedy lasy, jeżeli się da takowe nabyć przynajmniej o 50% niżej wartości; inaczej bowiem, rachując administrację, stratę czasu i wszelkie straty, nie zrobiliby interesu. Znaczny procent ulatnia się pomiędzy kieszenią właściciela i kieszenią kupca — do kieszeni wiernika, który o sobie dobrze pamięta; co już kupiec z góry oblicza.

Nie mniej ważny, drugi czynnik wpływa na zniżenie kupna. Ogromne obszary lasu przychodzą na raz do cięcia, kupiec stara się drzewo pozbyć; ceny robocizny idą w górę, a ceny drewna spadają. Odpady jak gałęzie i wierzchy, któremi możnaby w stanie normalnym opędzić koszta robocizny w lesie lub polu, nie mają często przy nawale materiału żadnej wartości; ale kupiec może to zniżenie cen przeboleć, bo kupił las za bezcen. Przy takim awanturnikiem użytkowaniu, jak gdyby obcy wróg wkroczył do spustoszenia kraju, nie ma co myśleć o cenach normalnych; porządny sąsiad gospodarz leśny, nie może zbyć swoich zrębów i narzeka niesłusznie na małą wartość lasu; traci chęć do gospodarstwa leśnego.

Nie tu koniec złego; kupiec manipuluje latem w lesie; czeka na dogodną chwilę kiedy ceny się podniosą; plądrowaniem i paszą bydła dewastuje grunt leśny; niszczy podrost, pozostawia po latach właścicielowi pustynię, na której dalsza uprawa lasu niemożliwa, zagrożona, albo z ogromnemi kosztami połączona.

Przy ułożeniu kontraktu kupna wciśnie kupiec na pozór bardzo niewinne rozmiary drzewa; oznaczy ilość i jakość materiału, jakiego w lesie w oznaczonej ilości nie ma; każe sobie płacić odszkodowanie; zabezpieczy się grzywnami ze strony właściciela, jeżeli władza na mocy ustawy wkroczy. Słowem osnuje właściciela siecią matactw, jak pająk muchę; staje się panem sytuacji, gospodaruje jak we własnym lesie; zabiera drzewo, nie płaci i włazi jeszcze tytułem odszkodowania na cały majątek.

Nie są to wypadki wyjątkowe; mógłbym naliczyć setki wypadków, w których sprzedaż lasu na mocy złego kontraktu, stała się powodem zupełnej ruiny majątku i wywłaszczenia. Okropne przykłady nie odstrasżają, i niestety, takie karkołomne sprzedaże są na porządku dziennym w całym kraju. W najnowszych czasach sprzedano w Rzeszowskim 2400 morgów pięknego sosnowego lasu w wartości około 750.000 złr. za dwadzieścia ośm tysięcy, po 11 złr. od morga!!!

Pomiędzy Lwowem a Przemyślem sprzedano 600 morgów lasu niskopiennego w wartości 200.000 złr. za 20.000 złr. i t. d. i t. d.

I nie dziwnego; nierówne siły stają w szranki. Z jednej strony zupełna nieznanomość rzeczy, naiwność, obojętność, zarozumiałość i marnotrawstwo; z drugiej strony straszna chciwość, lisia przebiegłość, wyrafinowane oszustwo. Najsmutniejszą rolę odgrywają przy takich kontraktach adwokaci; nie mając wyobrażenia o najważniejszej technicznej stronie kontraktu, rozpisują się szeroko o niepotrzebnych rzeczach i w najlepszej wierze oddają na pastwę swoich klientów.

Takie sprzedaże lasu wyrobiły sobie szerokie pole na galicyjskim podniebiu.

Początek takiego gospodarstwa, to komedia oparta na zarozumiałości; koniec, to tragedia, utrata ojczyściej fortuny; a odwrotna strona medalu: prości arendarze jednym zamachem stają się właścicielami wielkich majątków.

Gdyby nawet nie zaszkodziły tak nierówne siły pomiędzy właścicielami lasu, a handlarzami drzewa; gdyby warunki po obydwóch stronach były nawet normalne; to i w takim wypadku musi właściciel tracić przynajmniej 40% przy większych sprzedażach lasu. Albowiem kupiec musi rachować na zyski, opłacać procenta, kosztą nadzoru i manipulacji; musi rachować na zniżenie cen w skutek napływu materiału na targ i t. d. Właściciel lasu mając swoich oficjalistów i służbę leśną do dyspozycji, mógłby przeciwnie przy wyróbce drewna na własną rękę, cały zysk dla siebie zabrać, a nadto może on cięciami tak kierować, że naturalne odmłodnienie nastąpi i koszta kultury staną się zbyteczne.

