



R O K J A V O R U



5 | 2003
ročník 9

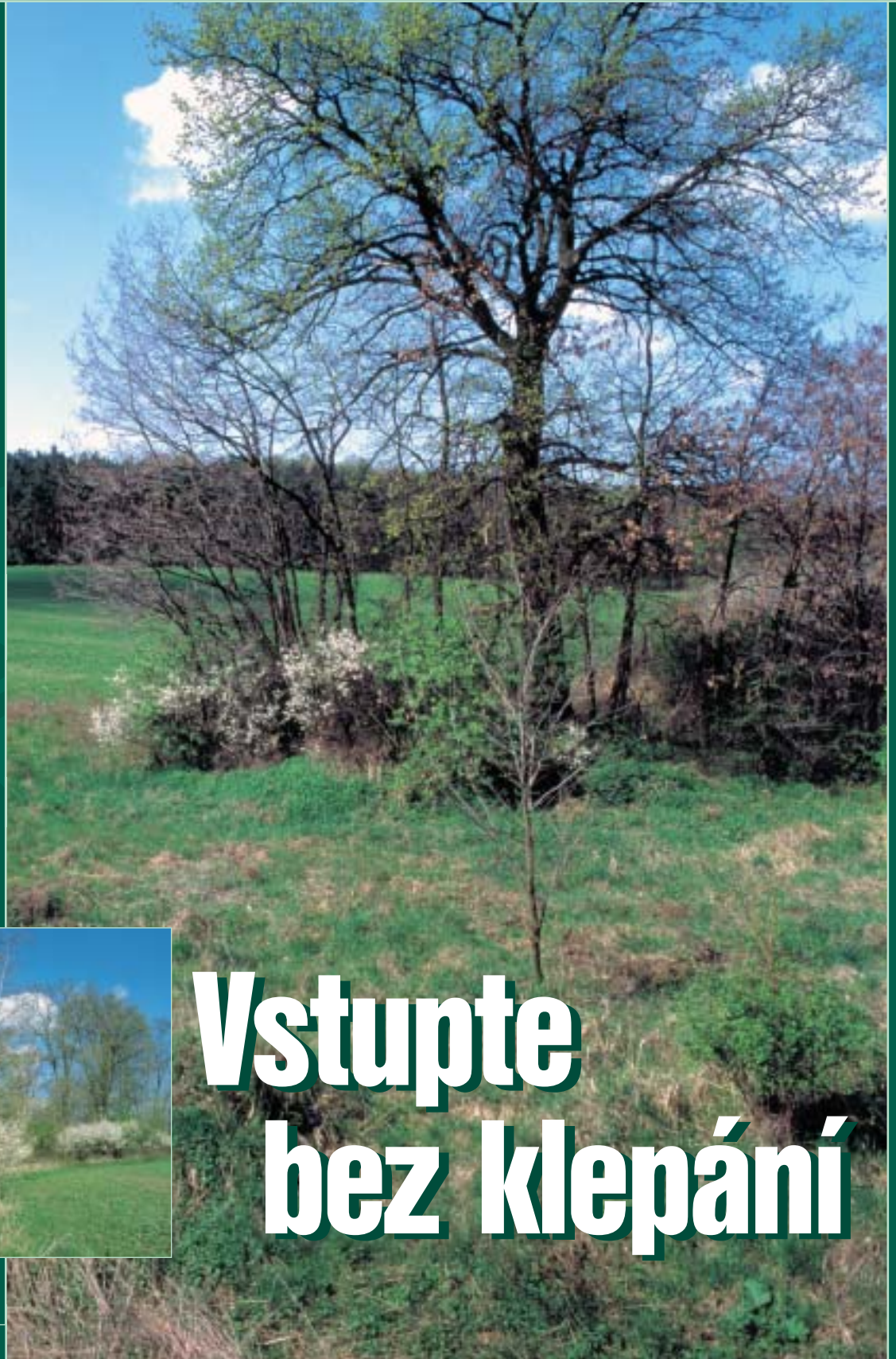
Měsíčník pracovníků Lesů České republiky a příznivců lesa

LESU ZDAR

Lesnické
hospodaření LČR
v roce 2002

Kalamita prověří
obchodní vztahy

Drtiče klestu
perspektivní
technologie



Vstupte bez klepání



Kalamita

Zpracování větrné kalamity na LS Janovice

K článku na straně 5





Stav, struktura a využití personálu

Rozsáhlý materiál s řadou příloh rekapituluje vývoj počtu (3526, pokles o 62) a struktury zaměstnanců, struktury vzdělanosti a přehled obsazení vedoucích funkcí s výhledem odchodů do penze. Dále předkládá aktualizovaný seznam personálních rezerv (14 bylo jmenováno do funkcí lesního správce nebo oblastního inspektora) a podává informaci o vývoji průměrného výdělku (15 437 Kč, růst 4,73 %).

Rozbor požárů za rok 2002

Loňský rok patřil z hlediska požárů k těm příznivějším. V ukazatelích týkajících se požárů lesa překonal dokonce dosud nejpríznivější rok 2003. Naopak z hlediska škod při požárech budov, vozidel, strojů a zařízení dosáhl historického maxima 1,68 mil. Kč. V roce 2002 bylo registrováno celkem 152 požárů s celkovou škodou 5,7 mil. Kč. Z toho bylo 140 případů požárů lesa, 35,81 ha lesa bylo požárem zničeno a škoda na porostech a kulturách činila 4,02 mil. Kč; 57 % z celkového počtu požárů způsobili návštěvníci lesa, při pálení klestu vzniklo 7 požárů; 71 případ byl vyšetřován policií ČR, v 8 případech byl zjištěn viník. Nejvíce požárů vzniklo tradičně na území Ol Brno (24 případů, 510 tis. Kč škod).

Cenová a smluvní jednání

Situace na trhu se dřívím zůstává i nadále velmi složitá. Převís nabídky dříví (zejména kulatinových sortimentů) zvýrazněny potřebou urychleného zpracování kalamity vytváří špatné odbytové podmínky a tlak odběratelů na snižování cen. S ohledem na výše uvedené, po sérii jednání se zástupci dodavatelů prací, byla přijata opatření, která mají omezit úmyslné těžby zejména na nekalamitních lesních správách tak, aby do konce pololetí smluvní partneři vytěžili maximálně 40 % a do konce 3. čtvrtletí maximálně 60 % roční výše těžby. LČR přijmou ke své tíži adekvátní podíl z poklesu cen kulatinových sortimentů. Převís nabídky dříví bude také řešen pomocí náhradních skládek k uskladňování dříví.

Hospodaření s prostředky FKSP za rok 2002 a návrh rozpočtu FKSP pro rok 2003

V roce 2002 byl řešen deficit v hospodaření s FKSP způsobený v letech 2000 a 2001. Jednalo se zejména o deficit ze ztrátovosti provozu rekreačních zařízení účtovaných k tíži FKSP. Proto rozpočet zpracovaný pro rok 2002 a následně přijímaná opatření musely zabezpečit nápravu. Všechny rozhodné ukazatele se podařilo v tomto roce dodržet. Ke konci roku 2001 činil zůstatek finančních prostředků ve fondu FKSP jen 10,1 mil. Kč, zatímco zůstatek v roce 2002 již činil 13,82 mil. Kč, z toho LZ 4,86 mil. a ostatní 8,96 mil. Kč. Zdroje pro rok 2003 celkem představují hodnotu 22,80 mil. Kč. Uvažované výdaje představují hodnotu 21,17 mil. Kč.

Ing. František Morávek, výrobně-technický ředitel

Editorial

Vážení čtenáři,

V tomto čísle *Lesu zdar* si vás dovolím upozornit na zásadní změnu v komunikaci podniku s veřejností. Po deseti letech jsme změnilí klíčový firemní slogan. Základním motivem při hledání nového vyjádření principu komunikace podniku s veřejností byla otevřenost, vstřícnost, přátelskost. Proto je slogan zacílen především na nejširší veřejnost a není úzce odborný. Koncipovali jsme jej jako pozvánku lidí do lesa. Toto je ostatně trend takřka všech podniků státních lesů v evropských zemích, například finské státní lesy mají slogan: „Vítejte ve Vašem lese“, nebo švédské státní lesy: „Otevřeno denně“. Změnu sloganu chápeme tedy také jako důležitou součást naší přípravy na vstup do Evropské unie. Nový slogan zní: *Lesy České republiky – vstupte bez klepání.*

Má televizní reklama podniku smysl? Tuto otázku mi během dvou let, co pracuji u podniku, položilo mnoho lidí s podtextem, že smysl nemá. Již v *Lesu zdar* 3/2003 jsem naznačil, že pro úspěch komunikace podniku je důležité to, abychom její principy přijali

za své, ztotožnili se s nimi a dokázali v jejich duchu vystupovat na veřejnosti. Podnik ve své komunikaci využívá širokou škálu prostředků a technik na oslovení široké veřejnosti i jednotlivých cíleně vymezených skupin. Základním tématem je prezentace podniku jako subjektu otevřeného, který má veřejnosti co nabídnout. Jde o to ukázat souvislost mezi tím, co podnik reprezentuje, čím se zabývá, jakou má představu o budoucnosti své i o budoucnosti činnosti, které jsou pro správu lesa důležité.

Protože podnikové reklamní televizní spoty v minulých letech vzbudily rozporuplné ohlasy, požádal jsem o rozhovor ředitele reklamní agentury Creative Direction Ing. Stojanova.

Ing. Jan Řezáč



- 2) Jaké bylo lesnické hospodaření podniku v roce 2002
- 4) Nový podnikový slogan
- 5) Kalamita prověří obchodní vztahy
- 9) Návštěvník v černém fraku
- 10) Drtiče klestu - perspektivní technologie
- 12) Má televizní reklama podniku smysl?
- 13) Pohledy do přírody
- 14) Nové odborné publikace a knihy
- 15) Výročí
Přebor ve střelbě brokem na loveckém kole
Chovatelská přehlídka trofejí spárkaté zvěře
Nová budova lesní správy Pelhřimov
- 16) Exkurze do lesů střední Francie -Bourbonnais
Exkurze do lužních lesů u soutoku Moravy a Dyje

foto obálka

1. strana: Jaro v Polabí

ilustrační foto: M. Hain

4. strana: Alej javoru klenu

ilustrační foto: A. Říha

LESU ZDAR

Měsíčník pracovníků Lesů České republiky, s. p.

Adresa redakce:

LČR, s. p., Přemyslova 1106, 501 68 Hradec Králové 8
tel.: +420 495 860 265, +420 495 260 325-30
fax: +420 495 262 391
e-mail: rezac@lesy-cr.cz

Vydává:

LČR, s. p., Přemyslova 1106, Hradec Králové 8
IČO: 42196451
Evidenční číslo Ministerstva kultury: 11416

Redakční rada:

Předseda: Ing. Václav Lidický
Členové: Ota Buršík, Ing. Lubomír Dědek,
Ing. Jan Duha, Ing. Josef Hruška, Ing. Jiří Kopic,
Ing. Jaromír Latner, CSc., Aleš Mrkvica, Ing. Pavel Starý, RNDr. Jiří Stonawski
Odpovědný redaktor: Ing. Jan Řezáč
Grafická úprava: CREATIVE DIRECTION

(Podepsané články nemusí nutně vyjadřovat stanovisko vydavatele.)

Tiskne:

Bartošova tiskárna, s. r. o., Hradec Králové
Kalendova 688. Přetisk povolen.

(Uzávěrka příštího čísla 18. 5. 2003.)

