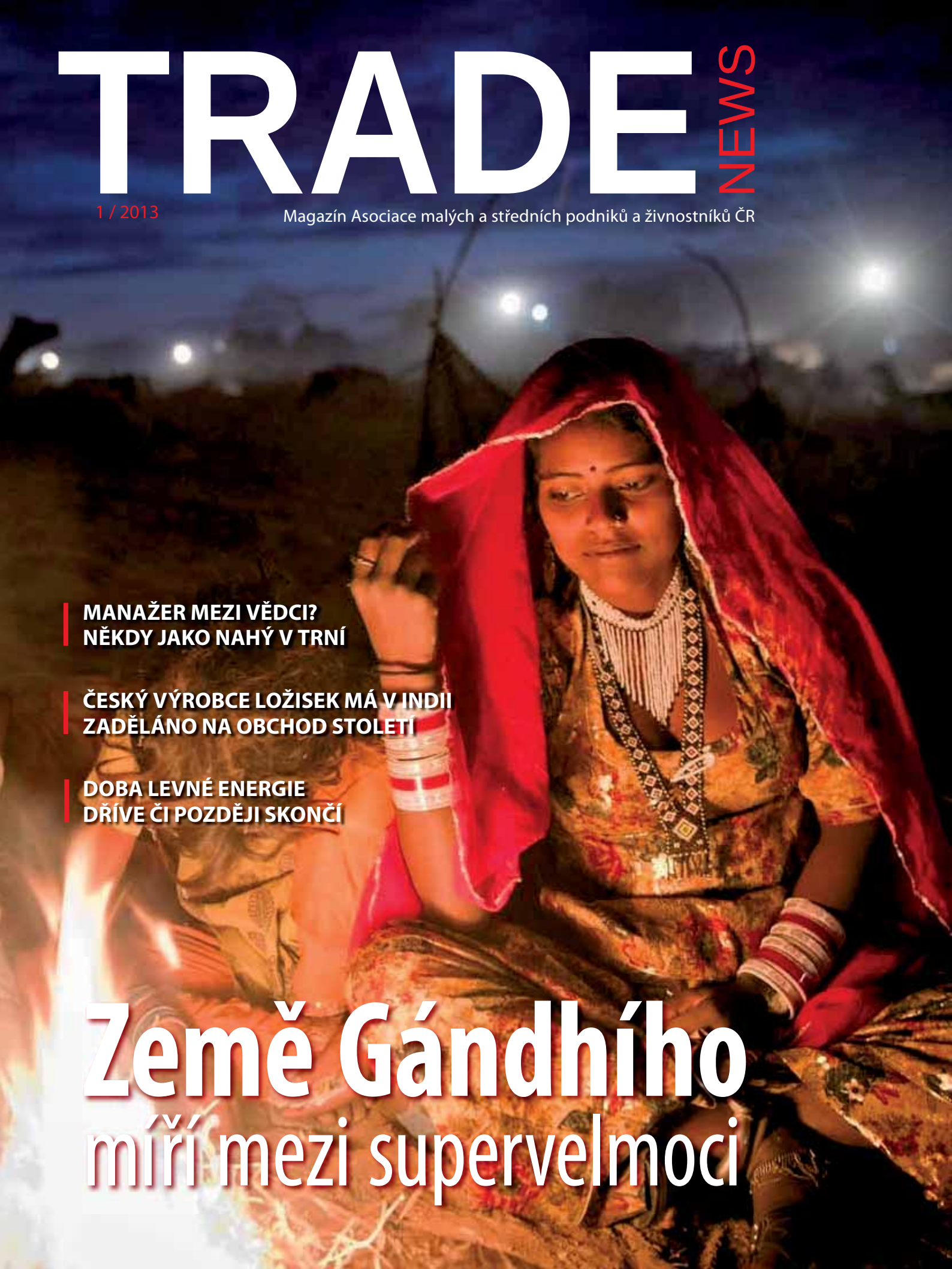
TRADE NEWS

1 / 2013

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



MANAŽER MEZI VĚDCI?
NĚKDY JAKO NAHÝ V TRNÍ

ČESKÝ VÝROBCE LOŽISEK MÁ V INDII
ZADĚLÁNO NA OBCHOD STOLETÍ

DOBA LEVNÉ ENERGIE
DŘÍVE ČI POZDĚJI SKONČÍ

Země Gándhího míří mezi supervelmoci

Nemusejí umírat

Ve světě každý rok umírá 6,9 milionů dětí ve věku do pěti let na podvýživu a nemoci, proti kterým existuje očkování nebo běžný lék. Polovina těchto úmrtí připadá na pouhých pět zemí: Indii, Nigérii, Demokratickou republiku Kongo, Pákistán a Čínu.

KDYŽ POMOC FUNGUJE:

I když téměř 7 milionů zbytečně ztracených dětských životů ročně je stále ještě nepřijatelně vysoké číslo, v porovnání se situací před 20 lety, kdy ročně umíralo více než 12 milionů nejmenších dětí, znamená významné zlepšení. Na snižování dětské úmrtnosti má podíl řada jednoduchých programů, které s přispěním našich příznivců dlouhodobě rozvíjíme:

- systematické očkování dětí
- podávání vitaminů a doplňků výživy, monitoring výživového stavu dětí
- zajišťování přístupu k pitné vodě a hygieně, budování toalet
- osvěta a podpora vzdělávání
- vytváření sítě mobilních zdravotníků
- poradenství pro těhotné a kojící matky s cílem snížit úmrtnost matek a dětí v souvislosti s porodem

V INDII JSME S PODPOROU NAŠICH PŘÍZNIVCŮ V UPLYNULÉM ROCE NAPŘÍKLAD ZAJISTILI:

- očkovací kampaň proti spalničkám pro 134 milionů dětí ve věku od 9 měsíců do 10 let ve 14 státech Indie
- dodávky vitaminu A na zvýšení imunity všech dětí ve věku do 5 let
- 100 nových mobilních zdravotnických týmů pro péči o děti z kočujících rodin
- dodávky železa pro 65 544 dívek ve 410 školách distriktu Gudžarát Vadodara jako prevence anémie
- projekt proti dětské práci, rozvíjený ve státě Tamilnádu, pomohl navrátit do škol 3 600 pracujících dětí

JAK MŮŽETE POMOCI:

- Pravidelným měsíčním příspěvkem jako Přítel dětí UNICEF
- Nákupem certifikátu Dárků pro život
- Odesláním dárcovské SMS ve tvaru: DMS UNICEF na číslo 87777 (cena DMS je 30 Kč, UNICEF od Vás obdrží 27 Kč)

Více informací o možnostech podpory a činnosti UNICEF naleznete na www.unicef.cz.

Děkujeme!

www.unicef.cz

© UNICEF/NYHQ2012-1666/Tom Pietrasik

unicef

Vážení čtenáři,

necelé tři miliardy obyvatel na zeměkouli žijící vysoce spotřebním způsobem života se v příštích třiceti letech rozrostou na stěží uvěřitelných šest miliard. Znamená to, že téměř dvě třetiny světové populace budou v roce 2030 užívat elektrické přístroje, komfortní auta a kdejaké tretky v domácnosti. To je výborná zpráva pro všechny producenty a poskytovatele nadstandardních služeb.

Hrozba se naopak vznáší nad všemi globálními ekonomikami, které budou muset zajistit zdroje umožňující prožívat životy ve vysokém komfortu. Včetně těch energetických. Toho nepochybně využijí investoři, spekulanti i vlády. Český pokus spoluřešit globální problémy za pomoci alternativních solárních zdrojů dopadl jak pro investory, tak pro tvůrce energetického hřiště katastrofou, z níž se budeme ještě generaci vzpamatovávat. V novém čísle Trade News přinášíme několik pohledů na stav naší energetiky a představujeme pár velkých i malých hráčů z energetické oblasti, kteří se navzdory faktu špatně vytyčeného hřiště a ploužícího se rozhodčího pokouší uhrát výsledek, za který se nebudou v budoucnu stydět.

Pohled na Indii, který vám dále nabízíme, přináší mimo jiné krutou pravdu, že způsob, jak podpořit nové myšlenky, bychom se mohli začít učit nikoliv na západ, ale již i na východ od nás. Silicon Valley of Asia se nenachází ani v Japonsku, ani v Singapuru a už vůbec ne v Číně, ale kupodivu v Indii. Špičkové technologické parky podporující nové technologie vznikají na základě promyšlené vládní politiky podpory vědy a výzkumu, se zapojením jak nadnárodních, tak místních firem, malé a střední nevyjímaje. Každý z našich vládních úředníků připravujících programy pro investiční podmínky by měl povinně navštívit indické Bengalúru, kde by snad konečně pochopil, že základem technologických parků není zájem veřejný a už vůbec ne politický, ale potřeba mikrosféry, a tudíž evoluční budování infrastruktury poptávané konkrétními podnikatelskými subjekty.