Prowadząc użytkowanie lasu we własnym zarządzie, mogę śmiało twierdzić, że na 100 wypadków sprzedaży większych partyj lasu, dałoby się uzyskać w 20 wypadkach potrójną, w 50 wypadkach podwójną cenę, a w 30 wypadkach około 30% nad cenę sprzedaży

nie licząc pośrednich korzyści: jak wpływ na miejscową ludność, usunięcie demoralizujących wstrętnych budynków karczemnych po zrębach i t. d.

Niektórzy właściciele lasów powołując się na zasady ekonomii społecznej, że wielki producent surowych materiałów, nie może zarazem bawić się w fabrykanta, usiłują tem usprawiedliwić marnotrawstwo w lesie. Tej zasady nie chcę naruszać. Nie podlega wątpliwości, że przedsiębiorca wzięty ekonomicznie, jest pewną kombinacją sił, niejako machiną produkcyjną; a przyrost przemysłowców i producentów, to przyrost sił społecznych; nagromadzenie bogactwa narodowego. Lecz niestety zasady ekonomii społecznej dojrzały w krajach o wysokim ekonomicznym rozwoju na podniebiu Belgii, Anglii, Francji, Niemiec, przy udziale wielkich i tanich kapitałów; ale bez udziału naszego pejsatego pokolenia Izraela.

Jeżeli już powołujemy się na ekonomię społeczną, to nie powinniśmy dla zagłuszenia własnego sumienia nadawać jej zasadom fałszywego znaczenia; albowiem należy tu rozumieć pod powyższem zdaniem czysto fabryczno-chemiczne przerobienie drewna, jak wyróbkę papieru, kapeluszy, octu lub narzędzi z produktów leśnych, ale nigdy przerobienie stojącego drzewa w lesie na materiał opałowy, budulec, dęgi, kloce, a nawet w danym razie, jeżeli stosunki wymagają, na gonty i deski.

Całą naszą dążność powinniśmy skierować, ażeby o ile możliwości zkomunikował się producent z konsumentem, a obydwaj unikną strat, które przypadają w udziale pośrednikom.

Kto zna nasze stosunki tylko z grubszego, to musi przyznać, że główną rolę odgrywają i główne zyski ze stratą producenta i konsumenta zabierają, właśnie ci niepotrzebni pośrednicy.

Za prawdę trudno sobie zdać sprawę z tego historycznego zastoju, jakiejś niezrozumiałej apaty i dobrowolnego, powiedziałbym zasadniczego marnowania majątków leśnych; jedynie na korzyść wstrętnych handlarzy drzewa.

Mimo woli nasuwa się myśl, że powód tego destrukcyjnego procederu polega na fałszywem pojęciu warunków gospodarstwa. Nieumiemy korzystać z kapitałów nagromadzonych pracą przyrody; nie uważamy las jako przedmiot gospodarczy, podobnie jak pewien obszar ziemi pod uprawę pszenicy lub ziemniaków, któren ma nam dać roczną rentę; tylko jako coś przypadkowego, darowanego, jakby

wygrany los na loteryi, do chwilowego podreperowania zaszarganych finansów; jako środek do jakiejś finansowej operacyi, albo wyjazdu do kąpiel. To też idąc za przysłowiem: „darowanemu koniowi nie zagląda się w zęby,“ nawet nie zastanawiamy się nad wartością tego lasu; zadowolamy się ofiarowaną w krytycznej chwili przebiegłego kupca ceną; a często historyczne porękawiczne dla dobrodziejki lub doradcy, decyduje o cenie kupna.

Cóżbyśmy powiedzieli o gospodarzu, który sprzedaje 100 kilogramów pszenicy po 5 złr., albo parę wołów za 50 złr. jeśli realna wartość pszenicy jest 12 złr., a pary wołów 150 złr. Taki gospodarz pracowałby nad swoją ruiną. W gospodarstwie leśnem uzyskały sobie u nas takie wypadki prawo obywatelstwa; a że one są zarazem zawiązkiem do ruiny majątku, dowiadujemy się za późno.

Przyczyna tego destrukcyjnego gospodarstwa leży głównie w chorobliwym stanie nowych społecznych stosunków. Pomiedzy właścicielem lasu a jego zarządcą leśnym nie wyrobił się taki stosunek, jaki zapanował w zachodnich krajach Europy i stanowi tam główną dźwignię gospodarstwa leśnego i wszelkiego przedsiębiorstwa w ogóle. Korzystny ten stosunek polega na obopólnem zaufaniu i życzliwości; ofycyalista leśny jest tym żarliwym obrońcą i opiekunem majątku swego chlebowodcy, a chlebowodca umiając ocenić swego ofycyalistę, odwzajemnia mu się życzliwością; zabezpiecza mu byt, żeby nie walczył o swoją egzystencję, ale żeby poświęcał całą swą usilność i inteligencję, dla dobra powierzonego mu majątku.

