

Licitacije kakovostnega lesa v Sloveniji

Jože Jeromel¹⁹,

¹⁹ Gozdarska zadruga Slovenj Gradec, Celjska cesta 7, 2380 Slovenj Gradec

Društvo lastnikov gozdov Mislinjske doline in Zveza lastnikov gozdov Slovenije v sodelovanju z Zavodom za gozdove Slovenije organizira že 6 let licitacijo vrednejših sortimentov lesa. Ideja izvira iz avstrijske Štajerske, kjer so organizatorji obiskovali tamkajšnje licitacije.

1. Potek licitacije

Vsak hlod je pred prevozom opremljen s številko, ki je nato razvidna tudi na dobavnici. Pri izbiri dreves za posek lastnikom pomagajo revirni gozdarji ZGS. Na razstavnem prostoru pa organizatorji les izmerijo še enkrat, ga označijo s pripadajočimi podatki (zaporedna številka, dolžina, premer, volumen) ter vpišejo na seznam, ki je nato razposlan potencialnim kupcem. Lastniki hloedov lahko ob prevzemu navedejo najnižjo ceno po kateri so še pripravljene prodati svoj les. Kupci za posamezen hloed oddajo pisno ponudbo, izbran pa je ponudnik, ki je oddal najvišjo ponudbo. Če sta ponudbi za določen hloed enaki, o izbiri kupca odloči žreb, ki poteka v okviru komisije. V nasprotju s klasično licitacijo, tukaj velja oddana ponudba in je ni mogoče naknadno zvišati.

Prva licitacija

Organizatorji so ocenjevali, da bi bil velik uspeh, če bi zbrali vsaj 500 hloedov, lastniki pa so pripeljali kar 890 hloedov. Zadovoljni so bili z odzivom kupcev tako iz tujine kot iz Slovenije. Nekateri domači kupci so se s svojimi ponudbami zelo dobro kosali s tujimi kupci. Rezultati prve licitacije so bili zelo dobri. Marsikateri sortiment, ki bi pred zimo končal v peči je dosegel zelo dobro ceno. Razumljivo je, da vsi sortimenti niso dosegli vrtočlavih cen, za določene lahko celo rečemo, da niso bili primerni za licitacijo. Lastnikom niso preprečevali, če so poleg kakovostnih sortimentov pripeljali tudi kakšnega manj kakovostnega, saj so organizatorji na ta način lahko preverili kakšne so potrebe kupcev. Povprečna cena za hloed je bila 162,00 €, najvišjo ceno pa je kupec ponudil za hloed češnje in sicer 1.371,00 € za m³.

Druga licitacija

Pri izvedbi druge licitacije je bilo organizatorjem nekoliko lažje, saj so si nekaj izkušenj že pridobili preteklo leto, zavedali pa so se, da vsi pričakujejo od njih še boljše rezultate in boljše organizacijo. Najvišja cena je bila dosežena za hloed gorskega javorja in sicer 2.913,00 €/m³ oz. 4.309,97 €/hloed. Prvih devet mest med najvišjimi cenami so zasedli hloidi gorskega javorja, 10. mesto pa oreh s 1.335,00 €/m³.

Tretja licitacija

Že pri pripravah je obstajala bojazen, da bo gospodarska kriza, ki se je konec leta 2008 pokazala tudi na področju trženja gozdnih lesnih proizvodov, vplivala na rezultate licitacije. Najvišjo ceno za kos je dosegel gorski javor, in sicer kupec je zanj ponudil 5.572,40 €/kos, tudi drugo mesto za najbolje prodan kos zaseda gorski javor s 3.603,08 €/kos. Zavidljivo tretje mesto je dosegel hloed smreke s 3.368,32 €/kos, ki je hkrati bil s 6,38 m³ tudi po volumnu največji hloed na licitaciji. Organizatorji s prodajo lesa niso bili povsem zadovoljni, saj je brez

ponudbe ostalo kar 230 hlodov, so bili pa izredno zadovoljni z doseženimi cenami, ki so bile višje od preteklih let.