Nedostatečná podpora vědy a výzkumu není však zdaleka jediný problém, který nás pálí. Nestaví se. Každý, kdo má vliv na ekonomiku, by si měl tato dvě slova napsat na psací stůl, záclonu v ložnici i toaletní papír. A měl by denně usínat s tím, že se druhý den pokusí tento stav změnit. Neudělá-li za svoji kariéru nic jiného, bude to přesto posun vpřed. Proč?

Za prvé, stavebnictví je klíčovým zaměstnavatelem. Téměř každý desátý tuzemský zaměstnanec pracuje v tomto odvětví a není ani na moment možné očekávat, že více než třetinový propad stavební výroby v posledních pěti letech se nedotkne celkové míry nezaměstnanosti. Více než třetina meziročního nárůstu lidí bez práce je navázána právě na stavebnictví. Za druhé, stavebnictví je přímo svázáno s tvorbou dlouhodobých hodnot, tedy s investováním. A právě růst investic je jediným zdravým řešením tuzemské ekonomiky, která i přes proklamace klesá. V neposlední řadě je stavebnictví svázáno s mírou nezávislosti, založené na malých a středních firmách. Je v něm totiž

Foto: Pavel Horejší

aktivních téměř 160 tisíc podnikatelů a dalších několik desítek tisíc je s nimi spojeno na bázi projektových nebo inženýrských služeb.

To budeme za účasti všech hlavních aktérů tuzemského stavebnictví i Trade News diskutovat 23. dubna na Stavebním fóru organizovaném naší asociací u příležitosti Stavebních veletrhů v Brně, jichž je AMSP partnerem. Srdečně vás na něj zveme.

Karel Havlíček

předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých
a středních podniků a živnostníků ČR
www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM
ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4, IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník.
MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR a generální ředitel společnosti SINDAT, Ing. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM
jensikova@antecom.cz
www.antecom.cz

Z obsahu

8 Rozhovor / Věda a byznys
Eva Syková: Manažer mezi vědci? Někdy jako nahý v trní

12 Do světa za obchodem / Indie
Indii můžete milovat, nebo nenávidět aneb Nebojte se země protikladů

16 Do světa za obchodem / Indie
• Indičtí strojaři cílí na srdce Evropy
• Největší obchodní příležitosti v indickém strojírenství
• Země Gándhího míří mezi supervelmoci a k tomu potřebuje energii

22 Profiliga / ZKL
Český výrobce ložisek má v Indii zaděláno na obchod století

25 Finanční rádce
Co dělat, když obchodní partner zaslal platbu na nesprávný účet

26 Rozhovor / Indie
Jaromír Chabr: Indie je lidská řeka v přímém přenosu

28 Tematické mapy
Jižní Asie – region z podhůří Himálaje v obrazu anamorfních map

30 Objektivem
Ami Vitale: Indie se mi dostala pod kůži

32 Téma / Energetika
Jisté je, že v energetice nejistota trvá

36 Rozhovor / Energetika
Dana Drábová: Doba levné energie dříve či později skončí

40 Profiliga / TEDOM
Pokud bude trvat zájem o úspory, vidíme budoucnost optimisticky

42 Profiliga / E.ON
Právě teď si kupte elektřinu na příští rok!

44 Průzkumy
Zpráva pro dodavatele energií: U klientů nerozhoduje jen cena a značka

46 Profiliga / EGEM
Umíme nabídnout i velké investiční celky

48 Profiliga / PBS ENERGO
Díky bioelektrárnám jsme krizi nezažili

50 Příležitosti / Energetika
Vyspělé země mají know-how, třetí svět obrovský zákaznický potenciál

52 Profiliga / Pramet Tools
Rosteme rychleji než trh

54 Průzkumy
Kolik dávají malé a střední firmy na IT

56 Legendy
Otec fyziky – Nikola Tesla překročil hranice fantazie

ŽIVNOSTNÍCI A RODINNÉ FIRMY JSOU SOLÍ ČESKÉ EKONOMIKY

Předsedkyně Poslanecké sněmovny PČR Miroslava Němcová ocenila v polovině února tři desítky drobných podnikatelů z celé České republiky. S radostí tak vyzdvihla práci všech, kteří svým umem, dobrým nápadem, znalostmi a zručností přispívají k rozvoji své obce či města a drží dobrou pověst poctivého českého řemesla i poskytovaných služeb.

Setkání se konalo pod záštitou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a proběhlo přesně 695 let ode dne, kdy městská rada na Starém Městě pražském schválila statut krejčovského cechu, tedy nejstarší známý dochovaný cechovní dokument v Čechách.

Předseda AMSP Karel Havlíček během slavnostní akce v úvodním vystoupení řekl: „Je třeba si uvědomit, že malé firmy nebudou nikdy hlavním zdrojem daňových příjmů, jejich úloha spočívá v celé Evropě někde jinde. I když negenerují velké zisky, jsou mnohé z nich vizitkou regionů, vytváří drobnou infrastrukturu, založenou na službách nebo poctivém řemeslu. Tím, že bývají často také malým zaměstnavatelem, jsou v obcích i tvůrcem sociálního smíru. Mladá generace navíc potřebuje hmatatelné a blízké, nikoliv virtuální a nedosažitelné vzory. Firmy oceněné v této soutěži jimi ve svých krajích rozhodně jsou. Jedním z velkých problémů posledních let je neochota mladé generace vzít na sebe odpovědnost a začít podnikat ve vlastním regionu. Cílem je spíše získat místo v nadnárodní korporaci ve velkých městech. I z tohoto důvodu je nutné ukazovat úspěšné regionální podnikatele, popisovat jejich příběhy a spoluvytvářet jim společenskou vážnost.“

TROLL CD spol. s r.o.	Praha
2T engineering s.r.o.	Praha
TESLA V.T. – MIKROEL, s.r.o.	Praha
pan Tomáš Farský	Praha
LIVA Předslavice, spol. s r.o.	Volyně
MASO WEST s.r.o.	Klatovy
I.B.Z. – velkoobchod pneu s.r.o.	Nýřany
LUBRICANT s.r.o.	Plzeň
LAVERNA ROMANA s.r.o.	Bečov nad Teplou
Kolibky.cz	Bílý Potok
Moto JIKu	Velké Hamry
SKLOART Richard a Jitka Kantovi	Lubenec
TABUC-PACK, s.r.o.	Teplice
Centrum andragogiky, s.r.o.	Hradec Králové
Základní škola a Mateřská škola Prointepo s.r.o.	Hradec Králové
HAK velkoobchod s.r.o.	Pardubice-Černá za Bory
pan Petr Havlíček	Vítějeves
pan Milan Horský	Svitavy-Předměstí
POMADOL s.r.o.	Olomouc-Nová Ulice
PROBET s.r.o.	Držovice
VAMÍK, s.r.o.	Prostějov
KAMILA CHOCOLATES, s.r.o.	Vyskytná nad Jihlavou
pan František Němec	Netín
Střechy Svoboda a syn, s.r.o.	Nová Říše
Dřevovýroba Praděd s.r.o.	Vrbno pod Pradědem
HEBIOS, s.r.o.	Ostrava-Přívoz
Vinařství Josef Valihrach, s.r.o.	Krumvíř
KALÁB-stavební firma, spol. s r.o.	Brno
ALFE BRNO, s.r.o.	Brno-Chrlice
RIM - CZ, spol. s r.o.	Otrokovice

Asociace chrání zájmy podnikatelů
Jednala s ředitelem Generálního finančního ředitelství Janem Knížkem

Institut nespolehlivého plátce daně z přidané hodnoty (DPH) se v poslední době skloňuje ve všech pádech. Není divu. Znamená totiž, že pokud váš obchodní partner DPH státu neodvede, ručíte za ni, a tedy si ji od státu nemůžete nárokovat zpět. V takovém případě tedy nakoupíte o 21 % dráž, a to je ve většině průmyslových oborů prakticky konkurenčně likvidační. Jde o sumu, která je maržově zcela neabsorbovatelná.