Rg1-1994

Jaké bylo lesnické

hospodaření podniku v roce 2002

Lesnické hospodaření v roce 2002 pokračovalo ve sledování vytyčených trendů trvale udržitelného hospodaření a Zásad státní lesnické politiky a jen okrajově byly dosažené výsledky poznamenány větrnou kalamitou. Okrajově proto, že rozsahem byla sice kalamita rozsáhlá, ale postihla lesy až na konci měsíce října a proto nemohla již výrazně lesnické hospodaření roku 2002 ovlivnit.

Pokud jde o ukazatele v pěstební činnosti, tak lze oproti jiným lesnickým podnikům vyzdvihnout bezesporu tyto klady: stálá nízká úroveň běžné holiny při setrvalé výši holiny z těžby, trvale klesající podíl opakované obnovy, což má samozřejmě vliv i na finanční nákladovost, stoupající podíl přirozené obnovy a trvale vysoký podíl MZD při umělém zalesňování. Skutečné výsledky, které jsou dále rozebrány, však vždy předčí očekávání původně vyplývající z projektů pěstební činnosti. Vývoj v těžbě dříví byl poznamenán zmíněnou větrnou kalamitou a tudíž absolutní výše těžeb převýšila původní plán. Přitom podíl nahodilé těžby i přes kalamitu zůstal na přijatelné úrovni.

Pěstební činnost

Celkový objem pěstební činnosti v přírodních nákladech činil 1,7 mld. Kč. Pokud byla přijata úsporná opatření na počátku roku, tak byla realizována nejvíce ve výkonech, které lze nazvat z krátkodobého pohledu zbytnými. Jedná se zejména o výkony hnojení lesních porostů, údržba melioračních sítí a příprava půdy.



Přirozená obnova smrku a modřínu je doplněna melioračními a zpevňujícími dřevinami, LS Svitavy, foto: redakce

Celková výše holiny k 31. 12. 2002 byla 10 335 ha, tj. 0,76 % výměry porostní půdy. Celková výše obnovy v roce 2002 činila 11 436 ha. Podíl přirozené obnovy činil 2 471 ha, tj. 25,19 %. Podíl obnovy listnatými dřevinami z celkové umělé obnovy činil



Třešeň v kraji lesa je příjemným zpestřením druhové skladby, LS Svitavy, foto: redakce

3 357 ha, tj. 37,45 % a podíl obnovy JD činil 468 ha, tj. 5,22 %.

Nezdar zalesnění ve vztahu k celkovému zalesnění činil 12,6 %, ve vztahu k prvnímu zalesnění předchozího roku činil 13,8 %. Na

vývoj výše nezdarů zalesnění se opět příznivě projevila náročná kritéria při posuzování kvality sadebního materiálu vyplývající z ČSN 48 2115 a bylo dosaženo nejnižšího nezdarů za dobu existence LČR.

Bohužel došlo opět k celkovému poklesu první obnovy, která v tomto roce činila 9 809 ha, což nepovažujeme za žádoucí a výhledově za únosné. Jedná se zejména o pokles zalesňování umělou sadbou, který není kompenzován tomu přiměřeným růstem přirozené obnovy.

Pokles zalesňování nemá žádnou souvislost s limitem pěstební činnosti, protože neustále deklarujeme, že limity odvozujeme od výše zalesnění v ha, a že každé případné významné navýšení objemu zalesnění bude v rebilancích zohledněno navýšením limitu z rezerv.

Neustálý odklon od trendu sledování vývoje normální holiny je znepokojivý. Nepomáhá zdůrazňování tohoto trendu při každém posuzování projektů na příští rok, ale nedaří se ani prokázat chybnou realizaci mýtních těžeb, resp. nežádoucí prořezávání porostů, které namátkově kontrolujeme právě na lesních správách s tímto nepříznivým trendem. Zdůvodňování zvýšeným nárůstem podrostního hospodaření a přípravy porostů na přirozenou obnovu neodpovídá realitě vykazování této obnovy a to ani ve výhledech. Nabízí se proto jen tato vysvětlení:

- celkově podhodnocené zásoby porostů v LHP (teprve 50 % obnovených LHP podle nového zákona),

- nedostatečná výše těžebního procenta podle vyhl. MZe č. 84/1996 Sb. pro stanovení výše závazného ustanovení u etátu předmýtních těžeb,



Masivní přirozená obnova buku na LS Svítavy,
foto redakce

Bylo asanováno 93 tis. m³ nastojato napadlého kůrovcového dříví a 7 tis. m³ napadlé živelní kalamity, především v oblasti lesních správ oslabených václavkou (Opava, Šenov, Vítkov). Listožraví škůdci nezpůsobili v roce 2002 výraznější škody. Hlodavci způsobili škodu na ploše 282 ha.

V exhalačních oblastech se projevují příznaky žloutnutí a v Krušných horách bylo proto provedeno vápnění na ploše 5 363 ha a letecké hnojení na ploše 1 439 ha. Škody zvěří vykázaly celkový nepatrný nárůst – 18,5 mil. Kč, ale znepokojuje je struktura škod. Výrazný nárůst nastal u loupání a ohryzu.

Ing. František Morávek
výrobně-technický ředitel

■ narůstající výtěž v předmýtních porostech při použití harvesterových technologií,

■ nedostatečná výše realizovaných mýtních těžeb, a to ať již z důvodu, že při sledování závazného ustanovení na ně těžba nezbývá, nebo že je celková výše těžby na OJ nedostatečná.

V loňském roce došlo v důsledku napadlé kalamity ke snížení prořezávek a výchovných těžeb do 40 let. Tato skutečnost bude nahrazována po zpracování kalamity, která měla přednost. Pokud jde o další výkony pěstební činnosti, tak lze konstatovat, že měly očekávaný nebo příznivý trend. Je proto zbytečné je komentovat.

Těžba dřeva

Celková výše těžby dříví v roce 2002 vzhledem k napadlé říjnové kalamitě činila 7 370 490 m³, což činí 5,4 m³/ha. Nahodilá těžba byla realizována přednostně před těžbou mýtní a tak z celkové kalamity v předpokládané výši 2,3 mil. m³ bylo do konce roku 2002 zpracováno 751 000 m³. Přesto, že se podařilo zpracovat tak velkou část kalamity ještě v roce 2002, podíl nahodilé těžby za rok 2002 činil pouhých 28 %. Přes vyšší podíl nahodilé těžby nestoupla výrazně holina z těžby, která činila 8 202 ha. Nezbytnost přibližování se normální holině znamená nejen odpovídající redukci přestárých porostů, ale i včasné rozpracovávání porostů před počátkem nebo na počátku obnovy a to zejména pro vkládání MZD.

Ochrana lesa

V průběhu roku jsme zaznamenali dvě extrémní situace – srpnové povodně v Čechách a vichřici na konci října (tentokrát větší zase na Moravě). Množství kalamitního dříví bude na některých lesních správách zpracováváno až do poloviny roku 2003. Největší škody způsobil vítr (zpracováno celkem 1560 tis. m³), dále sucho, sníh a námraza.

Tabulka 1: Vývoj holiny v porovnání s výměrou porostní půdy

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002
výměra por. půdy (tis. ha)	1 446	1 435	1 424	1 391	1 371	1 351
holina k 31. 12. (ha)	13 822	13 392	11 962	11 295	10 295	10 335
holina k 31. 12. (%)	0,96	0,93	0,84	0,80	0,75	0,76

Po několika letech soustavného poklesu výměry holin došlo v roce 2002 k jejímu zanedbatelnému nárůstu, který byl způsoben především větrnou kalamitou z měsíce října.

Tabulka 2: Podíl jehličnatých a listnatých dřevin na umělé obnově lesa

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002
umělá obnova celkem	12 287	12 487	11 941	10 878	9 894	8 966
jehličnaté (ha)	7 657	7 513	7 036	6 629	6 075	5 609
z toho jedle (ha)	297	345	368	556	589	468
z toho jedle (%)	2,42	2,76	3,08	5,11	5,95	5,22
listnaté (ha)	4 630	4 974	4 785	4 249	3 819	3 357
listnaté (%)	37,68	39,56	40,07	39,06	38,60	37,45
MZD (%)	40,10	42,32	43,15	44,17	44,55	42,67

Od roku 1998 se drží žádoucí trend v podílu MZD. V posledních letech narůstá žádoucí podíl JD v obnově.

Tabulka 3: Podíl přirozené obnovy na první obnově

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002
první obnova celkem (ha)	10 077	10 922	10 843	11 123	10 450	9809
přirozená obnova (ha)	1 609	1 498	1 550	1 981	2 444	2 471
přirozená obnova (%)	16,00	13,70	14,30	17,80	23,99	25,19

Obnova lesa byla zaměřena na optimalizaci (udržení) zastoupení listnáčů a jedle při obnově. Došlo k dalšímu nárůstu přirozené obnovy. Z celkové obnovy 11 436 ha bylo 13 % realizováno pod porostem.

Tabulka 4: Vybrané ukazatele hospodaření

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002
holina k 31. 12. (ha)	13 822	13 392	11 962	11 084	10 295	10 335
holina z těžby (ha)	9 046	9 310	8 847	8 741	8 125	8 202
umělá obnova (ha)	12 287	12 487	11 941	10 878	9 894	8 966
přirozená obnova (ha)	1 608	1 498	1 550	1 981	2 444	2 471
obnova celkem (ha)	13 895	13 985	13 491	12 859	12 338	11 436
prořezávky (ha)	27 950	27 216	26 862	25 703	25 558	22 867
probrky (ha)	78 943	76 652	69 437	64 260	62 218	54 256
těžba dříví (tis. m ³)	7 197	7 017	6 903	6 843	6 933	7 370
z toho nahodilá (tis. m ³)	2 714	2 028	1 914	1 598	1 215	2 066
podíl nahodilé těžby (%)	37,7	28,9	27,7	23,4	17,5	28,0
těžba (m ³)	5,00	4,90	4,85	4,92	5,06	5,45

Nový podnikový slogan

V návaznosti na rámcově schválenou podnikovou koncepci Public relations (zveřejněna v LZ 3, 4/2003) vedení podniku také odsouhlasilo změnu podnikového sloganu. Slogan nikdy nepostihne úplně všechno z činnosti firmy. Základním motivem při hledání nového vyjádření principu komunikace podniku s veřejností byla otevřenost, vstřícnost, přátelskost. Proto je slogan zacílen především na nejširší veřejnost a není úzce odborný. Koncipovali jsme jej jako pozvánku lidí do lesa. Toto je ostatně trend takřka všech podniků státních lesů v evropských zemích, například finské státní lesy mají slogan: „Vítejte ve Vašem lese“, nebo švédské státní lesy: „Otevřeno denně“. Změnu sloganu chápeme tedy také jako důležitou součást naší přípravy na vstup do Evropské unie.

Základní silnou stránkou sloganu „Vstupte bez klepání“ je jeho exkluzivní přiřaditelnost k LČR, kdy podnik „zve pouze do svého“. Vůči ostatním, ať jsou to jiní vlastníci, správci, podnikatelské subjekty, zájmové skupiny, působí neutrálně. Je vysoce komunikativní, obrácen od uživatele k veřejnosti nebo cíli sdělení. Má pozitivní náboj otevřenosti ve sdělení i vztahu. Takto formulovaný slogan není ale podbíživý, nechává možnost volby.

Využití slova „vstupte“ signalizuje otevřenost uživatele ke kontaktu, návštěvě, sdělení další informace. Výraz „bez klepání“ navozuje atmosféru rovnocenného vztahu LČR jako toho, kdo informaci sděluje, nebo komunikuje a toho, komu je informace určena. Tento výraz má současně i druhoplánový význam, neboť pod ním (myšleno v samotné komunikované informaci) může být skryto i sdělení, že tato otevře-

nost se týká všech, kteří „jdou do lesa s dobrými úmysly“. Kdo v lese klepe, dělá hluk. Kdo dělá hluk, může dělat i nepořádek, nechová se řádně.

