

ISKORIŠĆAVANJE ŠUMA

UDŽBENIK I PRIRUČNIK

PRVA KNJIGA

NAPISAO

D^R. ALEKSANDAR UGRENOVIĆ,

*redovni profesor univerziteta,
član dopisnik Komore za Trgovinu, Obrt i Industriju u Zagrebu,
Československé Akademie Zemědělské u Pragu,
Commission Internationale d'Agriculture u Parizu,
potpretsjednik Ligue Forestière Internationale u Parizu,
oficir francuskog Mérite Agricole.*

Alex. Ugrešić
1931

ZAGREB

TISAK NADBISKUPSKE TISKARE

I 9 3 I

ISKORIŠĆAVANJE ŠUMA

EXPLOITATION DES FORÊTS. — FORSTBENUTZUNG

SADRŽAJ PRVE KNJIGE

Sommaire du premier livre. — Inhalt des ersten Buches

	<i>Stranica</i>
	<i>Page</i>
	<i>Seite</i>
UVOD	19
<i>Introduction</i>	
<i>Einleitung</i>	
ŠUMA I ČOVJEK	19
<i>Forêt et l'homme</i>	
<i>Wald und Mensch</i>	
ISKORIŠĆAVANJE ŠUMA	22
<i>Exploitation des forêts</i>	
<i>Nutzung der Wälder</i>	
NAUKA O ISKORIŠĆAVANJU	23
<i>Technologie forestière</i>	
<i>Forstbenutzungslehre</i>	
1) ŠUMA KAO OBJEKAT ISKORIŠĆAVANJA	26
<i>Forêt comme l'objet de l'exploitation</i>	
<i>Wald als Objekt der Nutzung</i>	
NAČINI ISKORIŠĆAVANJA	27
<i>Modes d'exploitation</i>	
<i>Arten der Nutzung</i>	
CILJ ISKORIŠĆAVANJA	31
<i>But de l'exploitation</i>	
<i>Ziel der Nutzung</i>	
OPHODNJA	32
<i>Révolution</i>	
<i>Umtrieb</i>	
PRINOSI ŠUME	34
<i>Rendements de la forêt</i>	
<i>Waldeträge</i>	

	<i>Stranica</i>
	<i>Page</i>
	<i>Seite</i>
ISKORIŠĆAVANJE I TRAJNOST	35
<i>Exploitation et le rendement soutenu</i>	
<i>Forstbenutzung und Nachhaltigkeit</i>	
2) RASPOLAGANJE SOPSTVENIKA SA PRODUKTIMA ŠUME 38	
<i>Disposition du propriétaire des produits forestiers</i>	
<i>Verfügungen des Eigentümers mit den Waldprodukten</i>	
ŠUMSKI PRODUKTI	38
<i>Produits forestiers</i>	
<i>Waldprodukte</i>	
RASPOLAGANJE SA ŠUMSKIM PRODUKTIMA	39
<i>Disposition des produits forestiers</i>	
<i>Verfügung mit den Waldprodukten</i>	
I ODRŽAVANJE OBJEKTA	40
<i>Entretien de l'objet</i>	
<i>Erhaltung des Objektes</i>	
II DAVANJE TREĆIM LICIMA	41
<i>Livraison aux tierces-personnes</i>	
<i>Verabfolgung an dritte Personen</i>	
III PODMIRIVANJE SOPSTVENIH POTREBA	44
<i>Fournitures propres</i>	
<i>Deckung eigener Bedürfnisse</i>	
3) UNOVČIVANJE ŠUMSKIH PRODUKATA	46
<i>Mise en valeur des produits forestiers</i>	
<i>Verwertung der Waldprodukte</i>	
POGLEDI PRODAVAOCA	47
<i>Points de vue du vendeur</i>	
<i>Gesichtspunkte des Verkäufers</i>	
I) PRODAJA ,	48
<i>Vente</i>	
<i>Verkauf</i>	
PRODAVAOCI I KUPCI	48
<i>Vendeurs et acheteurs</i>	
<i>Verkäufer und Käufer</i>	
A) MATERIJALNA STRANA PRODAJE	52
<i>Coté matériel de la vente</i>	
<i>Die materielle Seite des Verkaufes</i>	
1) PRETHODNI RADOVI	52
<i>Travaux préalables</i>	
<i>Vorarbeiten</i>	