Počet neplatičů se podařilo zkorigovat

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR se proti tomuto kroku velmi silně ohradila. Generální finanční ředitelství (GFŘ) nakonec na její popud připravilo rozumnější variantu, kdy nebude vytvořena speciální databáze, v níž by visel kritizovaný počet 28 tisíc neplatičů. Neplatiči budou označeni přímo v již existujícím Registru plátců DPH a bude jich tam pouze zlomek, tedy ti, kteří dluží na DPH prokazatelně více než 10 milionů korun. Navíc i v tomto případě se tam nemohou dostat, aniž by na to byli explicitně upozorněni. Musí se přitom prokázat, že se nejedná o druhotnou platební neschopnost, ale o záměr či neochotu komunikovat dluh na DPH a situaci řešit. Registr plátců DPH by výhledově mohl fungovat na podobné bázi jako například současný insolvenční rejstřík. S tím je většina účetních systémů automaticky provázána, a tedy při zadání faktury hned vyskočí příslušné upozornění.

Ověřováním čísel účtů budeme ztrácet čas

Bohužel se nepodařilo ošetřit druhý institut, a to Databázi čísel účtů, na kterých je možno provádět bankovní transakce. Ta musí podnikatel nahlásit do konce února 2013 svému správci daně, který je poté zveřejní na internetu. S tím bude spojena dodatečná administrativa. I v tomto případě však Jan Knížek přislíbil výhledově systémové řešení. Ověřování, zda váš obchodní partner je či není „spolehlivý", včetně toho, zda platíte na čísla účtů zveřejněná na stránkách GFŘ, je však pro podnikatele nesporně zvýšením administrativy a přenášením kontrolního mechanismu ze státu na ně. V ještě nepříznivější situaci budou živnostníci, kteří nejsou běžně na internetu a platby faktur nerealizují přes on-line bankovnictví. U nich to bude vyžadovat vysokou kreativitu a nutnost připravit se též na další čas věnovaný českým úřadům.

Během své návštěvy na představenstvu AMSP ČR se Jan Knížek podnikatelům omluvil za komplikace s institutem spojené. Vznikly podle jeho slov z toho důvodu, že i jeho úřad měl na zavedení této změny velmi málo času, protože byla sněmovnou schválena až v prosinci.

Text: Pavla Břečková, členka představenstva AMSP ČR
Foto: Thinkstock

První označení „nespolehlivý plátce" by se v Registru plátců DPH mohlo objevit po 15. 2. 2013. Nespolehlivým plátcem se nestáváte automaticky. Podle informace generálního ředitele GFŘ Jana Knížka na to bude ten, kdo dluží, předem upozorněn, a navíc by s ním měla být diskutována situace, která jej vedla k takovému dluhu na DPH. O vložení do registru s označením „nespolehlivý" by navíc měla rozhodovat pouze velmi úzká skupina vysoce postavených finančních úředníků (konkrétně pouze šéf krajského územního pracoviště a ředitel odboru, tj. při 14 krajích je to celkem 28 osob plus vybraní úředníci na GFŘ).

Žijeme v zahraničí.cz již slouží firmám
Podpora exportu s využitím českých kontaktů za hranicemi

Chcete exportovat na nové trhy? Hledáte v zahraničí partnery na bázi provizního prodeje? Rádi byste prověřili exportní potenciál v konkrétních zemích?

Bez zbytečné byrokracie můžete velmi rychle a efektivně zjistit důležité informace o místních trzích i realizovat zakázky. Aktuálně je v rámci projektu registrováno již více než 1000 českých kontaktů a všichni čekají na vaše poptávky a požadavky. Projekt, který vznikl pod záštitou Tomáše Duba, náměstka ministra zahraničních věcí ČR, vám nabízí právě ministerstvo zahraničí.

„Náš projekt přináší nové a dosud nerealizované proexportní řešení. Prostřednictvím jedinečné sítě ‚ekonomicky zajímavých kontaktů' na krajany pomáhá naše služba tuzemským firmám bořit řadu exportních bariér. Díky takto získaným kontaktům se pak podnikatelé snáze vypořádají například s nedostatkem obchodních styků na lokální úrovni, s neznalostí místního jazyka u netradičních destinací, nízkou informovaností o ekonomickém potenciálu dané země a podobně," říká ředitelka projektu Jana Bábíková. „Jak ukazují výsledky průzkumu, nedostatek lokálních kontaktů považuje za problém 67,2 % dotázaných firem," dodává Miloš Rybáček ze společnosti IBRS, která šetření mezi podnikateli realizovala.

REGISTRACE ZÁKLAD

Jestliže zvolíte základní registraci, získáte přímý přístup ke kontaktům ve třech zvolených zemích a navíc bonusové země (celkem dalších cca 70 kontaktů). Registrace je platná jeden rok. Po tuto dobu budete mít přístup do svého profilu, kde najdete veškeré aktuální nabídkové profily kontaktů ve zvolených zemích.

REGISTRACE POPTÁVKOVÁ INZERCE

Pokud hledáte specialisty či obchodní zástupce na bázi provizního prodeje a nemáte preference na konkrétní zemi, pak je právě vám určen tento balíček, kterým oslovíte všechny kontakty zaregistrované v projektu Žijeme v zahraničí.cz. Jednoduše vytvoříte textovou poptávkovou inzerci, která bude následně zobrazena na hlavní stránce (1 měsíc) a zaslána e-mailem všem registrovaným kontaktním osobám v projektu.

ČLENOVÉ A POZOROVATELÉ AMSP ČR ZAPLATÍ TÉMĚŘ O TŘETINU MÉNĚ

Cena vybrané registrace pro exportéry je 7000 korun a je shodná pro obě varianty. Cena po odečtení třicetiprocentní slevy pro členy a pozorovatele asociace je tedy 4900 korun. V obou případech se jedná o ceny bez DPH.

Firmy, které mají o službu zájem, se mohou zaregistrovat na webu www.zijemevzahranici.cz. Obratem dostanou možnost prezentovat svoji společnost a exportní produkty Čechům či lidem s českými kořeny v zahraničí. „Během velmi krátké doby můžete obdržet přehled o stávající konkurenci, rozeslat své nabídky přímo v dané zemi lokální poštou, telefonicky kontaktovat potenciální zákazníky či zřídit a dohodnout správu vašeho e-shopu v dané zemi. Zahraniční kontakty můžete do budoucna využít pro provizní prodej nebo založení společné firmy v zahraničí. To vše rychle, snadno, efektivně a v češtině," přibližuje proexportní potenciál projektu Jana Bábíková. ■

Posílejte tipy na nejlepší a nejhorší legislativní počin roku

Advokátní kanceláře Ambruz & Dark/Deloitte Legal společně s partnery vyhlašují 4. ročník ankety Zákon roku, ve které české firmy vybírají nejlepší a nejhorší legislativní počin roku. Do letošního ročníku budou, stejně jako loni, nominovány právní předpisy přijaté v uplynulém kalendářním roce s významným dopadem na podnikatelské prostředí. O nominacích v kategoriích Zákon roku a Paskvil roku máte možnost rozhodnout i vy, pokud do 18. března 2013 na webové stránce www.zakonroku.cz vyplníte anketní dotazník a zašlete svůj tip. Do tohoto data bude i z vašich tipů vybírat odborná nominační rada, složená zejména ze zástupců právnických profesí, která připraví konečných pět nominací v každé ze dvou kategorií. Následně budou o předložených nominacích publikovaných na www.zakonroku.cz až do 10. května 2013 hlasovat čeští podnikatelé. Konečné výsledky budou zveřejněny na webu a prostřednictvím mediálních partnerů 16. května 2013.

Mezi partnery ankety patří také Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a magazín TRADE NEWS je jejím mediálním partnerem. ■

Šetříme vám energii

Vzhledem k stále rostoucím cenám energií přichází Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR s novou bezplatnou službou svým členům. Ve spolupráci se společností NEONPOWER jim nabízí bezplatnou celoroční konzultaci a zároveň řešení finančních úspor za spotřebované energie. Z hlediska řešení firem či společností, které využívají elektrickou energii například ve výrobě a platí velmi mnoho finančních prostředků na vstupech za energie, je současná doba a celkový pozitivní vývoj cen elektřiny na burze výzvou. Nabídka se týká maloodběratelů, středoodběratelů i velkoodběratelů, výrobních i nevýrobních firem včetně živnostníků.

Více na www.amsp.cz.

Manažer mezi vědci?
Někdy jako nahý v trní

Rozhovor s profesorkou Evou Sykovou o spolupráci vědy a byznysu jsme původně plánovali do prosincového čísla Trade News. Ředitelka Ústavu experimentální medicíny je však natolik vytížená, že jsme na setkání s ní čekali dva měsíce – a rádi. Podařilo se až v novém roce. Během našeho dvouhodinového povídání se probírala spousta věcí, nejvíc nás však zajímaly její zkušenosti s komerčním využitím výsledků biomedicínského výzkumu.