Výhodou je i způsob užití, který je zejména u velkých korporací dosti obvyklý a oblíbený, působí moderně. Navíc je správný z věcného hlediska, protože na vstupních dveřích nejprve vidíme označení, ke komu jdeme, než vejdemo. Slogan je určitou velmi volnou adaptací úspěšného zahraničního sloganu Lesy... „otevřeno denně“.

Za určitý handicap však můžeme v obecné rovině považovat shora uvedenou výhodu, že je navržen méně obvyklý způsob užití, tedy nejprve název společnosti a pak slogan. V reklamě převažující používání formy – nejprve slogan a pak jméno – je důsledkem spíše setrvačnosti uvažování při kreativní práci, než čistým pragmatismem míry sdělnosti.

Slogan má velké možnosti využitelnosti v komunikaci. Kromě jeho popsanych „fyzických“ vlastností je nesmírně zajímavý vzhledem ke svým užitečným vlastnostem v prakticky všech komunikačních nástrojích. Jeho otevřenost vůči veřejnosti může být základem pro uvažování nad grafickou podobou vlastního sloganu, ale i východiskem pro budoucí adaptaci grafického řešení samotného loga společnosti.

Příležitosti tohoto sloganu jsou zejména v komunikaci samotné. Jednou z nich je možnost jeho samostatnějšího užití ve vizuální komunikaci, například v případech, kdy by se ho používalo jako pozvánka do dalšího textu, k vyhledání doplňkové informace k informaci sdělené (TV spot upozorní na [www](http://www.lesy.cz) a namísto názvu společnosti LČR by byla ve sloganu užitá formulace www.lesy.cz - vstupte bez klepání), v samotné internetové prezentaci LČR jako otevírací – aktivní okénko pro další úroveň, kdy najetím myši na slogan by se objevil text „stačí poklepat“ nebo „stačí kliknout“, atp. Slogan tak dává maximum příležitostí pro kreativitu vlastní komunikace LČR.

Ing. Jan Řezáč, Ing. Jordan Stojanov

„Lesy České republiky – Vstupte bez klepání“



Ilustrační foto: Herbert Thiele

Kalamita prověří naše vztahy s obchodními partnery

Živelní kalamita je vždycky zkouškou organizačních schopností lesníků, jejich umu a profesionality. Větrná kalamita z října loňského roku se již teď nazývá kalamitou desetiletí. Takoveto nenadálé situace jsou i prubířským kamenem našich vztahů se smluvními dodavateli prací. Také oni se musí vypořádat s řadou nezvyklých těžkostí, které předtím nikdy neřešili. Jednou z nejhůře postižených oblastí jsou Jeseníky. Proto jsem se vypravil na lesní správu Janovice a požádal o rozhovor lesního správce Ing. Vojtěcha Jagoše a pana Ing. Zdeňka Lišku, výkonného ředitele společnosti SILVA SERVIS, a. s., která je hlavním smluvním partnerem lesní správy.

Pane správče, můžete odhadnout rozsah kalamity na vaší LS?

Větrnou kalamitu z 28. 10. 2002 jsme v průběhu listopadu odhadnuli ve výši 103 500 m³ a k 1. dubnu zpřesnili na výši 120 300 m³ (+16 %), včetně předpokládaného nárůstu 10 000 m³ v dubnu až červnu 2003. Ze zkušeností se zpracováním velkých kalamit lze očekávat spíše nárůst než úbytek tohoto odhadu.

Museli jste na její zpracování nasadit i cizí firmy?

Po konzultacích LS s hlavním smluvním partnerem a Ol Krnov jsme rozhodnuli nasadit na zpracování kalamity především stávající smluvní partnery, bez ohledu na územní působnost SÚJ, s cílem neztratit čas a hlavně získat záruky zpracování kalamity v průměrném čase v horských zimních podmínkách. Pro účely dílčích výběrových řízení (DVŘ) jsme vyčlenili objem cca 6 000 m³, který se začal zpracovávat v polovině února 2003. Dodatky ke Smlouvám s odběrateli byly stanoveny jednak měsíční harmonogramy zpracování, na úrovni oblastního inspektorátu

jste dohodnuli smluvní ceny a technologické podmínky pro zpracování kalamity.

Nemáte problémy s evidencí kalamitní hmoty?

Pro evidenci kalamity LS od počátku používá programový produkt LES (projekt s fiktivním rokem 2040), pomocí kterého revírníci jednak evidují a měsíčně zpřesňují kalamitu o zpracování a úpravy odhadů podle porostních skupin vždy k prvnímu dalšího měsíce. Výsledkem je přehled o aktuálním stavu kalamity se servisem všech údajů, které produkt LES poskytuje jak pro LS, tak pro odběratele (dřeviny, hmotnosti, technologie atd.). Tento způsob evidence se osvědčil, je provozně pružný. Všichni revírníci typují data na PC a při měsíční uzávěrce je aktuální stav kalamity z nosičů dat (disket) během pár minut sehrán a je k dispozici pro možnost všech výstupů (sestav). V návaznosti na produkt LES sestavuje LS aktualizované přehledy a harmonogramy zpracování kalamity na další měsíc a dokonce června 2003.

Co potěžební úpravy?

Z iniciativy hlavního smluvního partnera jsme přistoupili k dalšímu doplnku – definování technologie nutných potěžebních úprav týkajících se porostních i mimoporostních ploch ve smyslu přílohy P-7 formou „Evidenční potěžebních úprav“. Na dohodnutém tiskopise evidujeme neprovedené potěžební úpravy jednak ze zimního období a dále průběžné až do zpracování kalamity. Cílem této pomocné evidence je ve výsledku minimalizace následných rizik spojených s ochranou lesa i bezpečností osob (koláče z vývrátů). Přes obtížné horské zimní podmínky se podařilo udržet tempo dohodnutých harmonogramů včetně nárůstu. Zpracování celkového objemu kalamity do konce června 2003 je reálné.



Vlevo lesní správce Ing. Vojtěch Jagoš, vpravo výkonný ředitel Ing. Zdeňek Liška

V čem jsou největší komplikace?

Největší komplikací je zejména přesycený stav regionálního trhu se surovým dřívím a pokles jeho cen. V současné době hledáme se smluvními partnery možnosti náhradních skládek dříví mimo les pro překlenutí období asi šesti měsíců. Hlavní smluvní partner realizuje záměr kropsení skladovaného dříví v předpokládaném objemu 6-7 tis.m³ na náhradních skládkách. Cílem těchto opatření je vyklidit kalamitní dříví z lesních porostů s co nejmenší ztrátou na kvalitě. Toto dříví se bude dostávat na zpracovatelský trh až v závěru roku 2003.

Používáte při likvidaci kalamity harvestory?

Do zpracování kalamity smluvní partner nasadil dva vlastní harvesterové technologické uzly TIMBERJACK. Probírkový typ 1070 pracuje v kalamitě od počátku, silnější typ 1270 D je nasazen od března 2003 v záběhovém režimu. Stroje pracují v nejtěžších soustředěných kalamitách. V rychlosti zpracování, hygieně a bezpečnosti práce i v nejtěžších horských zimních podmínkách nemají harvestory konkurenci v žádné klasické technologii. Za listopad 2002 až březen 2003 zpracovaly harvestory na LS Janovice 6000 m³ a dalších 1800 m³ kalamity na LS Bruntál. Se smluvním partnerem předpokládáme, že Harvestory zpracujeme asi 20 % polomového dříví.

Pojďme na chvíli od kalamity. Na co kladete důraz při zadávání a přebírání prací v lese?

Základním zadáním je kvalitně zpracovaný a se smluvním partnerem na úrovni revírníka a mistra předem konzultovaný projekt. Prodej dříví a práce probíhá především na této úrovni. Jen případnou nedohodu, či změnu řeší jejich nadřízení. Snahy o změnu těchto základních kompetencí vedou vždy k neúspěchu výkonu smlouvy. Kvalita prací je dosta-



Budova lesní správy Janovice



Přirozená obnova je základem budoucího zdravého lesa

tečně definována smlouvou a přílohami. Konkrétní předání pracovišť projektu a následné přejímky prací musí vždy probíhat mezi revírníkem a mistrem, tj. profesionálními výkonnými pracovníky.

Při velkých objemech těžeb jsme v systému prodeje dříví na „P“ spoléháme na serióznost smluvního partnera a jeho stálých pracovníků v těžbě. Kontrolní příjem je objemově omezen na málo statistický významný vzorek. U některých „náhodných“ smluvních partnerů z DVŘ je riziko výpadku serióznosti prováděného příjmu dříví podstatně vyšší.

Máte v rámci smluvních vztahů prostor pro efektivní plnění povinností lesního hospodáře?

Úroveň stávajících smluv a jejich příloh dává dostatečný prostor pro plnění smluvních vztahů i plnění povinností funkce OLH. Podstatným faktorem je okolnost, zda jsou v provozních funkcích na obou stranách seriózní profesionálové či nikoliv.

Jaká je vaše vize hospodaření na 20 - 30 let dopředu?

Moji snahou je především motivovat revírníky pro delší vizi hospodaření než je často ta obvyklá, decennální „podle LHP“. I ten nejlépe zpracovaný LHP s vysokým procentem umístěných těžeb se velmi brzy stává v důsledku kalamit nepoužitelnou „mrtvolou“. Moje celková vize hospodaření na LS Janovice spočívá v dlouhodobém horizontu v důsledném uplatňování hospodaření „přírodě blízkého“, které pomocí výběrů a maloplošných těžebních prvků postupně převede klasické holosečné hospodaření na hospodaření dlouhodobě podrostní. Převod spočívá v nastartování fenoménu masivních přirozených obnov těžbou všude tam, kde je to možné, ale zejména před počátkem obmýti.

Ve smrkovém podrostním hospodaření by mělo být zásadním cílem dosažení základní diferciace spočívající v přirozeném úbytku podstatného počtu jedinců autoregulaci - pod clonou přiměřeného zakmenění mateřského porostu, s minimálním podílem výchovné intervence do stadia alespoň bezpečně zajištěné kultury.

Tento princip nespočívá ve snahách o paušální prodlužování obmýti. Pokud mám v dostatečném předstihu pod porostem přiměřeně odrostlou dostatečně diferencovanou zajištěnou kulturu, mohu si určovat „cilovou sklizňovou těžební tloušťku“ a realizovat ji. Při nižších hodnotách sklizňové tloušťky (např. současný severskoevropský trend) tak učiním samozřejmě na úkor celkového přírůstového potenciálu porostu. Holosečné plošné odkacování hustých přirozených smrkových obnov výšky „po kolena“ je hlubokým omylem. Následky jsou pak v nestabilitě, genetické degradaci masivními umělými zásahy a vysokých nákladech na výchovu.

V lokalitách vhodných stanovišť (zejména smrková stanoviště středních a horských poloh) je možné tento princip uplatňovat, což v podmínkách LS Janovice je na cca 75 % výměry. Realizaci dlouhodobého podrostního způsobu hospodaření musí provázet důsledné rozčleňování porostů na pracovní pole již od prořezávek a v dalších výchovách tak, aby následné těžební výkony nebyly nepřiměřeně bržděny a dostupnost všemi technologiemi byla trvalá a provozně dobrá.

V souvislosti se vstupem do EU a s tím spojeného uplatňování například soustavy NATURA 2000 porostou požadavky na zvýraznění mimoprodukčních funkcí vysokohorských lesů. Spíše se dá očekávat, že maloplošné podrostní metody hospodaření se pro nás stanou v těchto částech hor i celospolečensky vynucenou nutností.

Hlavním smluvním partnerem lesní správy Janovice je společnost SILVA SERVIS, a. s. Pane řediteli, můžete vaši firmu stručně představit?