	<i>Stranica</i>
	<i>Page</i>
	<i>Seite</i>
OBILJEŽAVANJE PRODAJNOGA OBJEKTA	52
<i>Désignation d'objet à vendre</i>	
<i>Die Bezeichnung des Verkaufsobjektes</i>	
PROCJENA PRODAJNOGA OBJEKTA	55
<i>Estimation d'objet à vendre</i>	
<i>Die Schätzung des Verkaufs-Objektes</i>	
2) PRODAJA NA PANJU	67
<i>Vente sur pied</i>	
<i>Stockverkauf</i>	
PREDNOSTI I MANE	68
<i>Avantages et désavantages</i>	
<i>Vor- und Nachteile</i>	
PRIMJENA	71
<i>L'emploi</i>	
<i>Anwendung</i>	
3) PRODAJA IZRAĐENE ROBE	72
<i>Vente après façonnage</i>	
<i>Verkauf vom ausgearbeiteten Holz</i>	
PREDNOSTI I MANE	74
<i>Avantages et désavantages</i>	
<i>Vor- und Nachteile</i>	
PRIMJENA	77
<i>Emploi</i>	
<i>Anwendung</i>	
4) PRODAJA KOMBINOVANA	78
<i>Vente combinée</i>	
<i>Verkauf gegen Nachmessung</i>	
PREDNOSTI I MANE	80
<i>Avantages et désavantages</i>	
<i>Vor- und Nachteile</i>	
PRIMJENA	81
<i>Emploi</i>	
<i>Anwendung</i>	
B) FORMALNA STRANA PRODAJE	83
<i>Côté formel de la vente</i>	
<i>Formelle Seite des Verkaufes</i>	
1) LICITACIJA	83
<i>Adjudication</i>	
<i>Versteigerung</i>	

	<i>Stranica</i> <i>Page</i> <i>Seite</i>
VRSTI LICITACIJE <i>Modes de l'adjudication</i> <i>Arten der Versteigerung</i>	84
USLOVI LICITACIJE <i>Cahier des charges</i> <i>Lizitations-Bedingnisse</i>	89
OGLAŠAVANJE <i>Publication</i> <i>Verlautbarung</i>	105
KRONOLOGIJA LICITACIJE <i>Chronologie de l'adjudication</i> <i>Zeitverlauf der Versteigerung</i>	107
PREDNOSTI I MANE <i>Avantages et désavantages</i> <i>Vor- und Nachteile</i>	108
KOMPLOT <i>Complot (plan concerté)</i> <i>Ring</i>	110
PRIMJENA <i>L'emploi</i> <i>Anwendung</i>	113
2) SUBMISIJA <i>Soumission</i> <i>Submissionsverkauf</i>	114
PREDNOSTI I MANE <i>Avantages et désavantages</i> <i>Vor- und Nachteile</i>	116
PRIMJENA <i>L'emploi</i> <i>Anwendung</i>	117
KOMBINACIJA LICITACIJE I SUBMISIJE <i>Combinaison de l'adjudication et de la soumission</i> <i>Kombination von Lizitation und Submission</i>	117
3) PRODAJA PO TAKSI <i>Vente au tarif</i> <i>Taxenverkauf</i>	117
PREDNOSTI, MANE, PRIMJENA <i>Avantages, désavantages, l'emploi</i> <i>Vor- und Nachteile, Anwendung</i>	119

	<i>Stranica</i> <i>Page</i> <i>Seite</i>
CJENOVNICI	120
<i>Tarifs</i> <i>Tarifen</i>	
4) SLOBODNA PRODAJA	122
<i>Vente à l'amiable</i> <i>Freihand-Verkauf</i>	
KUPOVANJE PREMA POTREBI	123
<i>Achat suivant le besoin</i> <i>Kauf nach Bedarf</i>	
PRIMJENA, PREDNOSTI, MANE	124
<i>L'emploi, avantages, désavantages</i> <i>Anwendung, Vor- und Nachteile</i>	
5) DUGOROČNI UGOVORI	126
<i>Contrats à longue échéance</i> <i>Langfristige Verträge</i>	
BOSANSKI DUGOROČNI UGOVORI	127
<i>Contrats à longue échéance de Bosnie</i> <i>Bosnische langfristige Verträge</i>	
6) REZERVACIJE	131
<i>Réservations</i> <i>Reservationen</i>	
<i>Tab. izbornice</i> <i>Suma</i> C) FINANSIJSKA STRANA PRODAJE	137
<i>Côté financier de la vente</i> <i>Finanzielle Seite des Verkaufes</i>	
1) PODRUČJE PRODUKCIJE, POTROŠIŠTE I DRVNO TRŽIŠTE	137
<i>Domaine de la production et de la consommation,</i> <i>débouché (marché)</i> <i>Produktions- Verbrauchs- und Absatzgebiet (Markt)</i>	
2) CIJENA I NJENI ČINIOCI	139
<i>Prix et ses facteurs</i> <i>Preis und seine Faktoren</i>	
ČINIOCI CIJENE	140
<i>Facteurs influant sur le prix</i> <i>Faktoren des Preises</i>	
TRAŽNJA I PONUDA	144
<i>Demande et offre</i> <i>Nachfrage und Angebot</i>	
PRODAJNA CIJENA I KUPOVINA	149
<i>Prix de vente et prix d'achat</i> <i>Verkauf- und Kaufpreis</i>	