Wyjątkowo zaczyna i u nas wdrażać się ta niezbędna harmonia obopólnych interesów; a gdzie to wzajemne zaufanie, rozumie się po poprzednim trafnem ocenieniu charakteru ofycyalisty nastąpiło, obiedwie strony nie mają powodu uskarzać się na niepowodzenie. Gdzie tego zaufania nie ma, tam muszą zapanować kwasy, intrygi, niechęć, niepewność jutra, strata po stracie; — wszelkie korzyści z lasu biorą handlarze, jednym słowem gospodarka destrukcyjna.

W bardzo wielu wypadkach sprzedaje właściciel pewien obszar lasu za połowę albo trzecią część żydowi, tylko z obawy, żeby przy użytkowaniu we własnym zarządzie, leśniczy część drzewa na swoją korzyść nie użył. Najczęściej nie jest ta obawa usprawiedliwioną i właściciel dobrowolnie ponosi olbrzymie straty; — oddaje kilkadziesiąt tysięcy złr. handlarzom drzewa dla nieusprawiedliwionej obawy, ażeby leśniczy nie nadużył zaufania i nie zrobił mu krzywdy

na kilkadziesiąt złr. Taka krzywdząca nieufność, musi w końcu w leśniczym stępić poczucie godności człowieka i poprowadzić go na bezdroża.

Przy dobrze zorganizowanej kontroli, dobraniu i wynagradzaniu ludzi, uchyla się nadużycia albo doprowadza do minimum. Dobrze przeprowadzony szacunek lasu na jednym morgu, da właścicielowi dostateczną wskazówkę, jakiego dochodu z 30—50 morgów spodziewać się można.

Czyż nie byłoby korzystniej zachęcić leśniczego remuneracją lub tantiemą do sprężystego działania przy użytkowaniu lasu we własnym zarządzie, a nie oddawać dobrowolnie swój majątek wyłącznie na korzyść kupca — pośrednika?

Jeżeli właściciel nie zdecyduje się na ten jedynie najlepszy sposób użytkowania we własnym zarządzie, to pozostaje mu drugi sposób sprzedaży w drodze licytacji; chociaż ten bezwarunkowo mniej korzystny, ze stratą co najmniej 25—30%. Ale i tu trzeba się starać usunąć pośredników.

Kiedy byłem kierownikiem zarządu leśnego, sprzedawałem w rozmaitych okolicach kraju drzewo na pniu w drodze licytacji, wprost konsumentom, bez interwencji pośredników handlarzy. Rzecz bowiem jasna, że producentowi i konsumentowi najlepiej, jeśli nie potrzebują pośrednika, który się na niekorzyść obydwóch bogaci.

W lasach niskopiennych, albo w ogóle w drzewostanach na materiał opałowy przeznaczonych, parcelowałem zrąb do cięcia przeznaczony na sekcje po $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{3}{4}$, jednym morgu, zacinając i znacząc cechówką przyległe ściany sekcji i odgraniczając je na dole palikami.

Każda sekcja miała swój numer, oznaczony obszar, oznaczoną masę drzewa i jej wartość,—jako cenę wywołania; oraz wykaz nasienników.

O zamierzonej sprzedaży zawiadomiłem przynajmniej 14 dni naprzód wszystkie okoliczne gminy. W dniu sprzedaży odczytano warunki sprzedaży, ogłoszono ceny pojedynczych sekcji; oznaczono pozostać mające nasienniki, i rozpoczynano sprzedaż w drodze licytacji od sekcji pierwszej ¹⁾).

¹⁾ Zarys warunków sprzedaży podam poniżej.

Korzystniej jest, pozwolić włościanom obejrzeć odnośne sekcyje przed oznaczonym terminem sprzedaży; ażeby sobie dokładnie wartość drzewa obliczyli i plan użytkowania ułożyli.

Przy takiej sprzedaży uzyskiwałem tak wysokie ceny od morga lasu, o jakich przy użytkowaniu we własnym zarządzie nawet myśleć nie mogłem. Rzecz jasna. Bo jakkolwiek drzewostan przydatny na materiał opałowy, to włościanin potrafi sobie coś wybrać na słupki, na łąty, krokwie, koły lub drewno narzędziowe, nie rachując roboty; a dodawszy do tego najwyższe amatorstwo chłopskie, manipulację w lesie według własnej woli, to pojmiemy dlaczego możemy uzyskać przy takich okolicznościach najwyższe ceny.

