

Wiadomości handlowe.

Notowania handlowe z głównych miejsc handlu drzewnego, czy to w kraju czy z zagranicy, od czasu do czasu nam nadsyłane lub z ściśle handlowych dzienników czerpane i przez nas umieszczane, nie przedstawiają zbyt wielkiego interesu dla właścicieli lasów i gospodarzy leśnych i nie mogą im przynieść ta-

kiego pożytku, jak właściwym handlarzom, spekulantom drzewnym i posiadaczom zakładów leśno-przemysłowych. Ci ostatni szukają dla swego towaru najrozmaitszych miejsc zbytu i kierunków odpływu gotowego produktu — czy jest on wykończonym przerobem przemysłowym, czy tylko pół fabrykatem — utrzymują stosunki handlowe z rozmaitymi placami, a otrzymując z najrozmaitszych miejsc zamówienia, stawiać mogą stosownie do sprawozdań handlowych swoje żądania i wybierać te targi, które w danej chwili największe obiecują zyski. Na podstawie sprawozdań, a przy dokładnej znajomości własnej możliwości, przepisów i forteli taryfowych przy transporcie, stosunków celnych i innych ubocznych a ważnych okoliczności, oceniają nadchodzące oferty, targują się z pośrednikami, przyjmują te a odrzucają owe obstalunki i zlecenia. Śledząc regularnie bieg cen różnych produktów drzewnych na różnych targach, potrafią sami z samych urzędowych notowań ocenić chwilowe położenie handlowe, osądzić na którym targu panuje brak i popyt za tym lub owym artykułem, stosownie do tego urządzić się na te lub owe sortymenta przy wyróbce, te targi obesłać, owe pominąć — nie potrzebując się nawet rozczytywać w uwagach korespondentów dzienników handlowych o kierunkach popytu i danem położeniu, które, — nawiasem powiedzawszy, — nie zawsze są rzetelne, a częstokroć z umysłu w celach konkurencyjnych nie zgodnie z prawdą bywają układane. Mogą wprawdzie i leśnicy — w najobszerniejszem znaczeniu tego słowa — z takich notowań urobić sobie przez stosowną kalkulację pewne pojęcie o chwilowych cenach drzewa, jakichby żądać mogli w swych lasach, ale ani w przybliżeniu nie mogą tak jasno zdawać sobie sprawy z sytuacji handlowej, jak zawodowi handlarze.

Leśnik stawia się poniekąd w położenie handlarza drzewem, liczy jakie on musi ponieść koszta i ryzyka, zanim towar z lasu wyprowadzi, obrobi lub przerobi, i doprowadzi na dany targ, płaci za niego w myśli taryfy kolejowe, cła i gratyfikacje, opłaca się pośrednikom, komisantom, rachuje eskont wekslowy, uwzględnia targ walorów i kurs monety swego i obcego kraju, słowem, uwzględnia, co tylko może wchodzić w grę, nie zapominając nawet o potrzebie zakupienia listu towarowego na wagon kolejowy i wydatkach na korespondencję kantorową — i już, już mu się zdaje, że, odliczywszy jeszcze pewien pokaźny procent na słuszny lub niesłuszny zysk przedsiębiorcy, wie, co wart u niego w lesie metr sześcienny tego lub owego drzewa, czy stos opałowy, czy próg kolejowy, czy — jak zwykle — pień (!) cały hurtem sprzedawany, gdy tymczasem kupiec na jego las, w godzinę po przeprowadzeniu tej mozolnej rachuby, śmieje się z tego sprytnego podpatrzenia jego interesu i, wzruszywszy ramionami na przedstawione mu do oczu drukowane sprawozdanie handlowe, powiada zimno: „to co innego — to towar handlowy — to takie a siakie drzewo — to drzewo uzansowe — berlińskie, wiedeńskie, gdańskie, odeskie — a to, panie — u ciebie to sobie dąb, sosna,

jodła etc. — zwyczajne drzewo — polskie — szlacheckie — nie giełdowe. Tu więcej braków jak towaru, to nie interes — to zarznięcie się — prawie łaska — ot biedny człowiek chwytą się czego bądź, ażeby miał jakiś interes — choćby kiepski — byle nie siedzieć bezczynnie“. I dalejże przedstawiać, jak tam na targu wielkoświatowym ani na milimetr nie śmie być bielu, tylko sama twardziel, jak to drzewo musi być wyschnięte, choćby tylko gwoli załadowania na wagon o 100 cetnarach jak najwięcej sztuk, jak to mierzą drzewo i obliczają na metry sześciennie, a on tu tymczasem kupuje „na ślepo“, bo na sztuki lub morgi, i kto go wie, czy wyjdzie na swoje, bo kto wie, czy te ryczałtem poczynione zakupna dadzą drzewo towarne, ile mierzą metrów na masę, i jaki towar uda mu się wyrobić.

