

Mají malé firmy v ČR šanci dlouhodobě přežít?

Co je v České republice příčinou soustavného úbytku malých a středních pilařských provozů a mají vůbec nějakou šanci dlouhodobě přežít? Touto ožehavou problematikou, která již léta nenechává v klidu spát majitele několika stovek tuzemských pilnic s pořezem od 5 tis. do 50 tis. m³ kulatiny, zejména nejžádanější smrkové, se při svém vystoupení v rámci doprovodného programu říjnového veletrhu Wood-Tec v Brně zabýval předseda Společenstva dřevozpracujících podniků v ČR Ing. Petr Pražan, Ph.D. Podle něj šance na přežití existuje a to dokonce solidní za předpokladu, že se tyto firmy budou řídit desítkou v praxi osvědčených doporučení neboli tzv. pilařským Desaterem pro přežití.



Autor: Ing. František Novák
Kontakt: novak.sd@tiscali.cz
Foto: autor
Grafy: archiv Ing. Pražana

Doprovodný program loňského veletrhu Wood-Tec odstartoval uceleným blokem přednášek, který se odvíjel pod taktovkou Společenstva dřevozpracujících podniků v ČR (SDP), sdružujícího především malé a střední pilařské provozy zaměřené na zpracování jehličnaté kulatiny. A to zejména smrkové, kterou nejen členské firmy SDP, ale i ostatní menší zpracovatelé kvůli rostoucímu exportu stále hůř získávají (především ze státních lesů) a jejíž cena za posledních bezmála 10 let neúměrně stoupla oproti cenám řeziva, které s ní zásadně nekorrespondují. Tato skutečnost vede k soustavnému úbytku pilařských provozů v pro SDP klíčové skupině s ročním pořezem 5–50 tis. m³, kde

např. od roku 2009 do konce roku 2013 prokazatelně ubylo 27 provozů s celkovým pořezem 456 tis. m³/rok a které i nadále zanikají navzdory tomu, že jsou často ve svých regionech významnými nositeli zaměstnanosti.

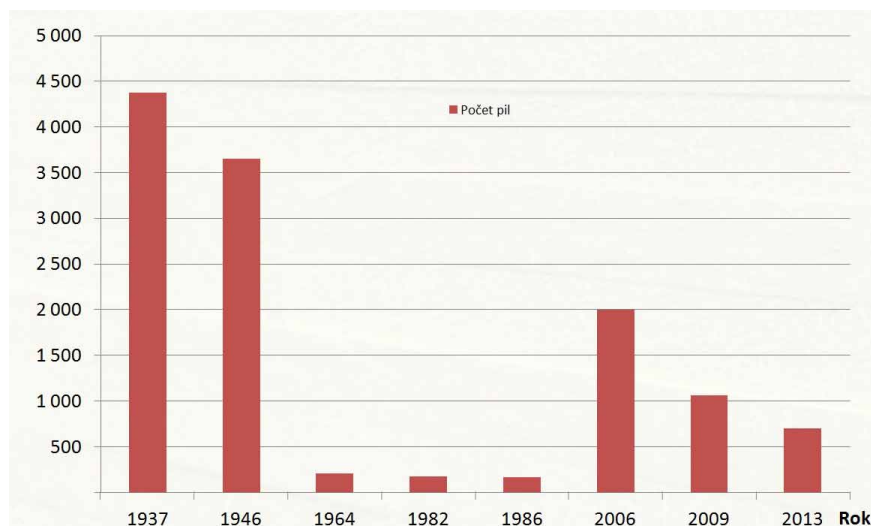
Kam směřuje vývoj?

Příčinami této pro pilaře nelehké situace a možným východiskem z ní se v prvním příspěvku přednáškového bloku SDP zabýval jeho předseda Ing. Petr Pražan, Ph.D. Na úvod krátce zrekapituloval vývoj pilařského průmyslu v ČR od skončení II. světové války, kdy u nás podle odhadu fungovalo kolem 3500

pilařských provozů, přes léta budování socialismu, kdy byly evidovány pouze velké pily tehdejších národních podniků či řada menších pil ve správě zemědělských družstev či některých stavebních firem v počtu cca 200–250, až po období odstartované sametovou revolucí, kdy se počet pil u nás začal opětovně zvyšovat a v roce 2006 se podle obecných odhadů pohyboval až kolem dvou tisíc. Nicméně větší vypovídající hodnotu mají podle Ing. Pražana až kvalifikované odhady zpracované pro roky 2009 a 2013, z nichž první byl zpracován předsedou SDP ve spolupráci s členskou základnou a druhý státním podnikem Lesy ČR (opět ve spolupráci s SDP a dalšími oborovými sdruženími), a které kromě celkového počtu pil (1064 respektive 700) definují i jejich rozdělení podle velikosti ročního pořezu do sedmi skupin.