SILVA SERVIS, a. s., je lesní akciovou společností, která vznikla v polovině roku 1992 transformací Lesního závodu Janovice, jako jednoho ze závodů podniku Severomoravské státní lesy. Je regionální firmou působící v oblasti Rýmařovska a Šumperska na pomezí Olomouckého a Moravskoslezského kraje. Lesnická činnost, obchod se surovým dřívím a jeho částečné zpracování tvoří rozhodující část podnikatelských aktivit firmy a podílí se zhruba ze 2/3 na celkových příjmech. Firma vytěžila a vykopila za loňský rok přes 120 000 m³ dříví na lesních správách Janovice, Loučná nad Desnou a v menším měřítku i z lesů jiných vlastníků. Z ostatních činností lze uvést obchod, autodopravu, servis osobních, nákladních vozidel a strojů, zemědělskou výrobu, sušení a další zpracování řeziva. Firma měla v roce 2002 308 vlastních zaměstnanců v průměrném evidenčním počtu, mimo to využívá v omezeném rozsahu i služeb drobných živnostníků. Majoritním vlastníkem akcie firmy (99,5 %) je KATR, a. s., tuzemský dřevozpracující podnik se sídlem rovněž ve Staré Vsi u Rýmařova.

Co pro vás znamená kalamita?

Kalamita takového rozsahu, jaká nás postihla na konci října minulého roku, je tragédií nejenom ve vztahu k lesu a krajíně, ale i z hlediska odstraňování následků a vlivu na obchod se surovým dřívím. I když se dnes na zpracování podílí významně harvesterová technologie, přece jen, vzhledem ke specifickým podmínkám v naší oblasti, zůstává hlavní tíha na „klasických“ technologiích, přičemž ze zaměstnanců, kteří mají zkušenosti s obdobnými kalamitami (poslední v roce 1975) zůstalo dodnes jen několik jednotlivců. Své uplatnění našla dříve rozšířená odvětvová technologie APOS, která ležela déle než 10 let zakonzervovaná právě pro podobnou příležitost.

V každém případě se jedná, především u soustředěných kalamit v horském terénu a v zimních podmínkách, o práci mimořádně náročnou a nebezpečnou, s maximálním rizikem úrazů. Kromě toho náročnost na kvalitu zpracování a především potězební úpravy a asanace pracovišť, je dnes, díky jiné organizaci práce ve státních lesích, podstatně vyšší než před transformací. Sám jsem během 28 let praxe ještě nezažil situaci, kdy by se během celé zimy v horských podmínkách zpracovávala výhradně nahodilá těžba bez jakékoliv těžby úmyslné. Přesto naše firma plní s lesní správou sjednaný harmonogram likvidace kalamity a věřím, že tak to bude i nadále až do zvládnutí celého problému.

Nejhorší období je teprve před námi. Čekají nás, vedle asanačních prací, s nimiž v takovém rozsahu nemáme zkušenosti, i zalesňovací práce, díky „prodloužené“ zimě, v mimořádně krátkých lhůtách. Kromě toho se téměř veškerá kalamitní hmota změní v hmotu ohroženou kůrovcem. Zřejmě se nevyhne současnému využití všech známých obranných prostředků a postupů podle konkrétních podmínek od odkornování přes chemické ošetření až po zavlažované náhradní skládky.

Situaci nám samozřejmě neulehčuje a k radosti z dobře vykonané práce nepřispívá situace na trhu se surovým dřívím, která hrozí znehodnocením výnosu z našeho finálního produktu – dřeva. Přesto jsme v takové situaci „umírněnými optimisty“ a věříme, že pokud nedojde k podstatnému navýšení objemu zpracovávaného kalamitního dříví, tak díky pochopení a spolupráci s HLDS, a. s., a s místním zpracovatelem dříví, firmou KATR, a. s., budeme schopni převážnou většinu dříví umístit na trhu. Za jakých cenových podmínek, to je však jiná otázka.

Říkáte, že jste regionální firma. Jakou máte rozvojovou strategii?

Hlavním strategickým záměrem naší firmy, jako kterékoli jiné, je přežít v zostrújícím se konkurenčním prostředí a obhájit svou pozici na trhu mezi lesnickými a dřevozpracujícími firmami i v dalších letech po vstupu do EU. Prakticky to znamená najít si „svoje místo“ na trhu a toto si udržet, popřípadě zvětšit. Určitým měřítkem je samozřejmě, s přihlédnutím k našim podmínkám, současná organizace obdobných firem v západní Evropě. V lesnic-

kých činnostech, především činnosti těžební, jsme se již vydali cestou zvýšení úrovně produktivity práce a předpokládáme, že již v průběhu roku 2003 budeme veškeré těžby, pro tento účel vhodné, provádět harvesterovou technologií. Svoje „místo na trhu“ vidíme také v dalším rozvoji zpracování dřeva a zvyšování podílu přidané hodnoty, a to ve spolupráci s majetkově svázanou firmou KATR, a. s. a firmou RD Rýmařov, s. r. o., výrobcem rodných domků na bázi dřeva.

Jak řešíte dopady poklesu cen dříví?

Firma naší velikosti při daných objemech obchodovaného dříví těžko může sama ve svém hospodaření sanovat pokles cen rozhodujících sortimentů, především pilařské kulatiny, který navíc již trvá dva roky. Co se týče cenové politiky nejsme prostě „hráči na tomto hřišti“, ale pouze diváky. Řešení situace spočívá v našem případě pouze v jednání s obchodním partnerem LČR, případně HLDS, a. s., jejíž role je v této oblasti nezastupitelná a je nesporné, že pokud by dnes tato a nebo obdobná instituce neexistovala, situace by byla ještě složitější. Naše firma samozřejmě přijala i přijímá určitá úsporná opatření ve svém hospodaření, např. určité snížení počtu zaměstnanců, to má ale souvislost spíše s očekávaným poklesem objemu těžeb po zpracování kalamity v letošním roce. Žádat o pomoc při řešení cenového dopadu LČR, jako našeho hlavního obchodního partnera, vidíme legitimním především proto, že zpracováváme pouze kalamitní dříví a v pevně stanoveném časovém rámci. Nemáme tady žádný manévrovací prostor ať už ve struktuře těžeb, nebo v době umístování dříví na trhu. Vycházíme z toho, že kalamita je přírodní katastrofou, jejíž důsledky by měl nést vlastník lesa, tj. stát, nikoli firma v postavení dodavatele prací.

Pracujete ještě pro někoho jiného než pro LČR, s. p.?

Vedle prací charakteru služeb včetně lesnických, prováděných pro veřejnost i podnikatelské subjekty, obhospodařujeme na základě dlouhodobějších vztahů lesy v majetku města Břidličné, obci Malá Morávka a Vernířovice. Rozsah prací u ostatních vlastníků lesa oproti zakázce u LČR, s. p. je poměrně malý a nedosahuje ani 10 % z celkového objemu činnosti. Příčina spočívá jednak v tom, že v oblasti, ve které působí naše firma, je rozhodujícím vlastníkem lesů stát a podíl lesů ostatních vlastníků je podstatně menší než činí průměr za celou republiku. Dalším důvodem je situace v obhospodařování komunálních lesů, ve které se zřejmě uplatňují někdy i jiné pohyby než zájem o zvelebení lesních majetků, případně žádoucí příjem pro obecní pokladnu. Z této poněkud netransparentní situace pak vyplývá určité riziko profesionální nebo morální újmy pro firmu našeho typu pokud přijme určitou odpovědnost za hospodaření na takovém majetku.

Jaký prostor v rámci obchodní smlouvy by vám umožnil maximalizovat zisk a minimalizovat režie?

Obchodní smlouva na dodávku prací pro LČR, s. p., je obvykle vázána na určitou

územní jednotku. Veškerý prostor, co se týče objemu prací, tedy spočívá v naší účasti v DVR, pro něž je vymezeno 10 – 20 % zakázky. Kolem této otázky probíhá řada diskusí a sporů. Naše stanovisko se dá vyjádřit asi takto: nehodláme jakkoli upírat LČR právo stanovit si svoji politiku při uzavírání smluv. V žádném případě bychom se však nebránili a bylo by milé, kdybychom „dosáhli“ na celý objem prací na lesní správě. Samozřejmě bychom si vytvořili rádi větší prostor k získávání dalších zakázek, proto máme zájem na tom, aby se na druhé straně zpřístupnila část těchto státních zakázek pro seriózní a dlouhodobé zájemce.

Jinak lze říci, že obchodní smlouva obecně dává dodavateli práci na smluvní územní jednotce určitou časovou a prostorovou volnost. Ta je však někdy omezena již v projektech péstebních a těžebních prací a nebo ještě dále pak samotnou praxí v zadávání prací ve vztahu revírník – mistr. Vzhledem k tomu, že určitá pružnost a pohotovost v přípůsobení se konkrétním podmínkám může přinést úsporu nákladů v péstební činnosti nebo zvýšení výnosů z realizované těžby, bylo by dobré tento prostor již ve fázi vyhotovování projektů lépe využívat a to oběma stranami.

Jak si představujete možnosti svobodného rozhodování o způsobu realizace roční zakázky v rámci obchodní smlouvy?

Zde je možno navázat na předchozí otázku. Jedna věc je vlastní obchodní smlouva (tam bude vždy poněkud ve výhodě strana, která představuje „nabídku“, v tomto případě LČR, s. p., oproti smluvní straně, která představuje „poptávku“ – dodavatel prací). Jiná věc je, jakým způsobem je ve skutečnosti taková smlouva naplňována. Smlouva umožňuje jak metody restriktivní při využití sankčních ustanovení, nabízí však i jednání na principu dohody a z části i pozitivní motivaci.

Za naprosto zásadní moment při naplňování smlouvy považují to, že obě strany časem dospěly k pochopení, že ve vztahu k lesu mají naprosto stejný zájem, společnou motivaci a že les je současně základním zdrojem příjmů pro obě strany. Myslím si, že jestliže obě strany budou vycházet z tohoto vědomí, bude řešení problémů jednodušší a konstruktivnější. Obecně jde o to, aby žádná ze stran nechtěla prosadit pouze svoje hledisko na úkor druhé strany, když oběma jde v podstatě o totéž. Napadá mě určitý příklad v souvislosti se současnou problematickou situací v odbytu modřínového dříví zejména horších jakostí. Ještě před dvěma lety byla situace na trhu s modřínovou kulatinou zcela opačná a kdo tehdy pohotově reagoval, mohl zhodnotit dříví rostoucí řádově 150 let podstatně lépe než dnes. Přitom tehdy ještě požadavek vytěžit byt z projektovaných těžeb tuto dřevinu přednostně vzbuzoval určitý údiv u personálu LČR. Praxe, aby si dodavatel prací sám určoval dobu a způsob těžby, nebyla tehdy obvyklá, byt nebyla v rozporu se smlouvou.

Konkrétně v oblasti odbytu dříví a realizace výnosů mají LČR, s. p. dnes velkou výhodu ve zpětné informační vazbě na HLDS, a. s. Zdá se mi jen, že by bylo vhodné, aby se tyto informace dostávaly až na úroveň venkovního personálu LČR, s. p., který projektuje práce a stanovuje tedy, která dřevina, jaké jakosti, kdy, kde a za jakých podmínek se bude těžit. Předpokládám, že LČR, s. p., mají, tak jako každý řádný hospodář a vlastník, zájem na tom, aby realizovaly výnos z lesa jednak v souladu s LHP a jednak v době, kdy je nejvyšší. Tuto úvahu však můžeme „uchopit“ i z opačné strany. Je otázka, zda v dnešní době u některých druhů listnáčů nenechat toto dříví ještě 10 nebo více let v lese, protože situace na trhu snad již nemůže být horší, než je dnes.