	<i>Stranica</i> <i>Page</i> <i>Seite</i>
3) OBRAČUNAVANJE CIJENE	151
<i>Calculution du prix</i> <i>Preisberechnung</i>	
JEDNOGODIŠNJE ISKORIŠĆAVANJE	154
<i>Exploitation d'un an</i> <i>Einjährige Nutzung</i>	
DUGOROČNI UGOVORI	158
<i>Contrats à longue échéance</i> <i>Langfristige Verträge</i>	
PRAKTIČNI PRIMJERI	166
<i>Exemples pratiques</i> <i>Praktische Beispiele</i>	
4) PRAKTIČNA PRIMJENA OBRAČUNAVANJA CIJENE	171
<i>Pratique de la calculution du prix</i> <i>Praktische Anwendung der Berechnung des Preises</i>	
KLASE MJESNE VRIJEDNOSTI	172
<i>Classes de la valeur locale</i> <i>Orts-Wertklassen</i>	
KAPITAL ZA ISKORIŠĆAVANJE ŠUMA	174
<i>Capital d'exploitation forestière</i> <i>Zur Nutzung nötiges Kapital</i>	
5) SRETSTVA ZA POLUČENJE POVOLJNE CIJENE	175
<i>Moyens d'obtenir des prix avantageux</i> <i>Mittel zur Erzielung günstiger Preise</i>	
II) ZAKUP	178
<i>Bail à ferme</i> <i>Verpachtung</i>	
III) INDUSTRIJALIZACIJA	181
<i>Industrialisation</i> <i>Industrialisierung</i>	
IV) IZBOR NAČINA UNOVIČVANJA	184
<i>Choix des modes de la mise en valeur</i> <i>Wahl der Verwertungsart</i>	
PRAKTIČNI PRIMJERI	187
<i>Exemples pratiques</i> <i>Praktische Beispiele</i>	
BIBLIOGRAFIJA	225
<i>Bibliographie</i> <i>Bibliographie</i>	

UVOD

ŠUMA I ČOVJEK. — Sav život čovjeka od najstarije davnine do danas tijesno je vezan o šumu. Ta veza ne samo da je stara već je i mnogostrana. Ona nije samo biološke prirode. Ta veza čovjeka i šume još je etničke, istorijske i materijalne prirode.

Nećemo ulaziti u raspredanje veza biološke prirode, u kojima istupa šuma kao producent golemih količina kisika, potrebnoga svim živim organizmima pa i čovjeku. Nećemo objašnjavati funkciju šume kao čuvarice tla, kao regeneratorkе same sebe, kao regulatorke voda pa unekoliko i klime. Objašnjavanje samih tih odnosa ostavićemo prirodnim naukama a izlaganje zaključaka, koji se iz njih daju izvući, prepustićemo šumarskoj politici.

Nećemo ulaziti u posmatranje veza etničke prirode, kojima je duševnost čovjeka, a naročito njegova uobrazilja, rasijala po šumi neka natprirodna bića te učinila šumu nastanom bogova i narodnih junaka. To ćemo pitanje prepustiti etnografiji.

Nećemo ovdje ulaziti ni u prikazivanje onih istorijskih veza šume i čovjeka, po kojima je šuma u prošlosti našega naroda igrala važnu ulogu kao spremište oružja i džebane, kao sklonište čovjeka u borbi protiv neprijatelja. To ćemo pitanje prepustiti istoriji.

Nas ovdje interesuju samo veze posve materijalne prirode.

Materijalna veza šume i čovjeka bila je od davnine u tome, što je čovjek na svakom stepenu svoje kulture, na svakom koraku svoga života, sretao šumu i koristio se njenim dobrima (drvetom, korom, likom, plodovima, zemljom itd.). Taj susretaj i to iskorišćavanje posve su razumljivi. Negda su