„Z výsledků těchto dvou průzkumů je zřejmé, že v rozmezí sledovaných let mírně přibýlo velkých pil s pořezem nad 200 tis. m³/rok a současně s tím narostl i jejich celkový pořez o bezmála 1 mil. m³/rok. U druhé skupiny pil s pořezem 50–200 tis. m³ lze i přes nepatrný nárůst pořezu konstatovat, že zůstala prakticky beze změny. To samé už ale bohužel nemůžeme říci o dalších třech, z našeho pohledu malých a středních podniků, hlavních skupinách, kde je patrný poměrně značný úbytek. V pořezové kategorii 20–49 tis. m³ se jedná o 8 pil s celkovým pořezem 276 tis. m³/rok, v kategorii 10–19 tis. m³ o 5 pil s celko-

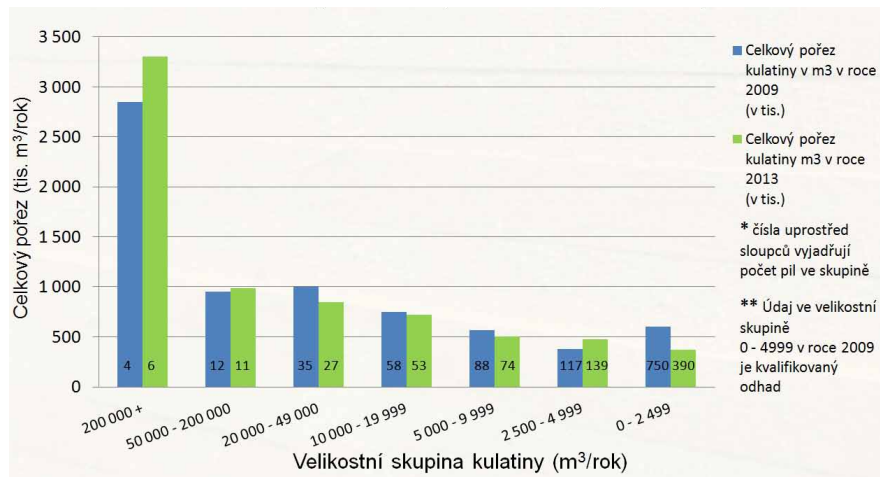
Graf 1: Vývoj počtu pil v České republice



vým pořezem 75 tis. m³/rok a v kategorii 5–9 tis. m³ o 14 pil, které dohromady pořezaly 105 tis. m³/rok,“ upřesnil Ing. Pražan s odvoláním na příložené grafy 1 až 3 s dovětkem, že od roku 2013 do současnosti došlo k dalším změnám v počtu malých a středních pil a jimi zpracovávaného množství suroviny, bohužel však stále směrem dolů.

Jaké jsou příčiny přetrvávajícího stavu?

Mezi hlavní důvody trvalého úbytku malých a středních pilařských kapacit patří podle Ing. Pražana především jejich výrazně nižší produktivita práce ve srovnání s velkými pilami, kterým nemohou konkurovat jak z hlediska technologického vybavení, tak ani po stránce pořezu v přepočtu na jednoho pracovníka, který je řádově 7–10 krát menší. „Naproti tomu ale mají malí a střední zpracovatelé jiné výhody, i když jich není mnoho (viz níže), a právě proto jsou schopni přežít,“ zkonstatoval ve výčtu příčin přetrvávající „úmrtnosti“ malých pil s tím, že jednu z dalších hlavních rolí v tomto směru hraje také již zmíněná vysoká cena suroviny v poměru k řezivu, přetrvávající od roku 2008. „Dalším hlavním důvodem, byť momentálně kvůli kůrovcové kalamitě trochu neaktuálním, ale za posledních 5 let zcela zásadním, je ztížený přístup k surovině. Zde totiž stále narážíme, a to jak ze strany státu, tak i soukromých dodavatelů, na velmi nízkou motivaci nám dodávat. Velcí dodavatelé prodávající státní dřevo nemají při současné obchodní politice Lesů ČR zájem vytvářet dlouhodobé obchodní vztahy, jelikož mají uzavřeny smlouvy jen na 5 let, což zřejmě není tolik, aby se jim vyplatilo udržet si i nás malé a střední odběratele, když je pro ně jednodušší prodávat velké objemy velkým zpracovatelům. Dále je třeba říci, že v posledních letech státní lesy zcela jednoznačně odmítají obchodovat se zpracovateli střední a menší velikosti, s výjimkou některých prodejů z tzv. přímo řízených závodů (řízených Lesy ČR) a navíc jen v rámci nějakých aukcí,“ doplňuje Ing. Pražan a dodává, že podobným způsobem se začínají chovat i někteří dodavatelé nestátního dřeva, kteří většinou mají také široké možnosti odbytu včetně značného exportu do sousedního Rakouska a Německa a větší diverzifikaci odběratelů nevnímají jako nutnou. Dodávky pro malé a střední pily jim totiž přináší řadu komplikací, jako jsou větší počty smluv a s nimi spojené nekonečné zjišťování likvidity a větší rizi-



