

SLADOVNICKÝ JEČMEN A JEHO TRH

TOMÁŠ NEMASTA
Sladovny Soufflet ČR

Rok 2004 se zapsal do historie našeho sladařsko-pivovarského průmyslu výrazným písmem, neboť jsme dosáhli několika velmi pozoruhodných úspěchů, z nichž na prvním místě možno jmenovat:

- **Rekordní vývoz sladu – odhadem 280.000 tun**
- **Rekordní vývoz piva – odhadem přes 2,5 mil. hl**
- **rekordní sklizeň obilovin – 8,29 mil. tun je v rámci České republiky nejvyšší v historii**
- **4,99 t/ha – nejvyšší výnos jarního ječmene u nás od roku 1990**

Co to znamená v praxi pro současnou situaci?

Pokud jde o trh s obilím, máme jednoznačně přebytek obilí, který se projeví jak ve zvýšených zásobách na konci hospodářského roku – odhadem o 300-400 tis tun, tak především v masivních prodejkách obilí (především pšenice) do intervence, kdy se očekává celkový objem nákupu ve výši 1,8 - 2,0 tun obilí. Problémem intervenčního obilí v České republice, ale i v Maďarsku a na Slovensku, je jeho výrazně nižší konkurenceschopnost vůči intervenčnímu obilí uloženému ve skladech v západní Evropě. Vysoké dopravní náklady do námořních přístavů činí toto zboží prakticky neprodejným na exportních trzích v zámoří. Vůbec obilí Evropské Unie musí v posledních 2-3 letech čelit ostré konkurenci levnějšího ukrajinského a ruského zboží exportovaného přes přístavy Černého moře a to jak uvnitř Unie, tak i na mezinárodním trhu. V důsledku radikálního omezení vývozních subvencí na obiloviny se podíl EU na mezinárodním obchodu výrazně snížil a to u všech významných rostlinných komodit včetně pšenice a ječmene.

V této souvislosti si musím klást otázku, co žene naše zemědělce k tak masivnímu pěstování ozimé pšenice, která i v minulosti, kdy jsme ještě nebyli členem Evropské Unie, a tudíž jsme mohli autonomně subvencovat zemědělské výrobky, se jen s podporou státu dostávala za hranice naší země - na rozdíl od ječmene, který si vždy musel pomoci sám.

Pro jarní ječmen a zejména ten sladovnický, byla loňská sklizeň výjimečná i tím, že po letech spíše vyššího obsahu dusíkatých látek v ječmeni, se situace otočila o 180 stupňů a sladařský průmysl se najednou ocitnul před problémem, zda a jak zpracovávat partie s bílkovinami výrazně pod 10%. To je u většiny pivovaru požadovaná minimální hranice pro obsah bílkovin ve sladu. Víme přitom, že při sladování ječmene dochází v zrna k úbytku bílkovin až o 0,4-0,5%. Na tuto skutečnost jsme po pravdě nebyli zvyklí ani připraveni, nicméně, jak dosavadní průběh kampaně ukazuje, sladaři si s tímto handicapem dokázali poradit. Dokonce v některých případech se nám daří ječmeny s bílkovinami kolem 9% i vyvážet, ovšem pouze jako komponent pro vymíchání ječmenů s naopak vyšším obsahem dusíkatých látek.

Jestliže jsme ve žních nakupovali sladovnický ječmen v základní ceně CZK 3800,-, pak se našim zemědělcům dostalo skutečně slušného zacházení. To za situace, kdy ceny sladovnického ječmene v zemích EU 15 již oscilovaly kolem úrovně EUR 105-107/t u výrobce a byly tak o 13-15 EUR /t nižší než u nás. Dokonce i na Slovensku byly ve stejné době ceny nižší než u nás (rozdíl ca. EUR 5- 7/t) a tak jsme dosáhli dalšího rekordu – tentokrát však na opačném pólu. Přitom bylo v té době již jasné, že ceny sladu se snížily oproti cenám sklizně 2003 v průměru o 5 – 10%.

Jestliže jsem na začátku zmínil rekordní objem vývozu sladu v loňském roce, pak musím bohužel konstatovat, že letos se určitě nepodaří tento úspěch zopakovat. V loňském roce to byla naše firma, která

měla na začátku roku enormně vysoké počáteční zásoby vyrobené ještě v roce 2003. Proto i při plném očekávaném vyřízení naší výrobní kapacity 300 tis.tun očekáváme letos vývoz sladu o ca. 30.000 tun nižší. Pokles předpokládáme i u dalších výrobců sladu v České republice, takže by koncem letošního roku očekávaný vývoz sladu neměl překročit cca. 240 000 tun to bude více než v minulých letech.

Z mezinárodního hlediska je bilance sladovnického ječmene v globálu vyrovnaná. V rámci EU je celkový exportní přebytek kolem 1,5 mil tun včetně ca. 300-400 tis. t přebytku v regionu střední Evropy (ČR asi 180 tis., Slovensko 120 tis., Maďarsko a Rakousko po 50 tis.tunách). Na druhé straně se příliš nevydařila sklizeň ječmene v Austrálii. Poslední odhad je 5,7 mil. tun oproti 7,3 mil. v sezóně 2003/4. Podíl sladovnického ječmene se očekává max. 25%, tj. ca. 1,4 mil tun, exportní přebytek pak 600 tis.t. Kanada počítá s vývozem ca. 800 tis.tun slad.ječmene. Cena francouzského dvouřadého jarního ječmene je kolem EUR 112/t FOB Creil. V Rakousku se cena pohybuje mezi EUR 115-120/t dodáno do sladovny. Cena francouzského ozimého sladovnického ječmene se pohybuje lehce nad úrovní intervenční ceny. Ze sklizně 2005 se ceny dvouřadého jarního ječmene pohybují kolem EUR 117-118/t FOB Creil, což naznačuje, že trh sladovnický ječmene není příliš pevný v očekávání spíše dobré sklizně.