Jeżeli do cięcia przeznaczony drzewostan zawiera budulec, będzie korzystniej zarządzić sprzedaż pojedynczych drzew. W tym celu należy nasienniki wyłączyć i napisem oznaczyć; drzewa zaś do sprzedaży przeznaczone ponumerować, zmierzyć i wartość pieniężną oznaczyć. Wykaz zestawić i począwszy od N. pierwszego, w drodze ustnej licytacji sprzedawać. Takie sprzedaże budulcu najkorzystniej przeprowadzać w czasie pory roku do cięcia przydatnej; kupiec winien zaraz (jeżeli nie ma kredytu) cenę kupna złożyć i może zaraz drzewo ścinać.

Włościanin upodobawszy sobie jakie drzewo, licytuje na swego „kuma“ i „swata“ zawzięcie — i tryumfuje nad zwyciężonym.

Nie przeczę, że przy wprowadzeniu takiej sprzedaży ¹⁾ nim się włościanie przyzwyczają, mogą zachodzić pewne trudności; lecz ręczę na mocy doświadczenia, że już w pierwszym roku w wielu okolicach, przy ścisłej i sprawiedliwej manipulacji ze strony zarządu leśnego, ludność przyjmie z całym zadowoleniem takie sprzedaże, a właściciel nie pożałuje, że usunął z lasu szajkę wyzyskiwaczy handlarzy. Dopiero teraz pojmie, jaki dochód dają lasy i nie ma wątpliwości, że wtedy będzie właściciel zapatrywać się inaczej na gospodarstwo leśne. Wtedy przekona się nie jeden właściciel, że wystarczy 20 morgów lasu do uzyskania takiej kwoty, jaką uzyskiwał dotychczas ze 40 — albo 60 morgów.

¹⁾ Rozumi się przy sprzedaży takich sortymentów drewna, które w okolicy zużytkowane być mogą, a nie wielkiej ilości exportowego. Takie sprzedaże należy odbywać częściej, albo dwa razy w tygodniu, po poprzednim ogłoszeniu dni sprzedaży.

Nim przejdę do zestawienia zarysów kilku rodzajów protokołów licytacyjnych — a względnie kontraktów kupna i sprzedaży, poprzedzę je słowem wstępnem.

Chcąc jakiegokolwiek techniczne gospodarstwo korzystnie prowadzić, potrzeba mieć pewien stopień zawodowego wykształcenia. Ta prawda jak świat stara, nie znalazła u nas zwolenników. Właściciel lasu wspólnie z adwokatem, zawiera kontrakt sprzedaży lasu z wyrafinowanym kupcem. Najczęściej podczas układania warunków kontraktu, nie jest przedmiot sprzedaży bliżej określony; właściciel nie wie jak daleko granice sprzedanego lasu sięgają; nie wie nawet, czy ma tyle lasu ile sprzedał. Ustanawia on na oślep masę drzewa, wprowadza do kontraktu rodzaj i gatunki drzewa sortymenta i rozmiary drzew, jakich w lesie nie ma. Chwiejne postanowienia zamiany idealnych halizn na drzewostany, słowem nie ma najmniejszego wyobrażenia o przedmiocie i przyjmuje ślepo najdziwaczniejsze zobowiązania wobec kupca. Szumnie zestawione warunki są tak ułożone, że jeden warunek drugi znosi. Nie koniec natem; oddaje las na łaskę i nie łaskę kupcowi i zobowiązuje się płacić mu krocie wynoszące grzywny, jeżeli władza, głównie w interesie samego właściciela, zechce powstrzymać dzikie zapędy kupca.

Sprawy leśne w ogóle, to pięta Achillesowa panów adwokatów; a że chcą należeć do wszystkowiedzących, gardzą pomocą techników leśnych; zabijają nedorzecznymi postanowieniami właściciela.

Pomoc adwokata przy sprzedaży lasu, ogranicza się na kilku utartych formułkach, które są każdemu *przeciętnemu* obywatelowi galicyjskiemu znane; gdy główną podstawę kontraktu kupna lub sprzedaży lasu, stanowi strona techniczna.

Oto te powody skłoniły mnie do nakreślenia kilku wzorów kontraktów, a względnie protokołów licytacyjnych, według których właściciel lasu przynajmniej przy zwykłych wypadkach, bez pomocy adwokatów, może zawierać kontrakty sprzedaży.