Graf 2: Rozdělení pilařských provozů v ČR zpracovávajících jehličnatou a listnatou kulatinu dle výše pořezu v roce 2009 (Prahan 2010) a v roce 2013 (LČR 2015)

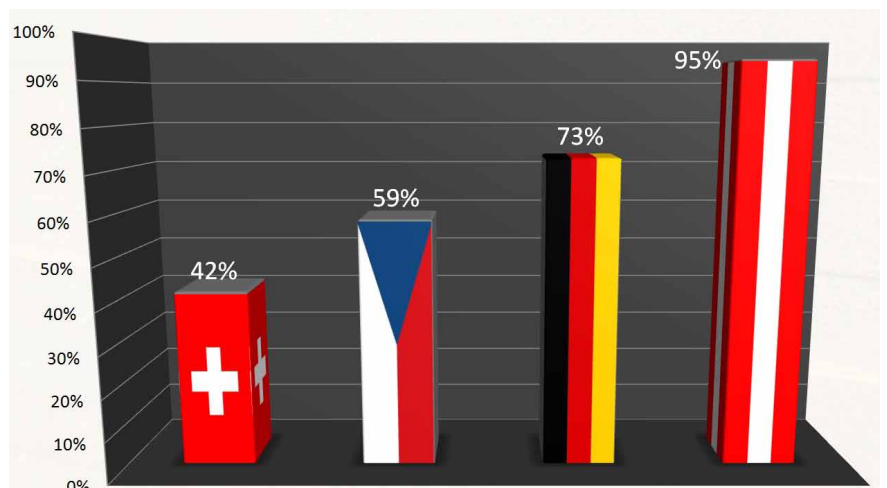


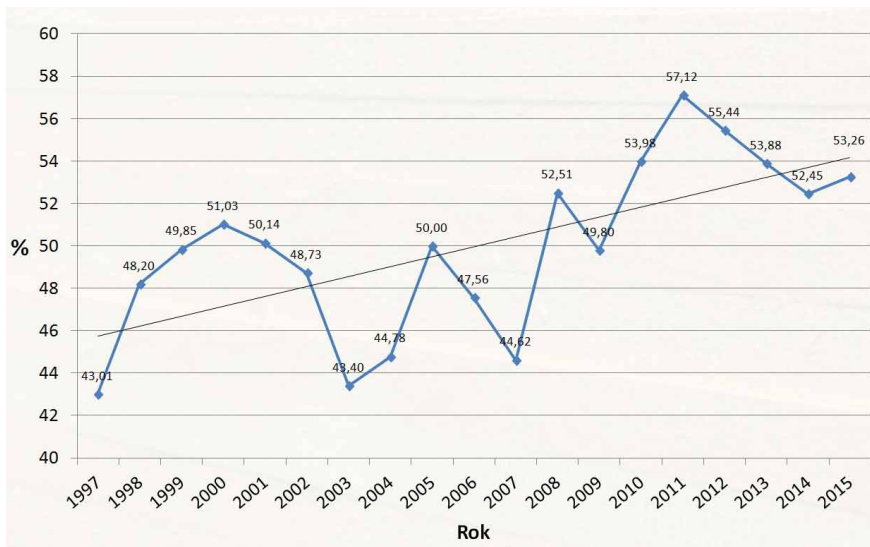
Graf 3: Podíl pilařských firem s ročním pořezem větším než 50 tis. m³ na celkovém pořezu ČR v jednotlivých letech (LČR 2013)

kovost plateb, malé objemy nakupované hmoty, speciální požadavky na kulatinu (např. jen ve třídě III D), různé dřeviny, speciální délky apod. Posledním, ale nikoliv nepodstatným důvodem úbytku malých pil je často velká přepravní vzdálenost suroviny, nakupované od stálých dodavatelů z řad těžebních firem spolu-

pracujících s LČR. Ty se kvůli současnému způsobu prodeje státního dříví nastojato pohybují v různých vzdálených oblastech od odběratele, jemuž pak náklady spojené s dopravou navyšují již tak vysokou cenu kulatiny řádově o dalších 50–80 Kč/m³ a snižují jeho konkurenceschopnost.