Ceny sladu pro prodeje ze sklizně 2004 jsou v průměru nižší než ze sklizně 2003. V oblastech se silným převisem nabídky nad poptávkou se jedná často o ceny, které jsou likvidační a marže mnohdy nepokrývají ani fixní náklady výrobce. Jsou hlášeny již první prodeje na rok 2006 – především do Německa. Ceny s dodáním do pivovaru jsou na úrovni cen našich prodejů na místní pivovary – kolem 250 EUR /t. Přitom Německo je jedním z našich klíčových odběratelů a na dopravních nákladech musíme však kalkulovat v průměru kolem 30 EUR /t. Cena ze sladovny v tomto případě bude max. 220 EUR /t – což je 6650 CZK /t. Pokud bychom měli platit zemědělcům stejnou cenu jako v loňském roce, pak po započtení nákladů na dopravu, skladování a financování a koeficientu zpracování výsledná marže bude pod úrovní výrobních nákladů, což je pro výrobce sladu bezpečně způsob, jak skončit jednoho dne s podnikáním.

Musíme si všichni uvědomit, jak stoupají požadavky našich zákazníků na kvalitu doprovodného servisu, na kontrolu jakosti námi vyráběného zboží a to ve všech fázích řetězce – zemědělec – sladovna – pivovar. Ukazatele zdravotní nezávadnosti výrobku tvoří nedílnou součást většiny kontraktů – náklady na analýzy těžkých kovů, reziduí pesticidů, mykotoxinů atd., které musíme posílat minimálně 2x ročně, stojí vysoké finanční částky.

Od 1.ledna 2005 vstoupil v platnost zákon ochraně spotřebitelů v EU známý jako „zpětná dohledatelnost“. Ten ukládá výrobcí a dodavateli určitého zboží, aby byl kdykoliv na vyžádání schopen během výrobního cyklu identifikovat každou dílčí dodávku včetně všech vstupních surovin použitých pro její výrobu. V našem případě musíme tuto identifikaci dotáhnout až k jednotlivému pěstiteli – do jeho skladu a na jeho konkrétní pole. Povinnost ručení za jakost v sobě přitom zahrnuje i oblast přepravy zboží, běžná praxe u velkých pivovarů předepisuje u kamionových dodávek (kterých je stále více) povinnost dopravce předložit při vykládce sladu kopie nákladních listů za předchozí 3 dodávky (aby bylo možné zjistit, zda zboží nemohlo být kontaminováno nevhodnou látkou během transportu) a nebo se prokázat certifikátem o mytí dopravního prostředku. Stejným způsobem se bude postupovat i u vagónových a kontejnerových zásilek, kde je to ovšem složitější pokud se jedná o drážní vagóny, neboť železnice není povinna sdělit či dokladovat předchozí přepravy.

Je dále běžnou praxí, že odběratel provádí pravidelné audity u dodavatele a pokud neshledá provoz sladovny způsobilý a v souladu se svými normami, povolení k expedicím nedá nebo již vydané naopak odebere. Z tohoto důvodu se je nutné se pravidelně věnovat údržbě výrobních jednotek, sledovat technický i technologický pokrok. Sladovna a pivovar – stále více se stávají partnery, kdy kromě klasického

obchodního jednání, jsou předmětem těchto jednání i společné prezentace vědeckých prací, marketingových studií.

Obchodní jednání a zejména kontraktní jednání je vedeno s cílem dosažení vzájemné shody ve všech bodech smlouvy, cenová jednání jsou však pouze jedním z bodů – a u velkých kontraktů často ani tím nejdůležitějším. Pro firmu naší velikosti (teď mám na mysli celou sladařskou divizi skupiny Soufflet) je daleko důležitější celková koncepce spolupráce s partnerem – se snahou o fixaci podmínek na delší období – alespoň 3 let, garantující určitý minimální objem dodávek v rámci daného časového prostoru. V tomto duchu jsou vedena jednání i v případě velkých investic, jako je např. výstavba nové sladovny v určité zemi. Dlouhodobý kontrakt s hlavními odběrateli (pivovary) v dané zemi (zpravidla 5ti letý) je základní podmínkou pro realizaci projektu a to i ve vztahu k finančnímu zajištění ze strany oslovené banky.

Přes ne příliš optimistickou náladu na trhu sladu se domnívám, že máme dobré předpoklady, abychom situaci zvládli. Máme dnes k dispozici žádané odrůdy ječmene, za poslední 3 roky se podařilo i po technické stránce dostat naše výrobní provozy na evropsky srovnatelnou úroveň. Našimi hlavními a rozhodujícími zákazníky jsou největší světové pivovarské koncerny na čele s Heinekenem, Interbrew a SAB-Miller, které provozují pivovary ve středoevropském regionu, kde máme dostatečnou síť našich provozů s relativně nízkými dopravními náklady a to včetně zemí jako je Polsko, Maďarsko, Srbsko, Rumunsko, Ukrajina a Rusko. Právě naše schopnost nabídnout komparativní výhody v podobě dodávek sladu z místní nebo ne příliš vzdálené sladovny a obsluhovat partnera celoplošně nám nesporně dává konkurenční výhodu a tuto musíme umět plně využívat.

Kontaktní adresa

Sladovny Soufflet CR, obch.oddělení, tel. 244 016 116, mobil: 602 201 175, fax 244 016 166,
e-mail: tomas.nemasta@slad.cz