



Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství
Czech Association of Entrepreneurs in Forestry

Lesy České republiky, s. p.

ředitelství

Přemyslova 1106

Hradec Králové

V Praze 30. května 2012

Věc: První zkušenosti s prodejem dříví „na pni“.

Na základě výzvy Lesů České republiky zasílám souhrn připomínek, poznatků a námětů k realizaci obchodního modelu prodej dříví „na pni“.

V případě potřeby jsme obratem připraveni, kterýkoliv bod dále blíže zdůvodnit, či vysvětlit, případně dále spolupracovat na modifikaci příslušné dokumentace. Uvedené bude z naší strany zajišťovat přímo prezident ČAPLH **Ing. Miroslav Švec – mobilní číslo: 603508394, e-mail: svec@caplh.cz.**

Ing. Miroslav Švec v. r.
prezident ČAPLH

příloha: První zkušenosti s prodejem dříví „na pni“.



První zkušenosti s prodejem dříví „na pni“.

ČAPLH dlouhodobě podporuje model prodeje dříví „na pni“, současně se snažíme velmi pečlivě shromažďovat poznatky jak od vlastních členských firem, tak i od dalších lesnických subjektů.

Tento proces považujeme za dlouhodobý, první detailní výsledky předpokládáme v průběhu druhého pololetí letošního roku. Nicméně první poznatky uvádím níže:

- **Výběr lokalit – přístup přes cizí pozemky**

S ohledem na stávající rozsah aukcí a krátkodobost smluvního vztahu, je žádoucí, aby vybrané lokality, byly relativně bezproblémové z hlediska přístupu.

V žádném případě není vhodné, aby do aukcí byly zařazeny lokality, které již v minulosti byly zařazeny v běžných projektech komplexní zakázky a následně nebyly realizovány z důvodů problematického přístupu přes cizí pozemky.

S ohledem na krátkodobost smluvního vztahu, termíny realizace nedávají možnost subjektu na nějakou dlouhodobější přípravu výroby, **je proto žádoucí větší součinnost příslušné Lesní správy LČR a předjednání práva a podmínek přístupu s vlastníky cizích dotčených pozemků a zveřejnění případných podmínek v zadání aukce.**

- **Ukončení aukce ze strany zadavatele**

Dle názorů účastníků aukcí dochází často k ukončení aukce ze strany zadavatele na cenách, které v daných podmínkách (terénních, technologických a kvalitativních) neodpovídají rozdílu realizačních cen a nákladů spojených s výrobou – tzn. na neadekvátně vysokých cenách.

Z hlediska zadavatele, jehož lze považovat za subjekt v dominantním postavení na trhu se surovým dřívím, **by bylo žádoucí nechat cenu na skutečném zájmu trhu a nelimitovat ji dolní hranicí**, což by ve svém důsledku vedlo k dalšímu posílení zájmu o účast v těchto aukcích a lze oprávněně předpokládat dosahování férových cenových hladin pro obě smluvní strany.



Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství *Czech Association of Entrepreneurs in Forestry*

V případě, že zadavatel nepřistoupí na neomezování dolní ceny, měl by předem jednoznačně definovat cenovou hladinu, na které bude aukce ukončena a tuto oznámit již v zadání aukce.

- **Otevřenost výsledků**

Z hlediska transparentnosti aukcí a naplnění jejich smyslu je žádoucí učinit výsledky zcela otevřenými, dostupnými jak účastníkům, tak i odborné veřejnosti s hlediska zpracovatelů dříví, tak aby existovala informace, kdo z dané lokality bude uvádět dříví na trh.

Navrhujeme ihned po ukončení aukce zveřejnit databázi výsledků s uvedením vydražitele i vysoutěžené ceny.

- **Smluvní podmínky**

Diskuze probíhá na téma vyváženosti smluvních podmínek. Všeobecně je považována smlouva za příliš jednostrannou. Konkrétní návrhy na její modifikaci budeme však schopni předložit až po ukončení seriózní diskuze nad smluvními podmínkami.

- **Deklarované předpokládané množství dříví.**

Souhlasíme s postupem, kdy jednotkou prodeje je strom (oddenek jednotlivé dřeviny), nicméně je nutno věnovat daleko větší pozornost i předpokládanému množství těžného dříví.

Dosavadní poznatky našich respondentů ukazují na řadu případů (zatím cca 80%), kdy nedošlo k souladu předpokládaného a skutečného množství. Ve většině aukcí je v porostech realizováno méně dříví, než bylo zadavatelem deklarováno.

Umím si představit, že se rozdíl bude pohybovat v rozsahu statistické chyby, nicméně případy kdy odchylky přesáhly +-5% považujeme již za ukázkou nekvalitní práce jednotlivých pracovníků zadavatele provádějících přípravu výroby a absenci příslušné kontroly.



Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství *Czech Association of Entrepreneurs in Forestry*

Ze srovnávacích měření vychází bezproblémové stanovení výčetních tlouštěk, nicméně problémem bývá zejména odpovědné stanovení střední výšky. Zde považuji za nutné opakovaně proškolit a přezkoušet příslušný personál.

Za absolutně nepřijatelné považuji případy, kdy revírník či technik LS veřejně deklaruje, že považuje za nutné množství mírně nadhodnotit, aby při případné kontrole byl pochválen a nikoliv perzekuován, pokud by byl rozdíl v neprospěch LČR. Tvorbu takovýchto rezerv považuji za zásadně nepřijatelnou a jsem přesvědčen, že není součástí obchodní strategie LČR.

V této souvislosti doporučuji právo vítězného subjektu na oslovení LČR v případě pochybností a provedení klasického kontrolního příjmu vytěženého dříví. Současně v případech kdy deklarovaný rozdíl přesáhne + 8 % vyzývám k přijetí sankcí vůči osobám, jež prováděly přípravu výroby.

- **Trvalá příprava pracovníků připravujících aukce.**

Považuji dále za vhodné věnovat pozornost přípravě pracovníků realizujících práce na přípravě aukcí, zejména s ohledem na zajištění optimálního nastavení projektu jak z hlediska stavu lesa, tak i z hlediska dodavatelскоodběratelského v procesu obchodního stavu.

Zejména u některých pracovníků, bez vlastní praxe v organizaci lesnického provozu mohou být některé technologické a logické výrobní vazby opomíjeny a tyto je nutno opakovaně zdůrazňovat.

Závěr

Uvedené první poznatky vnímám jako zpětnou vazbu od dodavatelů. ČAPLH se danou problematikou bude dále zabývat a monitorovat stav, v průběhu druhého pololetí roku 2012 předpokládám další, snad i konkrétnější výstup, který vám rádi podstoupíme.

Ing. Miroslav Švec v. r.
prezident ČAPLH