Tak mniej więcej brzmią perswazje domorodnych kupców, które mogą być tem śmielsze, że rzadko kto z nas postąpił tak dalece, ażeby zdecydował się drzewo sprzedawać w stanie gotowym, albo jeżeli już koniecznie na pnie, to przynajmniej z odmiarem, następującym po wyróbce drzewa przez kupca i po cenach za meter sześcienny, stosownie do grubości średnicy i jakości drzewa ugodzonych. Pospolita u nas jest sprzedaż na „sztuki“ albo nawet jeszcze bardziej ryczałtowo na „morgi“ lub „Seksje“ bez poprzedniego oszacowania masy i wypośredkowania prawdopodobnego rozdziału zapasu na różne sortymenty, tylko na „czucie“ lub bliżej nie określony „okomiar“ a notowań cen tego rodzaju chyba nigdzie nie znajdzie w sprawozdaniach handlowych.

Tak więc z jednej strony brak wykształcenia i doświadczenia handlowego, z drugiej domorodne zwyczaje przy sprzedaży drzewa, kpiące z wszelkiej praktyki w handlu i przemyśle drzewnym całego świata i z wymagań zwyczajnej gospodarności — sąsiadujące bardzo blisko z lekkomyślnością, składają się na to, że nie wielu tylko lektura sprawozdań targowych przynieść może istotne korzyści, stając się doradcą i przewodnikiem — nie mówię w wielkich operacjach handlowych — bo te rzadko mogą być zadaniem gospodarza leśnego — ale przy sprzedażach jego rocznych cięć i zapasów. Jeszcze mniej korzystać z nich może właściciel lasu, zawierający kontrakt na wyręb lasu na czas dłuższy, — a to już z samej natury takiego interesu, która wyklucza wszelką fluktuację cen na cały czas trwania kontraktu. To też taki właściciel lasu, sprzedając drzewo, nie jest w stanie zdać sobie sprawy z tego, czy istotnie bez skrupułu przyjąć może w kontrakcie warunek, że zrzeka się korzystania przysługującego mu na podstawie cywilnej ustawy prawa unieważnienia kontraktów z tytułu pokrzywdzenia nad połowę wartości, a to tem bardziej, jeżeli przy sprzedaży tego rodzaju wykluczył swobodną konkurencję w drodze ofertowej i zawiera ugodę z wolnej ręki, jak się to najczęściej dzieje.

Takie nie racjonalne sprzedaże będą się naturalnie stawać i u nas czemraz rzadszemi, w miarę niezaprzecznego wzmagania

się należytego gospodarczego poznania, w miarę podnoszenia się wartości lasu z czemraz bardziej postępującym rozwojem środków komunikacyjnych — gdyż takie dzierzawy leśne chyba tylko w zapadłych lasach, pozbawionych możliwości jakiegokolwiek detalicznego odbytu lub wymagających nadzwyczajnych wkładów na budowę zakładów transportowych i przemysłowych, mogą być usprawiedliwione — ale, jak długo są i będą w używaniu, potrzeba z nimi się liczyć i właścicielowi lasu nastęrczyć jaką taką możliwość do stawiania cen, zastosowanych wprawdzie do grubej natury takich sprzedaży ryczałtowych, ale odpowiadających stosunkom miejscowym.

Pojedynczy właściciel lasu prawie nigdy nie ucieka się przy sprzedaży do publicznej licytacji ani nie rozpisuje postępowania ofertowego i targuje się sam z wolnej ręki ze znanymi sobie kupcami lub z handlarzami, poleconymi mu przez drugich lub nastęrczonymi przez agentów. Jeżeli jednak przedstawimy sobie całą okolicę, lub część kraju, a wszędzie mniej więcej ten sam sposób sprzedaży się praktykuje, tudzież fakt, że bądź co bądź kupcy starają się to tu, to tam, o nabywanie drzewa i nawzajem się ubiegają, to wywnioskujemy, że przecież w wielkich granicach, w całości, istnieje wzajemna konkurencja, która w zasadzie dąży do normalnego ukształtowania ceny.

Brakowi konkurencji w pojedynczym majątku i zupełnej wskutek tego ślepoty przy stawianiu żądań przy sprzedażach możnaby zatem przeciwstawić ogólną konkurencję i skorzystać z niej, gdybyśmy o wynikach sprzedaży zrębów, lasów czy zapasów podawali sobie wzajemnie wiadomości, a to w celach naszych własnych, nie w interesie niby to znami ściśle związanego, a przecież, w istocie rzeczy, tak sferą swych interesów jak i dążności, obcego nam świata handlowców zawodowych.

Tym ujściem dla takich prawdziwie sąsiedzkich informacji powinien być dział „wiadomości handlowych“ w naszym wspólnym organie, w Sylwanie, a wartość takich właśnie notatek handlowych byłaby bardzo znaczną i pożytek tychże dla wszystkich jasno zrozumiały. Że samo czasopismo zyskałoby przezto chętnych czytelników w kołach właścicieli lasów, dotychczas prawie zupełnie bezskutecznie zapraszanych do przystąpienia do Towarzystwa leśnego, że, przeglądając dział handlowy, zawsze pełen interesu i wymowny, bo najczulszej strony dotykający, rzuciłby niejednen mimochodem wzrok i na inne karty, i ożywił z nich czysto znów gospodarcze, a lasom, jako lasom, przychyłne uczucia — to, zdaniem naszym, także nie ulega wątpliwości.