Četrta licitacija

Število hlodov je bilo leta 2010 sicer najnižje, organizatorji pa so ocenili, da se je močno povečala kvaliteta dobavljenega lesa. Najvišjo ceno za m³ hloda je ponovno dosegel gorski javor in sicer 7.643,00 €/m³, drugo mesto je tako kot prejšnje leto zasedel oreh 3.383,00 €/m³, tretje mesto je dosegla sliva s 1.425,00 €/m³, močno povišanje najvišje cene je dosegla smreka 1.000,00 €/m³, sledijo pa črni oreh, gorski brest, kostanj in brek. Najvišjo ceno za hlod je dosegel gorski javor 11.613,67 €/hlod, ki zaseda tudi drugo mesto s 6.263,80 €/hlod in tretje mesto s 5.149,39 €/hlod, na četrto mesto se je uvrstil hlod oreha s 3.823,45 €/hlod.

Peta licitacija

Lastniki so pripeljali 1.768 hlodov. Peta licitacija je tako po številu ponudnikov, kot tudi v količini prodanega lesa, močno preseгла vse dosedanje. Močno se je tudi povečalo število vseh danih ponudb za posamezne hlode. Najvišjo ceno za 1 m³ je ponovno dosegel gorski javor in sicer 7.760,00 €/m³, drugo mesto je dosegel črni oreh s 4.740,00 €/m³. Višje cene od vseh dosedanjih so dosegali tudi oreh, češnja, sliva, macesen in jablana. Najvišjo ceno za hlod je prav tako ponovno dosegel gorski javor, s 9.759,18 €, ki zaseda tudi tretje mesto s 5.531,86 €. Drugo mesto pa je dosegel hlod črnega oreha s 7.012,09 €. Organizatorji so zelo zadovoljni z rezultati 5. licitacije. V letu 2011 so prvič ponudili les na licitaciji tudi lastniki gozdov sosednje Avstrije.

Šesta licitacija

Kljub rekordni količini lesa so lastniki prodali veliko večino hlodov. To kaže iz leta v leto večje povpraševanje po visoko kakovostnem lesu predvsem kupcev iz tujine. Dokaz, da je visoko kakovosten les res iskan in redek, je dejstvo, da se furnirnicam iz severne Nemčije izplača sodelovati na licitaciji in tudi ponuditi najvišje cene. Najvišjo ceno za 1 m³ je ponovno dosegel gorski javor in sicer 9.720,00 €/m³, ki zaseda tudi drugo mesto s 9.370,00 €/m³ in tretje s 6.269,00 €/m³. Četrto mesto je dosegel oreh s 6.152,00 €/m³. Najvišjo ceno za celoten hlod je prav tako ponovno dosegel gorski javor, 16.577,58 €, ki ga je ponudil lastnik iz zgornje Primorske, kupila pa furnirnica iz Nemčije. To je tudi najvišja cena, ki je bila kdajkoli dosežena na licitacijah v Sloveniji in Avstriji. Gorski javor je zasedel tudi drugo mesto s 10.529,21 €/hlod, tretji pa je bil orehov hlod s 9.186,40 €/hlod. Prav tako pozitivno preseneča tudi hlod smreke, ki je dosegel ceno 3.724,45 €/hlod.

Opazna je razlika med predelovalci furnirja in predelovalci žaganega lesa. Predvsem tuji predelovalci furnirja so kupili manjše količine lesa in ponudili najvišje možne cene, medtem ko so predelovalci žaganega lesa kupovali velike količine lesa, ponudili pa sorazmerno nizke cene, kar velja tako za tuje, kot tudi za domače kupce. Slovenski kupci so se približali cenam tujih lesnih trgovcev pri povprečni kvaliteti lesa, medtem ko ponudbam za najboljši les verjetno še dolgo ne bodo mogli konkurirati.

Glede na rezultate lahko ugotovimo, da je licitacija kakovostnega lesa v Sloveniji preseгла licitacije v tem delu Evrope- tudi v Avstriji, kjer so se organizatorji učili prodajati les na tak način.