Foto: S. Kyselová

Prof. MUDr. Eva Syková, Ph.D., DrSc., FCMA
Je držitelkou 11 vědeckých cen, dvou cen Akademie věd, autorkou velkého množství odborných publikací. Vede Ústav experimentální medicíny Akademie věd České republiky, založila Ústav neurověd při 2. lékařské fakultě Univerzity Karlovy. Vedla Centrum buněčné terapie a tkáňových náhrad Univerzity Karlovy, nyní již Centrum ÚEM AV ČR, přednáší studentům doma i v zahraničí. Její tým poprvé v České republice aplikoval kmenové buňky pacientům s poraněním míchy. Je zvolenou členkou Academia Europaea, členkou České lékařské akademie a od loňského roku také senátorkou.

Když podnikatel vědci porozumí, profitují z toho oba

Čeho by se měly firmy se zájmem investovat do regenerativní medicíny vyvarovat?
Přehnaných očekávání rychlého zisku.

A co by podle vás neměly podcenit?
Způsob komunikace s vědci a lékaři. Sebelepší manažer jen těžko chápe specifika tohoto oboru. Hlavní rozdíl oproti jiným oborům spočívá v náročnosti diskuze mezi kolegy, veřejností a investory. I na odborném sympoziu, protože jeho účastníci bádají každý v jiné oblasti, se může stát, že je třeba za pomoci vhodných argumentů vysvětlovat jiné myšlenky, než chtěl přednášející prezentovat. Objasnit laikovi nebo zástupci jiné profese co nejpřesněji a přitom srozumitelně, jakou přidanou hodnotu nabízí medicínský objev, je ještě náročnější a vyžaduje to korektnost a vzájemný respekt. Třeba jen odborné termíny, které vědci rutinně používají, většina lidí nikdy neslyšela. Naše společnosti a spin-off firmy vedli v minulosti schopní a slušní manažeři, přesto je pracovní tým nepřijal. Nyní je řídí moji žáci, kteří možná nejsou manažersky tak zdatní, ale kolegové je berou.

Jakými normami se řídí a jak přísná jsou pravidla klinického testování?
Podléhají sjednocené evropské a české legislativě, jsou velmi přísná a je to správné. Ke klientům se musí dostat jen bezpečné a účinné preparáty a služby. Mimoevropské země jsou někdy v této

oblasti velmi benevolentní. Některé tamější kliniky nabízejí pacientům drahou léčbu, která jim nejen nepomůže, ale může jim naopak ublížit.

Akademičtí pracovníci často vnímají podnikatele jako někoho, kdo chce jen vydělat. Proč podle vás věda neumí své objevy dobře prodat?

Problém je zakódován již v podstatě obou druhů činnosti. Vědec je hnán zvědavostí a výzkum, který se může dlouho jevit jako zdánlivě neužitečný, přinese společnosti profit až po mnoha letech. Převratným objevům vždy předcházel tzv. curiosity research, který se někdy pod tlakem vyhrocených událostí zkrátil. Například u DNA nebo penicilinu. Uvádí se, že jeho aplikace zaplatila veškerý dosavadní výzkum ve Velké Británii. Ale tak to probíhá spíš výjimečně. Věda je tvrdá, systematická a dlouhodobá práce. Pokud si společnost význam invence vědců uvědomuje, přijme tento fakt a poskytne jim prostředky, které jí dříve či později přinesou profit.

V současné éře grantů se taková filozofie obtížně obhajuje. Ale čím je základní výzkum obecnější, tím otevírá větší prostor pro aplikační možnosti. Jaká je struktura finančních zdrojů pro váš výzkum v oblasti regenerativní medicíny?

Ta struktura bude asi u všech oborů zhruba stejná. Základní výzkum se v našem Ústavu experimentální medicíny AV ČR typicky financuje ze státních zdrojů. Aplikovaný výzkum pokrývají omezené prostředky od několika investorů a zbytek si musíme formou klinických studií a služeb vydělat sami. Regenerativní medicína není levná a až na výjimky ji nehradí zdravotní pojišťovny. Ryze českých výrobních firem je málo, do výzkumu moc neinvestují a nejsou ani dost motivovány zajímavými daňovými úlevami. Navíc ne každý náš objev je patentovatelný, třeba u buněčných produktů to není možné. Naše společné firmy proto nejsou založeny na našich vlastních patentech a náš ústav poskytuje partnerům z komerční sféry především know-how a superčisté (GMP) prostory vybavené nejmodernějšími technologiemi.

Ostatně ani patent sám o sobě ještě není zárukou finančního přínosu, ale pouhou investicí. Podle Evropské patentové kanceláře dospěje k průmyslové realizaci jen každý desátý.

Čeho si na firmách, s nimiž spolupracujete, nejvíce ceníte?

Asi trpělivosti a respektu k pravidlům. Jak už jsem naznačila, u medicínského výzkumu a aplikace jeho výsledků do praxe platí mimořádně přísná kritéria. Než se objev dostane do praxe, trvá to minimálně tři až pět, někdy deset let. Mezitím probíhají náročné a drahé preklinické a klinické testy nejprve na zvířatech a poté na vhodných pacientech. Zavedení nového léku stojí nejméně půl miliardy dolarů. Takovou investici si menší země nemohou dovolit. I nadnárodní farmaceutické společnosti nejprve pokryjí prodejem preparátu náklady na výzkum jeho novější varianty, i když ji mají v „šuplíku" již ve finální podobě. Malé firmy mají náklady menší, ale i tak velmi vysoké a jejich uplatnění na trhu je velmi těžké.

> Věda je tvrdá, systematická a dlouhodobá práce. Pokud si společnost význam invence vědců uvědomuje, přijme tento fakt a poskytne jim prostředky, které jí dříve či později přinesou profit.

Můžete nějaké partnery ze soukromé sféry jmenovat?

Dlouhodobě s úspěchem spolupracujeme se společnostmi Sindat a SinBio. V jejich případě už se nám podařilo vybudovat tolik potřebný vzájemný respekt.

RENESANCE MECENÁŠSTVÍ

A co donátoři, kteří v zahraničí tvoří významnou skupinu podporovatelů vědeckých projektů?

Skutečné mecenáše nemáme, ale dostáváme sponzorské dary. Z větších bych uvedla pojišťovnu Kooperativa, ČEZ, jednoho nejmenovaného velkorysého dárce financí na výzkum léčby protinádorových onemocnění pomocí kmenových buněk, který podporuje několik kolektivů vědců a lékařů ve Fakultní nemocnici v pražském Motole, od níž dostáváme ročně půl druhého milionu korun i na naše klinické zkoušky.

V roce 2003 jsme na podporu výzkumu kmenových buněk, buněčných náhrad a jeho aplikace při léčbě pacientů pomocí buněčné terapie a tkáňových náhrad založili občanské sdružení Buněčná terapie. Z prostředků od dárců hradíme nákup přístrojů, pomůcek a látek potřebných pro výzkum, dále vybavení laboratoří a výzkumných pracovišť pro léčbu pacientů v rámci klinických studií. Prostředky směřují především do Inovačního biomedicínského centra ÚEM AV ČR a do nového Výzkumného centra buněčné terapie a tkáňových náhrad. Uvítáme podporu každého filantropa – společnosti i jednotlivce, kteří nám pomohou pokračovat v perspektivním výzkumu a v přenosu našich výsledků do klinické praxe.

ŠETŘENÍ PŘINÁŠÍ ÚSPORY, INOVACE ZISK

V ČR tedy zůstává největším investorem do badatelského prostředí stát?

Stát přispívá do oblasti základního výzkumu, ale stále větší část prostředků si musí vědci vysoutěžit. Grantové agentury u nás pracují dobře a forma získávání prostředků z grantů má v systému financování své místo, ale v současném rozsahu je obrovským plýtváním času a zdrojem problémů. V poslední době došlo k takovému snížení přídělu peněz institucionální formou, že je to podle mého názoru neúnosné. Institucionální prostředky zajišťují stabilitu vědecké práce a překlenutí období bez grantové podpory, tak aby nedošlo k přerušení práce vědeckých kolektivů, které náhodou nedostaly grant. Vědci by svůj čas měli především věnovat práci, a ne zbytečné administrativě.

Právě otázka hodnocení vědeckých výsledků se u nás stala evergreenem a zaměstnává spoustu lidí. Nemáme již víc hodnotitelů než hodnocených?