Děkuji za rozhovor, Jan Řezáč



Budova společnosti SILVA SERVIS, a. s.



Jarní ráno v Beskydech, foto: Herbert Thiele

Návštěvník v černém fraku

Příroda je půvabná a život v ní je velmi pestrý. Naskytá nepřeberné množství událostí a okamžiků, s kterými se denně setkáváme. Fotografování přírody je ovšem velmi náročné. Vyžaduje mnoho času a trpělivosti. Některé snímky získáte úplně náhodou a velmi snadno. Jiné zase musíte trpělivě připravít a potom čekat na úspěch.

Velmi často se při fotografování ptáků ve volné přírodě využívá toho, že se staví fotografické kryty. Většinou je to v blízkosti hnízda, kde máme zaručeno to, že se sem ptáci pravidelně v době výchovy mláďat vracejí a tak potom můžeme s kamerou v ruce jen očekávat jejich přilet. Jiné je to v případě, kdy se rozhodneme postavit kryt na místech, kam ptáci létají třeba za potravou. V těchto případech musíme nejdříve vyzkoušet přesné místo, kam ptáci nejčastěji létají a pak se rozhodnout, kde kryt postavit. Ovšem s postavením krytu není záležitost zcela vyřešena. Často se stává, že se kryt postaví a potom čeká a čeká, ale zbytečně. Ptáci létají o kus dál, kde na ně není vidět, a proto získání některých snímků je stále nedostupné, nebo nás to potom stojí mnoho dalšího času, než se podaří právě ten snímek, který jsme si představovali.



Objevil jsem malý rybníček, který byl uprostřed lesů. Několikrát jsem tady spatřil i černé čápy, kteří sem létali za potravou,

a tak jsem se rozhodl, že zde postavím fotografický kryt. Nedaleko od břehu jsem na zemi vybudoval nenápadnou stavbu, kde jsem po několika dnech usedl.



Ten den jsem přišel velmi brzy. Sotva se slunce začalo doobívat nad obzor a jeho první paprsky protínaly větve stromů nad rybníčkem, již jsem seděl v malém krytu a měl připravenou fotografickou kameru, abych zachytil černého čápa při lovu. Ranní chlad pomalu mizel a slunce se již vyhoupllo tak vysoko, že se jeho bledá záře odrážela i na hladině. Po dvou a půl hodinách čekání se najednou objevil „černý“ lovec. Jako malé letadlo najednou přistál na břehu a rychlými kroky zamířil do vody. V hledáčku jsem uviděl jeho nádherné zbarvení. Kovově lesklé tmavohnědé peří a karminově červený zobák a nohy. Zbarvení jako pro účinkování v pohádce. Nečekal jsem až začne lovit malé rybičky a hned začal fotografovat. Na citlivý film jsem zaznamenával každý jeho pohyb. Tu a tam ulovil rybku, která vždy rychlým cuknutím hlavy v mžiku zmizela v jeho jicnu. Dlouho se nezdržel. Roztáhl mohutná křídla, nadskočil a tiše vzlétl. Korunami stromů se hravě propletl a zmizel. Jen kruhy na hladině připomínaly jeho návštěvu.

Několik dní po sobě jsem se ještě vracel do svého krytu, abych se znovu setkal s tímto opeřencem v „černém fraku“.

Jaromír Zumr

Drtiče klestu

perspektivní technologie

Dne 16. dubna 2003 proběhl v Těmicích celostátní seminář „Drtiče klestu a jejich zvýšené využití“. Na přípravě semináře se podílely Česká lesnická společnost, oblastní inspektorát LČR Jindřichův Hradec a lesní správa Pelhřimov. Cílem akce nebyla prezen-

základě bychom mohli říci, které drtiče jsou nejkvalitnější a která firma s nimi pracuje nejlépe. Oblast Českomoravské vrchoviny byla pro tyto ukázky vybrána záměrně, neboť zdejší porosty mají jedny z nejvyšších hektarových zásob dřeva v mýtních porostech



Drtič v akci

tace nebo dokonce propagace nějaké firmy vyrábějící drtiče klestu nebo provádějící drcení klestu, nýbrž seznámení co nejširší lesnické veřejnosti na názorných ukázkách s technologií drcení klestu. Seminář byl rozdělen do dvou částí. První část se skládala z referátů, týkajících se možnosti využití drtičů v lesním hospodářství, druhou část tvořily venkovní ukázky drcení klestu.

Nedostatečná znalost drtičů

Úvodní slovo patřilo výrobně technickému řediteli LČR Ing. Františku Morávkovi. Ve svém referátu uvedl, že drcení klestu je technologie, která již začíná v našem lesním hospodářství nacházet své místo. Přesto stále nejrozšířenější technologií úklidu klestu u nás je jeho ruční úklid spojený s případným pálením, čímž dochází k ochuzování lesních ekosystémů o živiny a zbytečně narůstá riziko požárů. Dále se krátce zmínil o využití rozdrčené hmoty (popřípadě i štěpky, pokud by se k úklidu klestu použil štěpkovač) k jiným, např. energetickým účelům.

Mezi hlavními příčinami doposud poměrně malého využití drtičů při likvidaci klestu u LČR uvedl i malou znalost této technologie a výsledků jejího použití mezi lesníky. Z tohoto důvodu byl také uspořádán tento seminář, jehož cílem bylo na praktických ukázkách seznámit pracovníky v lesnictví s možnostmi, které drcení klestu nabízí. Zdůraznil, že nejde o preferenci nějaké firmy, neboť nemáme k dispozici dostatek údajů, na jejichž

u nás a záměrem ukázek bylo předvést drcení klestu na plochách s co největším množstvím klestu.

Drtiče na LS Pelhřimov

V pořadí druhý referát přednesl lesní správce LS Pelhřimov Ing. Rudolf Švec. Ten přítomné stručně seznámil s orografickými, hydrologickými, geologickými, půdními, klimatickými a stanovištními poměry na území

lesní správy a s jejím hospodařením. Krátce se zmínil o současném využívání drtičů při likvidaci klestu na LS. Uvedl, že jejich využití v rámci LS, je do značné míry omezeno terémem a způsobem hospodaření – podrostním s přirozenou obnovou. Na závěr uvedl charakteristiku porostních skupin, v nichž byly připraveny ukázky. Zásoba v těchto porostních skupinách byla 506, resp. 650 m³/ha. Průměrná zásoba v mýtních porostech LS Pelhřimov je 611 m³/ha.

Ekonomika drtičů

V dalším referátu se Doc. Ing. Karel Pulkrab, CSc., z pražské LF ČZU věnoval ekonomice drcení klestu. V úvodu uvedl, že k nejvýraznějším trendům globálního dřevařského hospodářství patří růst zastoupení dodávek surového dříví v rozdrčené formě, kterou mezinárodní terminologie v souhrnu nazývá štěpkou. Z celkové roční produkce a dodávek surového dříví je – na základě mezinárodních statistik a odhadu – více než 10 % realizováno formou štěpky. V České republice je uplatnění technologií založených na štěpkování vytěženého dříví a odpadu z mechanického opracování dříví z nejrůznějších důvodů zatím velmi omezené, což ovšem neznamená, že by se vyhodnocení ekonomických předpokladů a možných důsledků těchto moderních a perspektivních postupů mělo v teoretickém i praktickém plánu opomíjet. K vlastním nákladům na drcení uvedl, že sice mají k dispozici kalkulace na drcení klestu, kde se ceny pohybují v rozmezí 4200 – 5600 Kč/ha, ale z jejich vlastních šetření vycházejí ceny v rozpětí 5500 – 35 000 Kč/ha.

Dotkl se také možnosti využívání těžebního odpadu pro energetické účely. Zde mimo jiné uvedl, že ekonomické hodnocení energetického využívání těžebního odpadu musí být ve všech případech doplněno posouzením ekologických důsledků tzv. bezeztrátových těžebních technologií, zejména v oblasti doplnění ztrát, k nimž dochází z hlediska zachování koloběhu živin při „komplexním“ využití veškeré vyprodukované lesní biomasy.



Pracovní ústrojí drtiče s kladivý



Pracovní ústrojí drtiče s řetězy



Na závěr svého referátu uvedl: „Ekonomická kalkulace disponibilních postupů je poměrně jednoduchá záležitost a může vyznít ve prospěch či neprospěch jednotlivých metod zcela jednoznačně. Z metod, jimiž současná lesnická praxe disponuje, se z ekonomického hlediska jeví jako nejvýhodnější postupy založené na použití závěsných traktorových drtičů. Náročnější štěpkování těžebního odpadu s následným rozptýlením štěpky po vytěžené ploše zřejmě nebude v širším rozsahu doporučováno. Správnost či nesprávnost tohoto názoru může ale opět potvrdit jen objektivní a věcně správná ekonomická rozvaha. V jedné věci jsme si, přes složitost problematiky, zcela jisti. Naprosto nepřijatelné – z ekonomického, ekologického i ryze lesnického hlediska – jsou zatím postupy, kdy se likvidace těžebního odpadu na vytěžených plochách řeší pálením. Podnikový i odvětvový management lesního hospodářství by měl urychleně nalézt a uplatnit motivační i sankční nástroje, jimiž bude tento nešvar vymýcen z hospodářské praxe lesních majetků všech vlastnických kategorií.“

Výhody a nevýhody drtičů

Ing. Jiří Dvořák, z LF ČZU Praha, ve svém referátu přítomně seznámil se základním rozdělením drtičů klestů, jejich technickými

parametry a výhodami jejich nasazení v lesním hospodářství. Jako hlavní výhody uvedl:

- efektivní pracovní technologie na zpracování pasečného odpadu,
- podíl biomasy na vytváření humusové vrstvy zůstávající na lesních plochách,
- rychlé vysychání drtě a tím zamezení šíření hnilob,

- zastavení vývoje hmyzu, pokud již nebude ve stadiu imága.

V posledním referátu před venkovními ukázkami se Ing. Václav Malík, Ph.D., oblastní inspektor OI Jindřichův Hradec zabíral perspektivou používání drtičů u LČR a porovnával jejich doposud známé přednosti a nevýhody. Na základě dosavadních zkušeností je možné drtiče klestu použít pro tyto účely:

- drcení klestu s ponecháním na ploše,
- drcení klestu v kombinaci se zapracováním a promícháním s vrchní půdní vrstvou,
- likvidace plevelných dřevin,
- drcení klestu a terénní úprava rozčleňovacími liniemi či svážnicemi,
- obnova a údržba lesních cest.

Přednosti použití drtiče:

- omezuje se na minimum možnost vzniku požáru při pálení klestu,
- biomasa po rozdrčení obohacuje humusovou vrstvu v porostu,
- vytváří příznivější mikroklima na volné ploše,
- ekonomická výhodnost – cena lidské práce.

Dosavadní známé nevýhody:

- náročnější pohyb po ploše při následných pracích,
- při zapracování klestu do půdy po určité době vrstva rychle vysychá a tím následně dochází ke značným ztrátám na sazenicích či semenáčcích,
- při vpravení rozdrčeného klestu do půdy může dojít k odčerpání dusíku,
- po drtiči bývá potřebné na půdách s vysokou vrstvou surového humusu před vlastním zalesněním provést přípravu půdy,
- narušení, poškození již existujícího přirozeného zmlazení.