Graf 4: Podíl pilařských firem s ročním pořezem větším než 50 tis. m³ na celkovém pořezu země v roce 2013





Graf 5: Poměr cen kulatiny a řeziva (data za rok 2015 jsou za 1. pololetí – Dřevozávod Pražan s.r.o.)

Je ještě možné to vůbec ustát?

Nicméně i navzdory výše popsanému stavu mají malé a střední firmy podle Ing. Pražana šanci přežít i do budoucna. „Pokud tyto firmy doposud s úspěchem přečkaly všechny porevoluční změny, nástup velkopil v ČR a okolí, stále se zhoršující přístup k surovině a nedávnou celkovou krizi pilařského průmyslu, mají podle mne solidní šanci k tomu, aby i nadále fungovaly. To však za předpokladu, že nedají příležitost konkurenci, aby je takřikajíc převálcovala, k čemuž je podle mě nezbytné držet se deseti praxí osvědčených zásad neboli jak já říkám **Desatera pro přežití**,“ konstatuje předseda, jehož pilařské „Desatero“ zní:

1. V případě svých výrobků nechodit do přímé konkurence s velkými zpraco-

vatelů a to jak dřevinou, rozměrem tak i zpracováním, respektive zaměřit se na zcela jiné produkty.

2. Svě výrobky stále více zhodnocovat. Neprodávat jen mokré řezivo, ale snažit se jej také vysušit, ohoblovat, impregnovat případně z něj i něco vyrábět.
3. Využít výhody malého objemu pořezu a nakupovat či prodávat co nejbližší výrobě. Surovinu pokud možno získávat od lokálních vlastníků lesů a pokud jsem schopen uplatnit výrobky na tuzemském trhu, nesnažit se je prodávat v zahraničí a tím co nejvíce ušetřit na dopravě jak pro sebe, tak i pro zákazníky.
4. V rámci svých možností zvyšovat produktivitu práce a docilovat pokud možno co největší výtěž, např. správně třídit kulatinu před pořezem atd.

5. Stále důležitější v současné době podle Ing. Pražana je dbát na maximální zhodnocení prodeje vedlejších produktů (piliny, odřezky, štěpky, kůra), jejichž ceny v posledních letech výrazně vzrostly a které dnes např. v jeho firmě tvoří 14 % z celkových tržeb (v začátcích cca 3–4 %).
6. Pružně reagovat na poptávky potenciálních odběratelů a nabízet další služby. A to v souvislosti jak z bodem 2, tak i z bodem 5, kdy je lukrativnější odřezky štěpkovat, kůru drtit apod.
7. Technologickou inovaci a modernizaci provádět obezřetně s návratností max. 3–5 let. Při delší návratnosti hrozí nebezpečí značných ekonomických problémů a zásadní modernizace výroby (např. kompletní výměna technologie) není u malých firem až na výjimky možná vůbec.
8. Včas hradit své závazky. Pozdní platby, zejména v době, kdy je na trhu nedostatek kulatiny, jsou zárukou brzkého konce.
9. Udržovat dlouhodobé vztahy s dodavateli a pokud to umístění pily dovoluje, snižovat závislost na státním dřevě, jehož prodej se bohužel vyvíjí způsobem, který je pro malé pily velmi neefektivní, nejistý a problematický.
10. Stále sledovat vývoj v oboru a rychle na něj reagovat. A to hlavně ve vztahu k realizovaným činnostem a produkováným výrobkům, kdy je třeba stále monitorovat jejich aktuálnost, zda je není možné zlepšit apod.

Při tom všem je ale třeba mít se stále na pozoru, neboť boj o přežití, jak známo, nikdy nekončí,“ zkonstatoval závěrem Ing. Pražan. ■

Zajímavý podíl tržeb může podle pilařského desatera tvořit maximálně zhodnocený prodej vedlejších produktů



THINK WEINIG

MASIVNÍ DŘEVO



WEINIG

Hoblování, profilování
nářadí, broušení
Přířez, skenování
optimalizování, klížení
Okna, dveře
Technologie CNC
Zazubený spoj,
konečné opracování
příčné opracování

DŘEVĚNÉ MATERIÁLY



HOLZHER

Olepování hran
Obrábění CNC
Vertikální a
horizontální
přířezová řešení
Automatická
manipulace
s deskami

Skupina WEINIG: Stroj a zařízení pro obrábění masivu a dřevěných materiálů

Inovativní špičková technologie, komplexní služby a systémová řešení až po výrobní zařízení na klíč: skupina WEINIG a její partneři vždy tam, když se jedná o ziskové obrábění masivu a dřevěných materiálů. Kvalita a hospodárnost firmy WEINIG vám poskytují rozhodující náskok v celosvětové konkurenci, jedno jestli se to týká živnosti nebo průmyslu.