I to začíná být problém, protože v grantových komisích musí sedět odborníci a na vlastní badatelskou práci pak mají

Co je buněčná terapie

Při buněčné terapii se aplikují kmenové buňky do poškozených struktur v lidském organismu, kde se buď přemění na vlastní neurony, nebo uvolňují látky, kterými zabraňují buněčné smrti a podporují regeneraci. V současnosti se tímto výzkumem zabývají vědecká pracoviště po celém světě. U nás se první pokusy s buněčnou terapií začaly na klinice realizovat před deseti lety.
www.bunecnaterapie.cz

méně času. Žádosti hodnotíme v panelech, granty musíme oznámkovat, vyhledat a oslovit osm až dvanáct zahraničních oponentů a opatřit až tři posudky ze zahraničí. To je neuvěřitelně časově náročné. Když pak úspěšnost klesá pod 25 % jako například letos v Grantové agentuře ČR, kdy vynikající projekty nebyly pro nedostatek peněz financovány, je třeba se zamyslet, jak systém financování změnit.

Měl by se změnit systém podpory české vědy?

Určitě. Klíčové je vytipovat prioritní obory s nejvyšší přidanou hodnotou, což jsou především přírodovědné a technické. Do těchto oblastí je třeba přednostně alokovat více institucionálních finančních prostředků, kontrolovat jejich racionální využití a dotáhnout inovace až do výroby. Pracuji v týmu, který připravuje pro příští vládu strategii dalšího rozvoje vědy a výzkumu, a tyto otázky akcentujeme. Upozorňujeme také na potřebu restrukturalizace výzkumných institucí, z nichž některé jsou ve stávající podobě přežité. Zbytečně se také zdržujeme různými hodnotitelskými modely. Rada vlády a ministerstvo školství si na toto téma nechaly zpracovat nákladné studie; přitom obě jsou na dobré úrovni a pochopitelně každá má jak klady, tak zápory. Já osobně hodnocení nevidím jako obrovský problém, mezinárodní databáze a selský rozum oddělí dobrý výzkum od špatného vždy. Co je však problémem, jaké výstupy by hodnocení mělo mít. Neměla by to být především finanční restrikce, ale spíše koncepční práce na zlepšení příslušného oboru.

Řadu let jste působila v zahraničí. Jak to řeší tam?

V některých státech uvolňují víc prostředků ze státního rozpočtu, jinde posilují roli soukromých zdrojů. V České republice působí málo domácích firem a kapitálově nepatří mezi silné subjekty, proto by měl vědu a výzkum financovat především stát. Například Němci hradí činnost Institutu Maxe Plancka pouze ze státních prostředků a žádné žádosti o granty tam nepíší.

Realističtější přístup než my zaujímají v některých evropských státech i k podnikatelským inkubátorům. Například Švédové a Finové v nich mají desítky firem, dotují je, a když se podaří jeden projekt z deseti, považují to za velký úspěch. V našem inkubátoru máme pět podnikatelských subjektů, které stále bojují s nedostatkem finančních prostředků.

Na internetovém portálu vašeho ústavu se nachází odkaz také na projekty z peněz EU. Posloužily vám ke zkvalitňování vazeb mezi výzkumem a byznysem?

Celou řadu prostředků z EU jsme čerpali v rámci vědeckých projektů. Prostředky z Evropského sociálního fondu jsme také vložili do rozvoje podnikatelských dovedností. Naši pracovníci se například naučili založit a provozovat firmu, ale hlavně se naučili lépe porozumět byznysu. Někteří z nich už své poznatky využívají ve spin-off firmách, které jsou poměrně úspěšné. Konečně jsme postavili a vybavili přístroji dvě nové budovy, naše Inovační biomedicínské centrum a Výzkumné centrum buněčné terapie a tkáňových náhrad. ■

Za setkání poděkovaly Jana Jenšíková a Věra Vortelová
Foto: S. Kyselová a Thinkstock

Naše vize IT pro úspěšné podnikání malých a středních firem

Termín: **7. března 2013 od 12:30 hod**, místo: **Národní technická knihovna**, Technická 6 / 2710, Praha 6 - Dejvice (www.techlib.cz)

Vážení obchodní přátelé,
rádi bychom Vás pozvali na odbornou konferenci, která je zaměřena na problematiku vytváření úspěšné strategie podnikání. Celý trh dnes čelí protichůdným požadavkům týkajících se především snižování nákladů a zároveň získávání konkurenčních výhod prostřednictvím inovativních řešení. V rámci konference získáte přehled o stávajících trendech a pomůžeme vám definovat IT priority.

Strategickou část konference povedou přední odborníci na danou problematiku:
Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA – předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc. – člen Národní ekonomické rady vlády

V produktové části zaměřené na inovace a trendy se vám budou věnovat specialisté ze společností HP, Microsoft a AutoCont.
Celou akcí vás bude provázet Ing. Eva Hanáková, ředitelka redakcí Tablet Media.
Konference je určena především ekonomickým a finančním manažerům společností s více než 100 zaměstnanci.

Další informace naleznete na stránce **www.hp.cz/akce/mskonference**, kde se můžete do 24. 2. také registrovat.

PROGRAM

11:30 - 12:00	**registrace /občerstvení s kávou**
12:00 - 12:20	**Zahájení** **Jan Kameníček, generální ředitel Hewlett-Packard s.r.o.** **Roman Cabálek, generální ředitel Microsoft ČR s.r.o.**
12:20 - 12:40	**Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA – předseda představenstva AMSP ČR**
12:40 - 13:00	**Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc. – člen Národní ekonomické rady vlády**
13:00 - 14:00	**občerstvení a setkání s generálními řediteli**

BLOK 1

14:00 - 14:35	**Umí IT přispět ke zvýšení zisku vaší firmy?** Málo zdrojů? Drahá správa? Neflexibilní IT? Ne-transparentní náklady na IT? Seznamte se s řešením, které přináší odpovědi na tyto dnešní nejpalčivější otázky firem směrem ke svým IT oddělením (Jiří Lepka, Hewlett-Packard)
14:35 - 15:10	**Potřebujete Cloud ve vaší firmě?** Řešení využívající cloud představují cestu ke zjednodušení IT a úspoře nákladů. Seznamte se s možnostmi, které Vám nabízejí řešení od společností Microsoft a Hewlett-Packard (Petr Váša, Microsoft)
15:10 - 15:25	přestávka na kávu

BLOK 2

15:25 - 16:00	**Případová studie společnosti AutoCont CZ a.s.** Příklady realizovaných IT projektů s technologiemi společností HP a MS, jejich přínosy pro úspěšné podnikání. Co a proč se dá zobecnit a může být zajímavé pro Vás? (Miloslav Záleský a Petr Kubíček, AutoCont)
16:00 - 16:35	**Rozhodujte se kvalifikovaně** Co vše potřebujete k vybudování kvalitního a efektivního řešení Business Inteligence? (Robert Havránek, Microsoft)
16:35 – 16:50	přestávka na kávu

BLOK 3

16:50 - 17:25	**Podnikejte odkudkoli** Virtualizace PC Vám umožní řídit vaši firmu s větší flexibilitou a ochrání Vaše data. Vítejte do světa virtualizovaných pracovních stanic. (Martin Portele, Hewlett-Packard)
17:25 - 18:00	**Když tablet není jen o zábavě** Seznamte se s možnostmi efektivního využití tabletu HP ElitePad 900 a dalších novinek od HP spolu s Windows 8 a Office 365 (Martin Polák, Hewlett-Packard, Tomáš Kantůrek, Microsoft)
18:00	losování o ceny & raut

Akci pořádá: hp, Microsoft | Partneři akce: AutoCont, ICC Česká republika | Mediální partner: TRADE

3 OTÁZKY PRO KATEŘINU BRAITHWAITE,

ALIANČNÍ MANAŽERKU SPOLEČNOSTI HEWLETT-PACKARD

Proč Hewlett-Packard a Microsoft pořádají společně konferenci Naše vize IT pro úspěšné podnikání malých a středních firem?

Obě společnosti mají společného víc, než by se na první pohled mohlo zdát. U jejich zrodu stáli výjimeční muži. David Packard, Bill Hewlett a Paul Allen, Bill Gates. Jejich vize podpořené genialitou daly světu technologií nový směr. A součástí tohoto vývoje pak bylo logické spojení špičkových společností, které již několik desetiletí kralují trhu informačních technologií. Chceme společně ukázat, že rozumíme nejen velkým nadnárodním korporacím, výrobním gigantům a složitým správním systémům, ale také potřebám malých a středních firem, které jsou základem zdravé ekonomiky.

Co právě jim můžete nabídnout?