Żądają z różnych stron, ażeby w Sylwanie pomieszczać sprawozdania targowe i artykuły o położeniu handlowem. Ostatniemu żądaniu czyni Sylwan od czasu do czasu zadość, starając się jasno i przystępnie przedstawić ogólne stosunki w handlu drzewem, o ile one dla ziem naszych mogą mieć znaczenie i posłużyć do zdania sobie w ogólności sprawy o panujących tendencjach. Wy-

starczą pod tym względem przeglądy sezonowe, gdyż stosunki handlu drzewnego w ogóle nie mogą z natury rzeczy tak częstym podlegać zmianom, jak w innych artykułach. Notatki targowe z powodów wyżej obszernie wyjaśnionych małą tylko posiadają wartość w naszych stosunkach dla czytelników Sylwana, prawie samych leśników - gospodarzy i właścicieli lasów, to też otwarcie przyznajemy, że rzadko i z pewną niechęcią je przynosimy. Natomiast z największą gotowością pomieszczałibyśmy wiadomości o wszystkich transakcjach krajowych w przekonaniu, że oddałyby takie notatki wielką usługę wszystkim naszym członkom.

Niejednokrotnie prosiliśmy panów kierowników znaczniejszych leśnictw o nadsyłanie redakcji wiadomości o zawartych umowach, ale prawie zawsze spotykamy się z odmową, albo uzyskiwaliśmy przyrzeczenia i obietniki nigdy nie spełnione. Prawdziwie nie możemy zrozumieć powodu, dlaczego ten lub ów miałby rezultaty swej sprzedaży trzymać w tajemnicy, chyba jest sam głęboko przekonany, że sprzedał po cenach śmiesznie niskich i wstydzi się podawać własną niezdarność do wiadomości publicznej, chociaż i wtedy miałby obywatelską zasługę, przestrzegając taką z wyższych pobudek odbytą spowiedzią innych od popadnięcia w takie same błędy. A może to także znamieny objaw charakteru, czy słabostki społecznej, bo czyż kto powie kiedy otwarcie, po wiele sprzedał korzec pszenicy lub za jaką cenę dobił kupna konia na jarmarku.

Gdy tak ciągle dalej postępować będziemy, to w istocie zaniedbamy ważny dział w naszym gospodarstwie ku własnej szkodzie i, jak dotąd, na pociechę spekulantów, ciągnących lichwiarskie zyski z naszego zasklepienia się w sobie. Czyż nie dowiadujemy się nieraz, że dwóch sąsiadów o miedzę sprzedało temu samemu kupcowi sosny, lub dęby, na takiej samej glebie wyrosłe, w tem samym położeniu, i takich samych rozmiarów i jakości drewna, po cenach o 100% się różniących — czyż tego rodzaju rozboje dziać by się mogły, gdyby ten, lub ów podawał w Sylwanie, jakie w pewnej okolicy powiecie — jeżeli już nie chce wyraźnie wymienić majątku — osiągnięto ceny za pewne rodzaje drzewa, za progi, gonty, dranice, dęgi, i t. d. za meter sześcienny, czy pień cały, podawszy przytem przeciętne wymiary i wiek drzewa, lub nawet za morg lasu tego a tego rodzaju drzewa, wieku i zapasu? Mogąc w Sylwanie znaleźć wskazówki ze swej okolicy lub sąsiedniej, będzie właściciel lasu wiedział, czy kupiec rzetelną stawia mu ofertę i targ swój z nim oprze na realnych podstawach, a to tem pewniej, im bardziej szczegółowe byłyby owe do Sylwana nadsyłane wiadomości, im dokładniej opisanoby przy skuteczonych sprzedażach, oprócz cen towarowych, także stosunki miejscowe, jak oddalenie od kolei lub wody, stan dróg, ceny robocizny i łatwość dostania robotnika, koncentrację zapasu i t. p. okoliczności. Z biegiem czasu wiadomości takie upowszechniłyby się i stały zwyczajem, tak samo prawie, jak podawanie

rezultatów z polowań do Łowca, które, kto wie, czy nie jednemu nie stały się podjętą do zaprowadzenia racjonalnego gospodarstwa łowieckiego na obszarach, na których padał zając jedynak. Szlachetna na niwie łowieckiej rywalizacja przemieniłaby się w naszej dziedzinie na powszechną dążność do pozyskania rzetelnej ceny za produkta leśne, wpływając niezawodnie na rentowność gospodarstwa leśnego, a tem samem na jego podniesienie, na poprawę materialnego położenia właścicieli lasów i leśników - gospodarzy — i tak będąc dźwignią postępu, doprowadziłaby i nas do ogólnego zastosowania racjonalnych sposobów wyróbki i sprzedaży drzewa — a wtedy już i z ogólnie europejskich notowań targowych umielibyśmy korzystać.

A zatem, towarzysze, podajcie rękę redakcji w przedsięwzięciu, dla ogólnego dobra i na pożytek naszego gospodarstwa leśnego, starając się, ażeby „nasze własne wiadomości handlowe“ zawsze były zapełnione.