

Sprzedaż drewna na pniu

To dość częsta propozycja dla właścicieli prywatnych lasów w wieku rębnym. Oferta firmy, która handluje drewnem, wydaje się dość wygodna – to ona organizuje całe pozyskanie, a my dostaniemy gotówkę do ręki.

Użytkowanie drzewostanu rębnego, np. 80-letniej lub starszej sosny, to dla właściciela lasu najwyczejniej w świecie problem techniczny. O ile ścinania niewielkich drzew w trzebieży bez większych problemów podejmuje się nawet początkujący użytkownik pilarki, to ścinka drzew o dużych gabarytach jest trudniejszym zadaniem, wymagającym doświadczenia i techniki. Wymaga także sprzętu – pilarki spalinowe używane do prac w gospodarstwach często okazują się zbyt małe.

Ściąć to jedno, ale drzewo trzeba także zerwać do drogi, załadować, przewieźć. Współcześnie na wsi, gdy w wielu gospodarstwach jedynym środkiem transportu pozostał samochód osobowy, niektórym właścicielom lasów zwyczajnie brak możliwości, aby samodzielnie zająć się ich użytkowaniem. Oferta, by sprzedać drewno na pniu, bywa przyjmowana w zasadzie jako jedyna możliwość, by zrealizować rębnię i odnieść korzyści z użytków drzewnych.

Ile jest tego drewna?

To najważniejsze pytanie dla sprzedającego. Drzewostan drzewostanowi nierówny i nie można w prosty sposób określić, że na 1 ha boru sosnowego w określonym wieku rośnie konkretna liczba m³. Toteż zawierając umowę z kupującym, warto dążyć do takiej formy rozliczenia, gdzie będzie możliwe jak najdokładniejsze określenie miąższości.

Najlepsze wyjście to ostateczne rozliczenie z kupującym po ścinie. Właściciel jest wszak zobowiązany do legalizacji drewna, a w tym momencie leśnik ze starostwa lub nadleśnictwa mierzy i cechuje drewno. Pomiar wykonany przez leśnika, dysponującego sprzętem i doświadczeniem, osoby bezstronnej w relacjach sprzedający-kupiec, będzie najbardziej wiarygodną pomocą.

Leśnik nie ma jednak obowiązku klasyfikowania drewna pod względem jakości. Taka klasyfikacja, w której uwzględnia się obecność szeregu wad surowca – np. sęków, zgnilizn, krzywizn, pęknięć – oraz jego wymiary (klasyfikacja jakościowo-wymiarowa), funkcjonuje w Lasach Państwowych.

Prawidłowe zaklasyfikowanie surowca wymaga dużego znanstwa, ale też ma istotny wpływ na cenę. Jak wysokie są ceny drewna, możemy sprawdzić w cenniku detalicznym miejscowego nadleśnictwa (dostępne na stronach internetowych, u leśniczych i w biurze nadleśnictwa).

Grubsze jest droższe

Ale nawet nie znając się na wadach drewna, sprzedając surowiec warto być świadomym istotnej różnicy cen w zależności od klasy wymiarowej. Posłużmy się przykładem cennika Nadleśnictwa Żednia. 1 m³ najcieńszej sosny (średnica środkowa do 24 cm) w klasie WC0, która nadaje się do przerobu tartaczego, kosztuje tam 293 zł brutto. 1 m³ w klasie do 35 cm to 342 zł, a w klasie najgrubszej, pow. 35 cm, to prawie o 100 zł więcej – 390 zł!

A jakość? Najgrubsza klasa najlepszej jakościowo sosny (klasa WA0) to aż 585 zł.

Szacunek brakarski

Z różnych względów umowy sprzedaży drewna zawierane są jednak także na całość drzewostanu, przed wycinką. Dla leśnika praktyka to nie problem – miąższość drzew można dokładnie określić także przed wycięciem. Ta czynność, wykonywana w Lasach Państwowych, to tzw. szacunek brakarski, wykonywany przed założeniem każdego zrębu.

Pomiar polega na zmierzeniu za pomocą średnicomierza średnicy wszystkich drzew na wysokości 1,3 m nad ziemią (tzw. pierśnica, przeciętnie na wysokości piersi człowieka). Średnice zapisuje się w formularzu. Tę pracę wykonują dwie osoby – jedna mierzy drzewa i zaznacza te zmierzone, a druga zapisuje wyniki. Mierzy się również wysokości drzew przy pomocy wysokościomierza – co najmniej 30 pomiarów dla różnych średnic. Wyrysowana na tej podstawie krzywa wysokości, odrębna dla każdego gatunku, pozwala na odczytanie wysokości dla drzewa o dowolnej pierśnicy.

Leśnicy od razu klasyfikują też jakość stojących drzew.

Tablice miąższości

Na podstawie pierśnicy i wysokości miąższość drzew w drzewostanie można odczytać ze specjalnych tablic. Książka pt. „Tablice miąższości drzew stojących” autorstwa Mariana Czuraja i in. miała kilka wydań i zapewne dysponuje nią każde nadleśnictwo. Dociekliwi mogą odszukać w Internecie niemieckie tablice miąższości (Massentafeln) Grundnera-Schwappacha, opracowane jeszcze w XIX wieku.

To metoda jest tak samo dokładna, jak pracochłonna. Na pewno mniej trudności sprawi w jednowiekowym i jednogatunkowym drzewostanie, gdzie nie trzeba mierzyć aż tylu wysokości drzew. Oczywiście dokładność zależy od indywidualnych potrzeb i możliwości samego właściciela lasu. Pomiar drzew stojących może on ograniczyć do kilku drzew o największych gabarytach lub tylko do pewnej reprezentacji, by np. wyliczyć średnią miąższość pojedynczego drzewa w swoim lesie.

Koszty kupującego i obowiązek odnowienia

W transakcji na pniu należy uwzględnić koszty pozyskania i zrywki drewna, które ponosi kupujący. O tyle mniej zechce zapłacić za drewno. Ile wynoszą te koszty? Nie jest to popularna usługa, ale jej cenę można próbować sprawdzić, kontaktując się z kilkoma miejscowymi zakładami usług leśnych.

Przy sprzedaży drewna na pniu ważny jest jeszcze jeden aspekt – sprzedający drewno zostaje co prawda z pieniędzmi, ale także z koniecznością odnowienia w ciągu pięciu lat całej powierzchni zrębowej. ◆

Zenon Angielczyk (RDLP w Białymstoku)

Rafał Zubkowicz

Sprzedając drewno na pniu, warto sprawdzić ceny i możliwie precyzyjnie określić, ile m³ drewna sprzedajemy

Fot. D. Mawczyński