Například zařízení, která pomohou našim zákazníkům rychleji, a zejména s vyšší návratností vložených investic vytvořit databázová řešení pro konsolidaci dat. Virtualizované prostředí umožní pokrýt potřeby firmy a podpoří její budoucí růst.

Jaký je cíl konference a pro koho je tedy určena?

Naše ambice uspořádat smysluplnou a srozumitelnou akci logicky vyústila v potřebu udělat si průzkum trhu, který provedla nezávislá Asociace malých a středních podniků (*pozn. red.: jeho výsledky přinášíme na str. 54–55*). Tak jsme dostali odpovědi na otázky, co vlastně malé a střední firmy trápí, jaké jsou jejich potřeby a kam se ubírají. Z těchto informací jsme vycházeli při organizaci konference, která je určena pro malé a střední firmy s více než sto zaměstnanci, především pro jejich ekonomické a finanční manažery. Hlavním tématem budou totiž peníze a možnosti úspor z efektivně vynaložených investic, nikoli detailní technické specifikace. ■ -jj-

NDII MŮŽETE MILOVAT, NEBO NENÁVIDĚT
ANEB NEBOJTE SE ZEMĚ PROTIKLADŮ

INDIE. PRO MNOHÉ PŘÍLIŠ VELKÁ, NEČITELNÁ A NEBEZPEČNÁ. PRO NĚKOHO KOLÉBKA KULTURY, OBCHODU A PRASTARÝCH FILOZOFIÍ. A PRO JINÉHO NEVYZPYTATELNÉ TERITORIUM S VYSOKOU KRIMINALITOU. MOHLI BYCHOM POKRAČOVAT, VŽDY ALE DOJDEME K PŘEKVAPIVÉMU ZÁVĚRU, TOTIŽ, ŽE SE VŠÍM JE MOŽNÉ SOUHLASIT.

Indie je země obrovských protikladů. Na jedné straně pro Evropany stěží představitelné bohatství, na straně druhé nekonečná chudoba. Vysoká úroveň vzdělanosti kontrastuje se stomilionovými zástupy negramotných. Nejmodernější technologie vyvažují primitivní pracovní podmínky. Jaderná mocnost, ve které nás překvapí umoloušaný voják hlídající obchodní centrum s puškou, která zažila první světovou válku. Není ovšem světové korporace, která by mohla ignorovat více než miliardový spotřebitelský a průmyslový trh.

Prakticky v každé významné americké společnosti nalezneme v managementu

někoho z Indie. Pohnutá historie, životní filozofie, přístup k hodnotám, jazykové vybavení a podnikatelské tradice činí z Indů nejschopnější a nejtvrdší obchodníky na světě. Indický manažerský přístup založený na vzdělání, porozumění a nečekaně tvrdém výpadu se stal v novém miléniu vyhledávaným vzorem. Indie ale není pouze zemí zaslíbenou pro velké investory nebo obchodní giganty. Disponuje silně rostoucím segmentem malých a středních podniků připravených obchodovat s kýmkoliv na světě. Pro evropské malé a střední firmy se na indickém subkontinentu naskýtají nevídané příležitosti.

INDIE BUDÍ RESPEKT

Je třetí největší ekonomikou světa (*hodnoceno podle celkového HDP za rok 2011 přepočteného na paritu kupní síly, zdroj: Světová banka, 2012*), má třetí největší armádu a je druhou největší líhní vědců na světě. Fakt, že každý šestý obyvatel zeměkoule žije v Indii, je spolu s trvale rostoucími průmyslovými a spotřebitelskými trhy nejpádnějším argumentem, proč usilovat o indický poloostrov jako další exportní lokalitu.

Připočteme-li k tomu gramotné podnikatelské prostředí, kterému dali základ nejschopnější obchodníci své doby – Portugalci a později Angličané, pouze se utvrzujeme v tom, že by Indie neměla chybět na seznamu našich destinací. Úroveň prostředí dokresluje velmi rozvinutý bankovní sektor, což znamená nejen spolehlivost v rámci transferu peněz, ale i dobré možnosti z pohledu zajištění dodávek a pohledávek. Zřejmě největší konkurenční výhodou Indie je ale schopnost domluvit se anglicky, prakticky na všech úrovních. Mimo již zmíněného podnikatelského prostředí je to další pozůstatek koloniální Británie, díky čemuž Indie získává důležité body na globálních trzích.

NOVÉ TECHNOLOGIE MAJÍ ZELENOU

Indie se překvapivě stává příkladem pro celý svět, jak přistupovat k podpoře a rozvoji nových technologií. Mimořádné investiční pobídky pro zahraniční oborové investory, budování infrastruktury na bázi univerzit, investičního a obchodního zázemí zapříčinily velký příliv nadnárodních oborových korporací právě z oblasti nových technologií. Zóna, jaká byla vytvořena například v jihoindickém Bengalúru, je ukázkou toho, jak mají vlády tzv. emerging markets k investičním pobídkám přistupovat.

V šestimilionové metropoli umístěné ve vyprahlé poušti naleznete paláce nejvýznamnějších světových producentů z oboru ICT, špičkové výzkumné a datové základny, kvalitní univerzity, průmyslové zóny a vědecká pracoviště. Bengalúru si tím vysloužilo název „Silicon Valley of Asia" a stalo se vzorem pro budování podobných parků na celém kontinentu.

POHÁDKOVÉ BOHATSTVÍ VERSUS NEPŘEDSTAVITELNÁ CHUDOBA

Jak už bylo uvedeno, zřejmě nejslabší stránkou současné Indie jsou propastné sociální rozdíly. Zdroje (*např. Rediff India Abroad, 2009*) uvádějí téměř 300 milionů negramotných obyvatel, 26 % z celkové populace, čímž je Indie bezkonkurenčně regionem s největším počtem negramotných osob na světě.

O co větší je chudoba jedněch, o to více bohatne strana druhá. I přes nekonečné úsilí místních vlád a celého vyspělého světa velikost Indie bohužel neumožňuje, aby se situace zlepšovala rychleji. Pracovní podmínky jsou pro mnohé velmi kruté, pro Evropany nepochopitelné, pro místní ale obvyklé. Kontrolní systémy nefungují, a kdo pobýval v Indii delší dobu, pochopí, že mnohé je i nekontrolovatelné. Životní podmínky téměř čtvrtiny Indů jsou katastrofální. Aby vůbec přežili, stěhují se do tzv. slumů na okraj velkých megapolí, kde přežívají v plechových chýších, podobných stanovým táborům, bez dostatečné hygieny, zdravotní péče, o vzdělání nemluvě. Vše je navíc třeba vnímat v kontextu indické velikosti: Například v téměř dvacetimilionové Mumbaji přebývá více než třetina obyvatel v plechových osadách na okrajích měst.

VZDĚLÁVÁNÍ JAKO HLAVNÍ PRIORITA

A znovu musíme začít u protikladů. Chudoba a negramotnost velmi kontrastuje se systémem kvalitních vzdělávacích institucí, neboť vzdělávání je pro většinu hinduisticky orientovaných Indů jednou ze základních životních priorit. Kastovní systém řadí vzdělané jedince do nejvyšších společenských skupin a být vzdělán nebo vzdělávat ostatní je pro Indy meta nejvyšší.

Kromě společenských vazeb to má ale i velmi pragmatické příčiny. Indové si velmi dobře uvědomují, že vzdělání je základním předpokladem budoucího profesního úspěchu, a tím i určitého stupně bohatství. Současně potom i důstojnějšího závěru života, neboť ten jim podle hinduistických pravidel jsou povinny zabezpečit jejich děti. Indové si uvědomují, že budou-li jejich potomci studovat v Evropě nebo USA, mají solidní předpoklad stát se úspěšnými, a tím i přiměřeně bohatými a jako takoví se o své rodiče postarají. Kombinace jazykového vybavení, kvalitního oborového vzdělání, hinduistické filozofie a vliv arabské obchodní školy činí z Indů obchodníky s mimořádnými schopnostmi a dovednostmi. Právem jsou považováni za jedny z nejlepších vyjednávačů na světě.