Provozní problémy

Během venkovních pochůzek probíhala mohutná a velice otevřená diskuse mezi lesnickým personálem, dodavateli a subdodavateli prací. Z této diskuse vyplynuly některé základní problémy související s kvalitou a cenou drcení klestu a následnou reakcí lesníků v provozu. Hlavní provozní problémy by se na základě diskuse daly charakterizovat takto:

- Dodavatelský subjekt nasadí drtič, jehož výkon je – vzhledem k množství potězebního odpadu – nedostatečný, takže pod rozdrčenou vrstvou zůstává část klestu nerozdrčena.
- Dodavatelský subjekt nasadí drtič, jehož výkon je – vzhledem k množství potězebního odpadu – předimenzovaný, klest je sice rozdrčen všechen, ale nasazení zbytečně silného drtiče se negativně (díky provozním nákladům) projeví na ceně provedené práce (je dražší než ruční).
- Lesní správa si naplánuje drcení klestu na několika malých plochách a při přejíždění mezi nimi dodavatelský subjekt najezdí několik desítek kilometrů, což se opět negativně promítne v ceně práce. Byl uveden konkrétní případ, kdy se na jednom revíru provádělo drcení klestu na šesti plochách o celkové výměře necelý hektar a dodavatel mezi nimi najezdil 48 km.

Důsledek těchto problémů bývá zpravidla stejný. Revírník, který má zkušenost s některým z výše uvedených problémů, většinou přiště drcení klestu odmítne jako technologii nekvalitní nebo drahou (případně obojí).

Závěr

V závěrečném slovu na semináři výrobně technický ředitel LČR Ing. Morávek označil drcení klestu za perspektivní technologii, kterou ale není možno používat samoúčelně. Před použitím jakékoliv technologie je nutno zvážit stanovištní podmínky, způsob hospodaření a porovnat náklady na konkrétních stanovištích použitelných technologií. Jediná technologie, pro kterou toto neplatí, je pálení klestu, v jehož útlumu budou LČR nadále pokračovat.

Ing. Kamil Beznoska, OLHOP, ředitelství LČR

Má televizní reklama podniku smysl?

Tuto otázku mi během dvou let, co pracuji u podniku, položilo mnoho lidí s podtextem, že smysl nemá. Již v Lesu zdar 3/2003 jsem naznačil, že pro úspěch komunikace podniku je důležité to, abychom její principy přijali za své, ztotožnili se s nimi a dokázali v jejich duchu vystupovat na veřejnosti. Podnik ve své komunikaci využívá širokou škálu prostředků a technik na oslovení široké veřejnosti i jednotlivých cíleně vymezených skupin. Základním tématem je prezentace podniku jako subjektu otevřeného, který má veřejnosti co nabídnout. Jde o to ukázat souvislost mezi tím, co podnik reprezentuje, čím se zabývá, jakou má představu o budoucnosti své i o budoucnosti činnosti, které jsou pro správu lesa důležité.

Natáčení televizních spotů a jejich vysílání je nedílnou součástí přímé komunikace podniku s veřejností. Zastoupení této disciplíny v komunikační strategii je výrazné již několik let. Téměř stejně dlouho se objevují i otázky, proč podnik tento způsob komunikace zvolil, když nenabízí žádné zboží na prodej. Nebo jestli by se prostředky vynakládané na tyto aktivity nedaly využít jinde a jinak.

Část odpovědi je v principech a pravidlech komunikace samé. Z tohoto hlediska není určující, jakého cíle chce podnik dosáhnout v komunikaci s veřejností. Důležitější je, koho chce oslovit. Podle této kategorie pak je zvolen způsob, jak informaci nejlépe, nejrychleji, nejsrozumitelněji, efektivně a viditelně doručit. Jiná část odpovědi na stejnou otázku je obsažena ve výzkumech veřejného mínění. Ty by měly napovědět, jakou informaci veřejnost očekává, jakou již má, jakou pro obě strany má důležitost. Ve výzkumech se objevují i názory o tom, co a kde by se veřejnost chtěla dozvědět.

Protože podnikové reklamní televizní spoty v minulých letech vzbudily rozporuplné ohlasy, požádal jsem o rozhovor ředitele reklamní agentury Creative Direction Ing. Jordana Stojanova. Ve spolupráci s touto agenturou připravujeme a realizujeme naši komunikační strategii.

Navrhli jste i letos zařadit mezi nástroje komunikace našeho podniku vytvoření televizního spotu a jeho vysílání celoplošnými televizemi?

Ano.

To je dosti stručná odpověď na úvod. Komu je tedy toto sdělení určeno?

Televizní spot oslovuje nejširší veřejnost. Pokud bych však měl tento termín specifikovat, jde nám především o cílovou skupinu. Tu, která je celoplošná, bez výrazných demografických odlišností. Co se týče sociálního zařazení, výběr tohoto způsobu komunikace počítá

s oslovením populace s nižšími a středními příjmy, rodiny s dětmi, lidé spíše městského typu.

Jak je chcete oslovit?

Na tuto otázku mohu odpovědět pouze s využitím určitých informací z alchymie mediálního plánování. Přesto se o to pokusím bez zbytečného používání odborné terminologie a údajů, které nejsou veřejnosti přímo přístupné. Každá úvaha mediální strategie vychází z celého komplexu informací. Ty lze rozdělit do základních kategorií, jako jsou: cíl sdělení, forma jeho prezentace, styl prezentace, cílová skupina, základní formulace sdělení, fakta na jeho podporu a jejich komunikovatelnost, jedná-li se o sdělení strategického nebo taktického charakteru, je-li proaktivní nebo reaguje na určitou situaci, a to danou nebo předpokládanou. Jak je formován trh, nebo prostředí, ve kterém bude informace komunikována, tedy včetně konkurence, relevantních skupin a podobně.

Takový výčet samozřejmě není úplný, ale je dostatečně reprezentativní na to, aby bylo zřejmé, že při výběru komunikačních nástrojů a způsobů jde především o analytické zhodnocení budoucího a očekávaného efektu než o přání zadavatele nebo realizátora.

V našem případě tedy je televize volena z důvodu, že jejím prostřednictvím budou osloveni ti, kteří mají vztah k problematice spíše latentní, často zprostředkovaný, než ti, kteří se v problematice orientují, jsou s ní denně konfrontováni. Pro určenou cílovou skupinu je tato forma získávání informace často jediným, byť ne záměrně preferovaným zdrojem, a pro nás tedy způsobem k jejímu oslovení. Pokud bych měl použít příměru, jde spíše o kobercový efekt, kdy správný výběr období, času, typu stanice a dokonce typu pořadů je důležitý pro to, aby výsledek byl co nejefektivnější. Sdělení televizním spotem má být jednoduché, s dostatečnou frekvencí. Proto je navrženo využití celoplošných televizí, aby efektivita a potenciální zásah cílové skupiny byl alespoň v základní míře zapamatovatelnosti.

Tato odpověď je přesto dost odborná. Na podrobnější rozbor bychom potřebovali samostatný rozhovor, ne-li seminář. Takže mám další otázku. Jaký bude obsah letošního spotu?

Tady je odpověď v samém základu spolupráce klienta a agentury. Úkolem klienta je vždy stanovit, co se má říci, a na agenturu je, aby našla způsob, jak se to má říci. V případě tématu letošního spotu se promítají dva základní aspekty, které

jsem zmínil před chvílí. Každý klient chce o sobě, o své problematice, o svém produktu říci celou řadu informací. A každou z nich považuje za klíčovou, podstatnou, kterou nelze opomenout. Přesto však musí zvolit jedinou, nejvýstižnější pro daný účel. A k tomu slouží všechny analýzy, které máme společně k dispozici. Jen tak se lze dobrat toho, která informace je v daném okamžiku nejlepší. Dokonalosti není dosaženo, když není co přidat, ale když není co ubrat. A na agenturu pak je, aby tento základ opět začala balit do formy, stylu, délky, emoci, slov, textu, hudby, protagonistů, efektů a tak dále. Tak jako úkolem agentury je vést klienta při zjednodušení sdělení, tak úkolem klienta je hlídat agenturu, aby sdělení zpětně nezkomplikovala. Pro její práci platí totiž úplně stejné pravidlo o jednoduchosti.





Vraťme se, prosím, k otázce. Jaký bude letošní spot?

Letošním cílem je ukázat, že podnik je ve své komunikaci a vztahu k veřejnosti otevřený, že je partnerem, který je připraven nejen ve prospěch společnosti, a tím mám na mysli občany České republiky, pracovat, ale dát jim výsledky své práce v patřičném rozsahu k využití. Proto jsme společně zvolili nový slogan, který tuto vstřícnost navozuje, „Lesy České republiky, vstupte bez klepání“. Vzhledem k cílové skupině bude ve spotu ukázána rodina s dětmi, jako prostředí vlastní les. Rodina je v lese kvůli odpočinku, turistice, poznání i hezkému pocitu z pobytu v přírodě. Ladění spotu je klidné, založené na návštěvníkové pohodě. Nic mu nevnučuje, nabízí možnosti. Kdo chce, může vstoupit. Takže klasická městská rodina, která je ráda, že je v lese.

Nikdy jste dosud neuvažovali o tom, udělat spot s významnými osobnostmi? Lidmi, kteří oslovují svým názorem a postoji nás všechny?

Samozřejmě ano. Tento princip je v reklamě často používán, protože dobře funguje. Přesto však má svá úskalí. Všichni z televize známe tak zvané produktové reklamy. Různé odborné asociace, komory, jejich členové, pokud možno 9 z 10 doktorů, doporučují specifický produkt, lepší než produkt běžný. To je jeden způsob. Druhou možností je oslovení prostřednictvím, jak vy říkáte významných osobností, celebrit. Tady je výběr komplikovanější. Musíte počítat s mírou oblíbenosti takové osobnosti, jejími obecně známými postoji, aby jejím prostřednictvím komunikované sdělení bylo věrohodné. K tomu se přidává problém, že řada osobností odmítá spojit svůj image s komerčními aktivitami, nebo jej naopak s nimi spojuje příliš často. A s tím mohou být svázány i finanční nároky takové celebrity. Ne vždy se podaří nalézt přiměřenost akceptovatelnou pro obě strany. Takže ano, tento princip prezentace jsme již zvažovali pro televizní spot LČR, ale doposud jsme vždy našli jiné řešení, které bylo stejně funkční a méně problematické. Zatím jsme nebyli v situaci, kdy by tento způsob realizace byl jediným možným.

každému detailu. A tato disproporce se pak samozřejmě projevuje do rozsahu a pracnosti všech profesí, počínaje přípravou scénáře přes casting, obsazení, režii, kameru, střih, korekce, efekty a dialogy konče. I když to na první pohled nevypadá, je to práce hodně náročná na psychiku. Vidět, slyšet, vnímat jednu věc stokrát, uvědomit si každou, byť mikroskopickou odlišnost jednoho detailu v rámci celku není žádná legrace.

Jak finančně náročné je natočení takového spotu?

U peněz legrace končí vždy. Na vaši otázku se prakticky nedá odpovědět v obecné rovině. Ale přesto. Naše práce se pohybuje ve standardní úrovni nákladů, tedy v rozmezí 1,5 až 2 miliony korun. Pokud si dopředu stanovujete určité parametry, kterých se budete v dalších fázích držet jako limitů. Například, že výrobní náklady vůči výdajům za vysílání jsou v poměru 20:80. To je teorie přijatelná pro náš případ.

Samozřejmě můžete udělat dokonale funkční spot tak zvané za 5,50. To když přesunete rukou v rukávu od saka po stolní desce křabičkou od sirek z jedné strany na druhou. A řeknete k tomu moudro, které sedí. Kolik takových nápadů ale je? Nebo kolik jich můžeme vidět? A hlavně, potom stejně musíte obhájit, že na jeho odvysílání potřebujete několik milionů, aby skutečně fungoval? A o to přeci jde. Častější jsou televizní spoty, jejichž výroba stojí miliony, ve výjimečných případech i desítky. Zase jsme ale u přiměřenosti. V takovém případě hraje velkou roli to, zda jde o spot ryze český, evropský nebo dokonce celosvětově použitý.