INDICKÉ VYSOKÉ ŠKOLY MAJÍ PRESTIŽ

Ve světě se ale začíná cenit i univerzitní vzdělání absolvované přímo v Indii. Na vysokou školu je přijat přibližně každý padesátý uchazeč, což ve skutečnosti znamená, že kvalita studentů je v mnoha případech na výrazně vyšší úrovni než v EU nebo USA, kde není v současné době prakticky žádný problém dostat se na zvolený obor, a to ani pro průměrné středoškoláky. Indie se tím stává vyhledávaným místem pro zahraniční studenty. Přátelská atmosféra, nediskriminační přístup, studijní a následně i profesní růst a rozvoj, to je jen několik málo příkladů pozitiv, která přitahují do Indie studenty z celého světa. Každoročně jich sem přijíždí velké množství, aby se zapojili do druhého největšího vzdělávacího systému na světě, a získali tak jedinečné vzdělání a cenné životní zkušenosti. Celkem 343 univerzit a 17 tisíc vysokých škol (*zdroj: www.gaudeamus.cz*) pak vytváří z Indie respektovaného hráče a současně zemi s nejvyšším počtem vysokoškolských absolventů na světě.

Není to však pouze o množství. Například indické manažerské metody se dnes přednášejí na nejprestižnějších amerických univerzitách a vytlačují zažitý čínský vzor, populární v 90. letech a spočívající v nekompromisnosti, která hraničí někdy až s bezohledností a sebemrskačskou disciplínou.

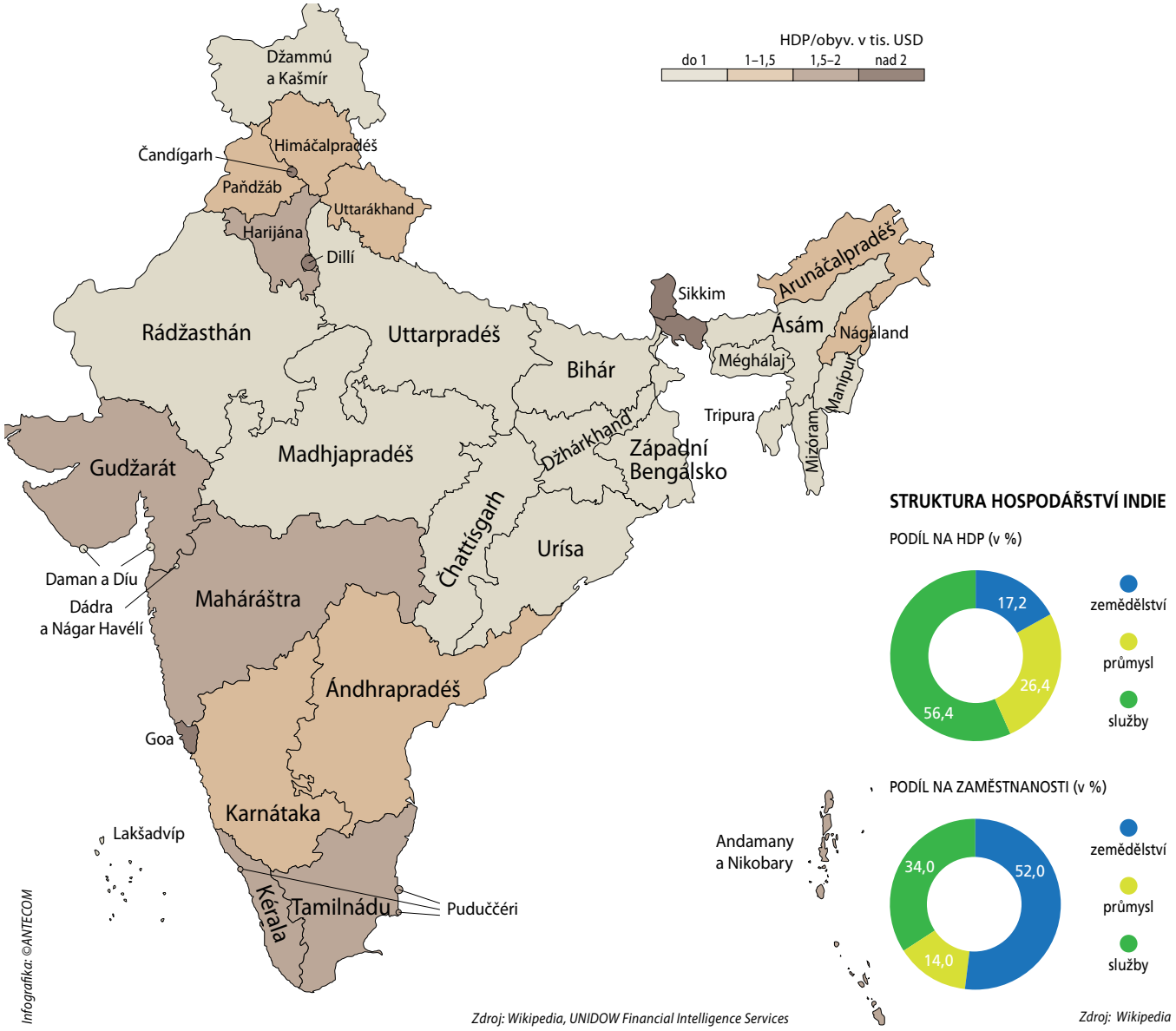
A závěrem ještě jedna poznámka: Československo a tradiční české výrobky mají v Indii skvělý zvuk, v poslední době zvláště díky mladoboleslavské Škodě Auto a českým strojařům. Takže, vzhůru do Indie! ■

Text: Karel Havlíček
Foto: Ami Vitale

Zdroje: Karel Havlíček: Kolébka kultury i high tech gigant. Moderní řízení, 5/2012, Economia, Rediff India Abroad, 2009, www.gaudeamus.cz.

Ing. Karel Havlíček je předsedou představenstva AMSP ČR, současně stojí v čele investiční skupiny Sindat a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS.

HDP STÁTŮ INDIE (2011)



Infografika: ©ANTECOM

Zdroj: Wikipedia, UNIDOW Financial Intelligence Services

Zdroj: Wikipedia

Název státu	HDP/obyv. v USD
Goa	3 503
Dillí	3 197
Sikkim	2 208
Čandígarh	2 198
Harijána	1 979
MahárášTra	1 842
Puduččéri	1 741
Andamany a Nikobary	1 692
Tamilnádu	1 536
Gudžarát	1 535
Kérala	1 522
Uttarákhand	1 494

Název státu	HDP/obyv. v USD
Himáčalpradéš	1 362
Paňdžáb	1 356
Ándhrapradéš	1 300
Karnátaka	1 243
Arunáčalpradéš	1 131
Nágáland	1 030
Západní Bengálsko	997
Méghálaj	963
Dádra a Nágar Havélí	934
Lakšadvíp	933
Tripura	923
Mizóram	883

Název státu	HDP/obyv. v USD
Rádžasthán	864
Čhattísgarh	847
Urísa	839
Daman a Díu	727
Madhjapradéš	703
Džhárkhand	648
Ásám	612
Džammú a Kašmír	601
Manípur	587
Uttarpradéš	546
Bihár	426

Pomáháme financovat český export

EGAP

Pojišťujeme se státní podporou:

- ✓ vývozní úvěry
- ✓ předexportní financování
- ✓ investice v zahraničí
- ✓ bankovní záruky

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Vodičkova 34/701, 111 21 Praha 1
Tel.: +420 222 841 111, E-mail: info@egap.cz

www.egap.cz

Indičtí strojaři cílí na srdce Evropy

Na loňském Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně se představilo asi 130 indických strojírenských firem. Bezprecedentní asijskou invazi měla „na svědomí“ vládní agentura EEPC India, která byla jedním z hlavních sponzorů veletrhu. Požádali jsme proto o rozhovor jejího prezidenta Amana Chadhu.

Aman Chadha, prezident EEPC India

Proč jste si k prezentaci indického průmyslu vybrali právě Českou republiku a Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně?

V Indii má tato část Evropy pověst průmyslově velice vyspělé oblasti, zejména pokud jde o dodávky strojírenských výrobků i celých investičních celků. Brněnský veletrh je pak v daném oboru jedním z nejvýznamnějších na světě. Na druhou stranu, strojírenství je zase důležitou oblastí indického průmyslu, v současnosti vytváří asi dvanáct procent hrubého domácího produktu naší země. Takže důvod tohoto spojení je celkem logický. Indické společnosti chtějí v průmyslovém srdci Evropy, kde má strojírenství dlouhou tradici, navázat nové kontakty a uzavřít nové smlouvy.

EEPC India

Organizace má více než padesátiletou historii. Byla založena v roce 1955 tehdejším indickým ministerstvem obchodu a průmyslu jako Rada pro podporu strojírenského exportu (Engineering Export Promotion Council) s cílem podporovat vývoz indických strojírenských výrobků a služeb. V současnosti je to jedno z nejvýznamnějších zájmových sdružení v Indii. Má přibližně dvanáct tisíc členů, mezi nimiž jsou nejen velké firmy, ale především malí a střední výrobci.