Ideálem je natočit spot, jehož výroba stála nepoměrně méně, než kolik mohla stát. To se nám jednou stalo. Když byl spot promítán našim budoucím kolegům na vysoké škole, a oni odhadovali, že jeho výroba stála třikrát tolik, než byla skutečnost.

Prý



proto, že to točil určitě anglický režisér. Takže se obávám, že na položenou otázku se skutečně odpovědět nedá schematicky. Určitě ne tak, aby odpověď uspokojila všechny.

Nejde tu jedinou důležitou informaci z televizního spotu sdělit jiným způsobem?

To samozřejmě jde. Je to jako v životě. Cokoliv můžete říci různými způsoby. Jde o to, jestli zvolený způsob je nejlepší. Nebo alespoň dobrý. Jde o efektivitu takového sdělení. Vezmu konkrétní, byť teoretický příklad. Mám-li volit mezi televizním spotem a dokumentárním pořadem, co je pro mne důležitější? Styl, forma i způsob oslovení. Z tohoto pohledu je to stejné. Nebo alespoň podobné. Náklady výroby a odvysílání spotu oproti dokumentu mohou být 5 až 10 krát větší, délka výsledku je nepoměrně větší u dokumentu. Například 30 minut proti 30 vteřinám. Takže zvolím dokument? Ten je vyslán v čase, kdy sledovanost je 2 až 3 % i méně, spot 6 až 12 %. Dokument je formát zaměřený na úzkou skupinu diváků, jeho umístění ve vysílacím schématu televize má přesná pravidla. Spot můžete umístit podle potřeby, tedy podle toho, kterou cílovou skupinu chcete oslovit. Dokument máte možnost odvysílat v průběhu roku maximálně jednou s reprízou, pak máte několik let pauzu. Převzetí jinou stanicí je výjimkou. Počet vysílání spotu řídíte sami, i proto náklady jsou násobkem.

Jak pracné je natočit takový televizní spot?

Natočení televizního spotu je výsledkem týmové práce. Tým není tak rozsáhlý jako ve filmové nebo televizní produkci. Naproti tomu je třeba vzít v úvahu, že film nebo televizní formát je dlouhé obrazové vyprávění s vlastním příběhem. A ten pak uvidí diváci. Někteří i dvakrát. U televizního spotu je situace zcela jiná. Příběh zhuštěný do 15, 20, 30 vteřin. A tento minipříběh musí divák vidět pokud možno co nejvícekrát. A z toho vyplývá i extrémní nárok na přesnost a detail. Pokud uděláte sebemenší chybu v televizním spotu, tak si můžete být jisti, že si jí divák všimne.

Pro ilustraci jeden příklad za všechny. Stejný záběr pro televizní pořad se natáčí jednou, dvakrát. Filmové produkce počítají v návrhu rozpočtu s pěti natáčeními jednoho záběru. U televizní reklamy není neobvyklý koeficient 12, 15. Ve své praxi jsem se setkal u produktové reklamy s koeficienty v rozmezí 25 až 50. To je samozřejmě extrém, který však jen dokazuje, jakou pozornost je třeba věnovat

Pokud se ale dostaneme k hodnocení nákladů vynaložených na jednoho diváka, začíná spot velmi výrazně získávat. A stejně tak i při hodnocení diváka zapamatovat si sdělenou informaci. Je přeci rozdíl v tom, co se dozví jako exkluzivní informaci ve spotu a tím, co se dozví například v 7 minutě a 15 vteřině dokumentu, navíc zabalené do řady informací předcházejících a těch, co následují. Takže doporučuji pro tento konkrétní záměr televizní spot. Což však neznamená, že dokumentární pořad je jako komunikační nástroj pro LČR nepoužitelný. Právě naopak. Ale není to o záměně, je to o volbě vhodného komunikačního nástroje pro tu kterou informaci zvláště.

Proč se tedy neomezíme jen na prezentaci podniku v televizi? Jaký má smysl opakovat ji i v jiných médiích?

Protože ani televizní spot není samospasitelný. Alespoň pro produkt LČR a tím image podniku zcela jistě je. Každé médium má svou klientelu, někdy proporčně, jindy může jedno z nich dominovat. V případě vašem je to volba proporce a maximální synergie. Jak jsme se bavili již na začátku rozhovoru, důležitých informací ke sdělení je vždy více, je třeba je k sobě svazovat, doplňovat je navzájem, ale vždy s vědomím, že každé je třeba nechat dostatečný prostor, aby zaujala a byla zapamatována.

A co s těmi, co média nesledují, nebo co nedůvěřují tomu, co se v médiích dozvědí?

Každého z nás nějak oslovuje dění kolem, ať v blízkém okolí, nebo na druhém konci světa. Prostředníkem pro šíření informace jsou média. Také Lesu zdar má svou čtenářskou obec. Je specifická, ale z mého pohledu je to jen otázka zhodnocení, o jakou jde cílovou skupinu. A jaká informace je pro ní důležitá. Nebo se mýlím? Přeci mi nechcete říci, že ten rozhovor děláme jen sami pro sebe. Že to nikdo nečte.

Kdybychom se neznali, tak tuhle odpověď by asi náš časopis neotiskl.

Takže mi dáváte za pravdu. Jde jako vždy o to, udělat ten správný mediální výběr.

Jak určujete, kterou část informace prezentujete tím kterým způsobem?

Tady už by odpověď skutečně přesáhla možnosti našeho rozhovoru. Každou práci má dělat člověk z oboru, který jí rozumí. Máte možnost si vybrat, kdo pro vás bude pracovat. Když si ho vyberete, tak i proto, že tu práci umí lépe než vy. Jinak si ji můžete dělat sám. Když si vyberete mne, tak proto, že určím správný způsob prezentace pro vaši informaci. Já naopak nevím, jak se dělá výběr stromů, které se mají pokácet a výběr místa, kde se mají vysadit stromy nové. Ale jako správce lesa jsem si i já vybral LČR. A tím to pro mne v podstatě končí. Takový laický pohled považují za správný.

Když se vrátíme trochu zpátky, na samý začátek našeho rozhovoru. Televizní spot a jeho vysílání je přeci jenom dost finančně náročná aktivita. Myslíte si, že se vyplatí?

Kdybych o tom nebyl přesvědčen, tak si nemohu dovolit navrhnout, aby klient takovou aktivitu financoval. To platí obecně, a v případě LČR spíš více než méně.

Jak se ale hodnota přínosu takové komunikace měří? A dá se vůbec měřit?

Dá se měřit. Právě proto existují analýzy efektivity komunikačního sdělení, efektivity vynaložených prostředků versus dosažený cíl. Jiná věc je, do jaké míry lze tyto analýzy použít pro konkrétní subjekt. Vždy je to snazší, máte-li k dispozici komplex post testových údajů o nárůstu prodeje, zvýšení povědomí o značce, upevnění stability v segmentu trhu, akceptovatelnosti pro potenciální klientelu, investory, finanční a kapitálový trh. Ne všechny jdou aplikovat vždy a všude, vyhybat se jim ale také nelze. Taková hodnocení mohou člověka obohatit, potvrdit mu správnost rozhodnutí a často ukázat i chyby, kterých se dopustil.

Děkuji za rozhovor, Jan Řezáč

nové odborné publikace a knihy

z oboru lesnictví a příbuzných oborů

Lýkožrout smrkový (*Ips typographus* L.) a jeho kalamity

Václav Skuhrový

V první části publikace jsou podány poznatky o rozšíření, bionomii a ekologii lýkožrouta smrkového. Jde např. o znalosti o letu lýkožrouta smrkového, o jeho migraci, o vztahu k jeho živné rostlině – smrku, o vnitrodruhových a mezidruhových vztazích, o škodlivosti dospělých brouků a jejich larev. Druhá část obsahuje přehled kalamit lýkožrouta smrkového od prvních údajů o jeho přemnožení v 15. století na území Evropy až do roku 1900 a dále mezi lety 1901-1950. Od roku 1950, kdy existují v jednotlivých zemích poměrně velice dobré údaje o rozsahu škod způsobených lýkožroutem smrkovým, jsou probrány postupně jednotlivé země a data o výskytu lýkožrouta smrkového do roku 2000. Třetí část knihy se zabývá kalamitním výskytem lýkožrouta smrkového v Národním parku Bavorský les od roku 1984 a v Národním parku Šumava od roku 1990. Zatímco průběh jiných kalamit lýkožrouta smrkového proběhl nepovšimnut, kalamita z let 1990-2001 se stala předmětem diskuse ve sdělovacích prostředcích, a proto je v rámci této knihy uveřejněna kapitola o kampaních proti lýkožroutu smrkovému v Bavorsku a pro lýkožrouta smrkového v České republice. Na závěr se autor zamýšlí nad dalším rozvojem Národního parku Šumava jako jedinečného území naší republiky, v jehož lesích se skrývá největší počet rašelinišť ve střední Evropě, která představují jednu z nejdůležitějších částí Šumavy, jež potřebuje do budoucna naši ochranu. Publikace je určena především českým a slovenským čtenářům. Má však i německé a anglické resumé a také texty k ilustracím jsou přeloženy do obou těchto jazyků.

Vyd. Agrospoj, Praha, 2002

(přiděleno technické knihovně LČR HK)

Seznam povolených přípravků na ochranu lesa 2003

Milan Švestka a kolektiv

Seznam schválený MZe ČR, odvětvím lesního hospodářství, v souladu s ustanoveními Seznamu registrovaných přípravků na ochranu rostlin 2003. Tento seznam byl aktualizován k 25. 3. 2003.

Vyd. MZe ČR a Lesnická práce, s. r. o., 2003

Seznam byl distribuován jako příloha časopisu Lesnická práce č. 4/2003.

(přiděleno technické knihovně LČR HK)

Anotovaný přehled publikovaných prací v roce 2001

Editor: Jiří Kulhavý

Anotovaný přehled prací publikovaných v rámci Výzkumného záměru MSM 434100005 „Trvale udržitelné obhospodařování lesů a krajiny – Od koncepce k realizaci“ v roce 2001.

Vyd. Paido – edice pedagogické literatury, Brno, 2002, v rámci řady Sborník prací institucionálního výzkumu LDF MZLU v Brně

(darováno technické knihovně LČR HK)

Nebezpeční škodliví biotičtí činitelé v lesním hospodářství a zemědělství se zaměřením na karanténní opatření

Sborník přednášek a diskusních příspěvků z 25. setkání lesníků tří generací, Kostelec nad Černými lesy, 10. 4. 2001.

Vyd. VÚLHM Jíloviště-Strnady, 2001

Sborník je také součástí periodika Zprávy lesnického výzkumu č. 4/2001.

(darováno technické knihovně LČR HK)

Jiří Uhlíř

Přebor ve střelbě brokem na loveckém kole

Dne 9. listopadu 2002 zorganizovala Jesenická lesnická společnost s Lesy ČR, s. p., lesní správou Jeseník okresní přebor ve střelbě brokem na loveckém kole. Střelby se konaly na střelnici SSK „Pod Špičákem“ v Písečné a soutěžilo se ve střelbě brokem s počtem terčů 1x20. Celkem se přeboru zúčastnilo 24 střelců převážně z řad členů mysliveckých sdružení z okresu Jeseník. Účast pracovníků Lesů ČR, s. p., ač byli pořadatelé, činila pouhých 30 %.

Zvítězili „na celé čáře“ členové Sportovně střeleckého klubu „Pod Špičákem“ z Písečné s dosaženým průměrným ziskem úspěšných terčů 17,7 na účastníka, proti 11,1 průměrných úspěšných terčů zástupců mysliveckých sdružení a 5,1 úspěšných terčů pracovníků LČR. Neúspěch však nikoho neodradil a radost vítězů ze získaných cen, které věnovaly Lesy ČR, s. p., lesní správa Jeseník a firma TRUL, s. r. o., Likérka Mikulovice, byla i sdílenou radostí organizátorů. Příjemná nálada a spokojenost všech účastníků přeboru opět vyvolaly závěrem příslib organizátorů na zorganizování již třetího ročníku přeboru v roce 2003.

Jaromír Latner

Chovatelská přehlídka

trofejí spárkaté zvěře

Městský úřad Jeseník, odbor životního prostředí uspořádal ve dnech 22. 3. až 23. 3. 2003 již tradičně ve spolupráci s LČR, s. p., lesní správou Jeseník „Chovatelskou přehlídku trofejí spárkaté zvěře“ ulovené za loveckou sezónu 2000. Vedle vlastní organizační činnosti v převzetí, upořádání a vystavení trofejí byli pracovníci LS Jeseník aktivně zapojeni i v hodnotitelských komisích.

Přehlídce dominovaly trofeje jelení a srnčí zvěře. Z celkem 45 honitěb v rámci bývalého okresu Jeseník bylo vystaveno vedle několika daňčích a mufloních trofejí celkem 134 trofejí ulovených jelenů a 365 trofejí ulovených srnců. Doprovodný program vhodně doplnilo vystoupení skupiny loveckých trubačů Lesů ČR, Lesní správa Jeseník.

Jaromír Latner



Společné sídlo lesní správy a OST ve Vsetíně



Nová budova lesní správy Pelhřimov

V září loňského roku byla uvedena do provozu nová budova lesní správy Pelhřimov. Její stavba trvala rok a začala v roce 2001. Projekt navrhl a realizoval Ing. arch. M. Kadečka z Hradce Králové. Architektonické řešení vychází z okolní zástavby vilového charakteru a doplňuje ji jak svým měřítkem, tak i tvary a použitými materiály. Stavba bere v úvahu především Kotrnochovy vily. Objekt má sedlovou (valbovou) střechu a jsou použity tradiční materiály – omítka, prvky z režných cihel a sklo. Dispozičně je budova rozdělena na dvě části – administrativní v přízemí a bytovou v prvním patře a podkroví. Část administrativní je trojtrakt se střední chodbou a kancelářemi na obě strany. V čele chodby je zasedací místnost, jejíž prosklené stěny spojují interiér s okolní kvalitní přírodou. Střední část chodby je rozšířena, tvoří odpočinkový a čekací prostor. Vstup do administrativní části je přes prosklené zádveři. Bytová část zahrnuje tři byty a je přístupna samostatným schodištěm a vchodem z východní strany objektu. Vstup je posunut výškově o půl patra.

Redakce

V měsíci květnu oslaví významná životní jubilea tito pracovníci LČR

Padesátiny

2. 5.	Jan Záklasník	LS Kácov
9. 5.	Jana Krupková	OI Teplice
9. 5.	Pavel Šouta	LS Litvínov
17. 5.	Václav Buchta	LS Janovice
18. 5.	Ing. Bohuslav Konečný	LZ Židlochovice
19. 5.	Ing. Zdeněk Zálešák	LS Buchlovice
20. 5.	Pavel Hodan	LS Horšovský Týn
21. 5.	Věra Plišková	LS Nasavrky
21. 5.	Jan Vojtek	LS Žatec
31. 5.	Jan Matějka	LZ Kladská
31. 5.	Karel Jedlička	LZ Konopiště

Šedesátiny

5. 5.	Milan Miškeřík	LZ Židlochovice
6. 5.	František Simandl	OI Jind. Hradec
6. 5.	František Laitl	LS Horní Blatná
7. 5.	Wolfram Stahl	LS Český Krumlov
9. 5.	Ladislav Urban, Ing.	OST Teplice
17. 5.	Antonín Šmejkal	LS Milevsko
17. 5.	Robert Vaněk	LZ Kladská
18. 5.	Miroslav Filip	LZ Konopiště
25. 5.	Josef Matejov	LS Frenštát p. Rad.

**Všem jubilantům blahopřejeme
a přejeme jim hodně zdraví a spokojenosti**



Exkurze

do lesů střední Francie – Bourbonnais

Ve dnech 3 - 4 dubna jsme navštívili střední Francii, se zaměřením na pěstování zdejších lesů a dřevozpracující průmysl. Jednalo se o další návštěvu lesníků z České republiky v této oblasti. Ubytování bylo zajištěno v cisterciánském klášteře de Sept-Fons. První den dopoledne jsme navštívili rozsáhlé dubové lesy v Tronçais. Ujal se nás revírník Bruno Jubera, který nás seznámil s historií a současností pěstování zdejších dubových porostů. Jedná se o nejstarší odborně vychovávané porosty ve Francii. Zdejší lesy byly ve vlastnictví bourbonského knížectví, v roce 1528 zkonfiskovány Františkem I. Od tohoto roku jsou ve státním vlastnictví. V roce 1670 zde de Colbert zakládá výjimečné kultury dubu zimního. Část těchto porostů je dnes ponechána bez zásahu a slouží výzkumným účelům. Státní lesy (ONF) v Tronçais tvoří souvislou plochu o rozloze 10 533 ha. Průměrná nadmořská výška je 260 m, mírné oceánské klima, srážky 750 mm.

Z dřevin zde převládá dub zimní 90 %, habr 5 %, borovice 5 %. Vtroušený je buk lesní a dub letní. Těží se zde ročně 45 000 m³ dubu. Z toho se v probírkách vytěží 15 000 m³. Obmýti je zde 200 let, u nej kvalitnějších porostů až 300 let, obnovní doba 50 let. Průměrná výška obnovovaných dubových porostů je 43 m, zásoba 600 m³/ha. Obnova porostů je prováděna přirozenou obnovou. Před očekávanou úrodou žaludů se provede mechanická příprava půdy. Po smýcení hlavního porostu rotavátorem rozčlení nárost na užší pruhy. Toto rozčlenění usnadňuje následné provádění „prostrhávek“. Prostrhávkou se zde opakují po dvou letech. Výchovné těžby se opakují v porostech do 60 let po 6 letech, do 100 let po 8 letech, do 160 let po 10 letech a nad 160 let po 12 letech.

V ochraně lesa zde nemají závažnější problém, nedochází zde k prosychání dubových porostů. Těžba dřeva probíhá výhradně v zimním období. Dříví se zde prodává nastojato a těžba i odvoz je úkolem kupujícího.

Lesní personál těžbu vyznačí, zjistí nastojato objem dříví a ocení podle sortimentů hodnotu dřeva. Toto pak slouží jako základ pro vyvolávací cenu v dražbě, která je zde běžnou formou prodeje dřeva. Jsou zde i smluvní pokuty, kdy za malé poškození stromu při těžbě je sazba 25 EUR a za nevratné poškození stromu 50 EUR. Aby nedocházelo u cenných sortimentů k těžbě nevyznačených stromů, je strom označen cejchovacím kladívkem nejen v prsní výšce, ale i na kořenovém náběhu. Státní lesy zde

navíc obhospodařují pět větších rybníků o rozloze 160 ha.

Odpoledne jsme po vydatném obědě navštívili pilu a výrobu parket v Meaulne, kde se zpracovává převážně dubová kulatina. Druhý den dopoledne jsme navštívili soukromé lesy v okolí městečka Lavoine. Prošli jsme zde jedlovými porosty v nadmořské výšce 1000 m s výběrným hospodařením. Přirozená obnova jedle zde probíhá bez problémů. Průvodcem nám byl pan Marc Lafaye odborný lesní hospodář (CRPF). U majetků nad 25 ha předkládá vlastník těžební projekty ke schválení, u menších majetků se o těžbu nežádá. Průměrná výměra soukromého lesa je 2-3 ha na vlastníka. Zajímavostí pro nás byla výstavba lesní cesty zpřístupňující komplex soukromých lesů, kdy 80 % nákladů hrají stát, zbylou část vlastníci. Podmínkou je věcné břemeno užívání cesty pro všechny vlastníky. Prohlédli jsme si lesní muzeum v Lavoine u kterého nás zaujaly vodní hodiny. Na oběd jsme měli tradiční jídlo této oblasti – krocana na víně a houbačích a výborné domácí sýry. Odpoledne jsme navštívili zemědělské a lesnické lyceum v městečku Mayet. Zhlédli jsme zde i využití dřeva ve stavebnictví - zdejší sportovní hala je celodřevěná včetně lepených ohýbaných nosníků. Výrobu lepených nosníků a dřevěných konstrukcí jsme měli možnost zhlédnout v Charbonnier. V závěru jsme si prohlédli zemědělskou budovu pro ustájení dobytka v Chapelle na ploše 2500 m².

Na podzim tohoto roku by měli navštívit francouzští lesníci lesní porosty na LS Telč, ve Žďaru nad Sázavou na majetku Kinských a na LS Luhačovice.

Lesní správa Luhačovice

Exkurze do lužních lesů u soutoku Moravy a Dyje

V tomto roce LČR rozšířily spolupráci se Sdružením středisek ekologické výchovy Pavučina o nový projekt – Lesní vzdělávání pro učitele a pracovníky SEV. V rámci něho jsou připraveny exkurze do oblasti Břeclavska, Křivoklátska a Jeseníků, kde účastníky, formou vycházek do terénu a besed, pracovníci LČR seznámí s hospodařením v lesích v těchto územích.

První z těchto exkurzí, pro pracovníky členských středisek ekologické výchovy Sdružení SEV Pavučina, kteří provádějí výukové programy o lese a další zájemce z řad učitelů, proběhla ve dnech 4. - 6. dubna. Odbornou náplň exkurze do lužních lesů Břeclavska připravil Ing. Dr. Michal Hříb, pracovník lesního závodu Židlochovice a organizačně vše zajistilo brněnské Sdružení pro ekologickou výchovu a ochranu přírody Rezekvítek. Cílem bylo seznámit účastníky exkurze s používanými způsoby hospodaření u LČR, s tvorbou lesního hospodářského plánu a porostních map, s péčí o zvláště chráněná území a programem revitalizace v lužních lesích na LZ Židlochovice.

První den dopoledne byla pro účastníky připravena přednáška o hospodaření v lesích ve správě LČR spojená s diskuzí a videem

o LČR v budově polesí, kde je zároveň i vzdělávací centrum. Tento program pak odpoledne vystřídala procházka s výkladem po naučné stezce „Lužní les“ na polesí Břeclav zakončené u Janohradu. V sobotu se účastníci vydali na celodenní výlet na kolech polesím Valtice. Cesta vedla lužními lesy kolem soutoku Moravy a Dyje v tomto období ještě obohacenými o různobarevné koberce sasaneček, dymnivek, plicníků a křiváčů. Během cesty měli možnost shlédnout i několik zajímavých historických staveb citlivě zasazených do krajiny – Tři Grácie, Rendezvous nebo Pohansko. Na trase v délce 63 km účastníci viděli také několik střípků z tamního ornitologického ráje, například luňáka červeného nebo orla královského. V neděli se pak účastníci prošli přírodní rezervací Lednické rybníky s chráněnými mokřady a hnízdišti vzácných ptáků.

Velké poděkování právem náleží Michalu Hříbovi z LZ Židlochovice, který se po celou dobu exkurze pracovníkům SEV věnoval a díky němuž se tyto lidé, kteří dlouhodobě pracují s dětmi a mládeží, mohli dozvědět mnoho nového o hospodaření v lesích a celkové náplni práce lesníků.

Mgr. Eva Dlabolová, ředitelství LČR

FOTO reportáž



Z exkurze
do lužních
lesů

**u soutoku
Moravy a Dyje**