Aman Chadha při říjnové návštěvě České republiky s Přemyslem Sobotkou, místopředsedou Senátu Parlamentu ČR

Co může indické strojírenství nabídnout českým zákazníkům?
Indické firmy jsou aktivní ve všech oblastech strojírenství. Krátce řečeno, Indie je schopná vyrobit cokoliv. Nicméně hlavní důraz klademe na strojírenské výrobky pro energetiku, automobilový průmysl a výrobu nářadí. Výhodou indického průmyslu jsou nízké mzdové náklady a obrovská výrobní kapacita, což je navíc umocněno statisíci kvalitních inženýrů a specialistů se znalostí angličtiny, které ve velkém připravují indické technické univerzity.

Kvalita indického vysokého školství je známá po celém světě stejně jako stoupající úroveň vědy a výzkumu.
Opírá se o velice dobře zavedené odvětví informatiky, na které navazují další vzdělávací instituce. Indie má rozsáhlou síť asi 250 technických univerzit. Tu doplňuje 1500 velkých výzkumných center a dalších asi deset tisíc vzdělávacích středisek, které jsou zdrojem plynulého proudu kvalifikovaných pracovních sil a které přispívají k velikému pokroku ve výzkumu a vývoji. Z indických vysokých škol ročně vychází přibližně 450 tisíc nových inženýrů. V této souvislosti uvedu ještě jednu důležitou okolnost. Stát dbá i na rozvoj malých a středních podniků. Podle zákona z roku 2006 jsou všechna centrální ministerstva a státní podniky povinny objednávat minimálně dvacet procent všech nákupů a služeb od těchto malých podniků.

Které další pozitivní faktory ovlivňují růst strojírenské výroby v Indii?
Na prvním místě samozřejmě zvyšující se domácí spotřeba. Například prodej automobilů stoupá v posledních čtyřech letech průměrně čtrnáctiprocentním tempem. Důležitá je také státní podpora energetického a stavebního sektoru. A na třetím místě uvedu dobrý poměr kvality výroby a výrobních nákladů. Pro velké světové výrobce se Indie stala žádanou zemí, do níž stěhují část vlastní výroby z důvodu nižších mzdových nákladů.

Kde vidíte největší příležitost pro spolupráci mezi českými a indickými podniky? Dočkáme se nějakých společných projektů na třetích trzích?
Věřím, že ano. Kromě strojírenství, kde můžeme dobře spolupracovat v takových oblastech, jako je výroba náhradních dílů pro automobily, textilní strojírenství, výroba nářadí, se nabízejí obrovské možnosti strategické spolupráce i v dalších odvětvích. Mám na mysli například chemii a petrochemii, farmaceutický průmysl, rozvoj infrastruktury, potravinářský průmysl, informační technologie, spoje a telekomunikace, ochranu životního prostředí, vědu a výzkum. Jsem přesvědčený, že máme velké možnosti pro společné projekty, ale je nutný ještě nějaký čas pro vyjednání podmínek mezi zúčastněnými stranami a uzavření dohod.

Jak se indickým firmám pracuje na českém trhu? Nepociťují nějaká diskriminační opatření? Cítíte zde rovnost podmínek?
Indické firmy mají všeobecně dobré zkušenosti se spoluprací s českými partnery a dosud jsme žádné náznaky diskriminace nepocítili.

Které další kroky podniká EEPC ve vztahu k České republice?
V loňském roce naši členové zaregistrovali poptávky od potenciálních odběratelů ve výši deseti milionů dolarů. V současnosti jde o to, aby se tyto poptávky změnily v závazné objednávky. Příprava vyžaduje koncentrované úsilí našich členů, nicméně spolupráce je v našem zájmu. Jakékoliv dodávky do střední Evropy považujeme za skvělou referenci a příslib pokračování spolupráce v budoucnosti. ■

Připravil: Jozef Gáfrik
Foto: hkstrategies.com

BŘEZNOVÝ VELETRH INDIAN ENGINEERING SOURCING SHOW 2013 JE ŠANCÍ PRO NAŠE STROJAŘE

Loňskou aktivní účast 130 indických podnikatelských subjektů oplatí česká strana ve dnech 14. až 16. března, kdy se v Mumbaji představí na prestižním veletrhu Indian Engineering Sourcing Show 2013. Indická EEPC připravuje společně s českým ministerstvem průmyslu a obchodu a zastupitelským úřadem mimo tradiční program na veletrhu také setkání s indickými podnikateli nejen z kategorie malých a středních, ale i největších indických podniků, které tvoří základnu indické ekonomiky. Zájemcům naše ministerstvo průmyslu nabízí účast v rámci společné expozice České republiky jako partnerské země tohoto předního veletrhu.

– IK–

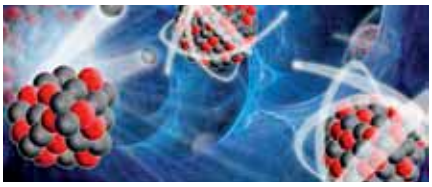
NEJVĚTŠÍ OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI V INDICKÉM STROJÍRENSTVÍ

Obrana

Rozpočet na obranu poroste letos i v roce 2014 o osm procent ročně. Až 54 procent rozpočtu půjde na koupi zbraní vyráběných na území Indie, což převedeno do obchodních příležitostí znamená zakázky za 91 miliard amerických dolarů.

Civilní jaderné strojírenství

Kapacita indických jaderných elektráren vzrostla za uplynulých pět let (do konce roku 2012) o 3,8 GW. Do roku 2017 se má instalovat dalších 12 000 MW. Celkem to znamená obchodní příležitosti za 312 miliard amerických dolarů, z čehož domácí průmysl ukousne asi tři pětiny.



Automobilové součástky

Velké automobilky prudce zvyšují objem dílů, které vyrábějí v Indii, což je podpořeno zvyšující se úrovní domácího strojírenství, prudce rostoucím automobilovým průmyslem a konkurenceschopnými cenami. Hodnota odbytu v tomto odvětví by se měla zvýšit do roku 2016 na 40 miliard amerických dolarů, z čehož polovina půjde na export.

Přenos energie a distribuce

Zvýšení výroby energie a vstup soukromých společností do distribuce přinese zvýšení výdajů. Koncem roku 2012 měla přenosová soustava délku cca 60 000 kilometrů a odvětví v současnosti hlásí potřebu asi 630 000 transformátorů.

Zařízení pro přepravu materiálů

Toto odvětví bude těžit z prudce rostoucí poptávky po oceli, různých druzích energie, nerostných surovinách a ostatních odvětvích, která jsou součástí infrastruktury. Tržní poptávka po zařízeních na přepravu se mezi lety 2007 až 2014 odhaduje na 30 miliard amerických dolarů.

Obráběcí stroje

Předpokládané zvýšení poptávky po zboží (především v automobilovém a textilním průmyslu) zvyšuje také poptávku po obráběcích strojích. Indičtí odběratelé požadují vyšší produktivitu nových strojů, vyšší přesnost a nižší výrobní náklady. Roste poptávka po číslicově řízených obráběcích strojích.

Strojírenské služby indických podniků pro zahraniční objednavatele

Předpokládá se, že v roce 2020 vyrobí indické firmy na zakázku zboží za 40 až 50 miliard amerických dolarů. Půjde o specializovanou výrobu precizních dílů, ovšem zhotovených s mnohem výhodnějšími náklady z hlediska objednavatele.

V současné době přibližně čtyři pětiny strojařské výroby připadají na těžké strojírenství, jemuž dominuje výroba dopravních, resp. výrobních zařízení. V lehkém průmyslu je vedle produkce technologicky méně náročných výrobků (výkovků, odlitků a spojovacích prostředků) důležitá také výroba vyspělých řídicích zařízení na bázi mikroprocesorů a lékařských diagnostických zařízení.

Připravil: Jozef Gáfrik
Foto: Thinkstock

Indický strojírenský svět se sešel v Bengalúru

České stroje mají v Indii výborné renomé již od dob budování svobodného indického státu. Není proto výjimkou setkat se na veletrhu v Mumbaji nebo Bengalúru s Indem, který se k vám hrdě hlásí, protože jeho podnik pracoval s českými stroji nebo dokonce českého výrobce navštívil. Zažil jsem to i letos v lednu na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Bengalúru IMTEX 2013. Po výměně několika slov v češtině s indickým klientem mi host řekl, že nepoznal lepší stroj než ten z České republiky. Rajská hudba.

České obráběcí stroje byly a jsou v zemi Gándhího skutečně pojmem. A je potěšující, že český export obráběcích strojů rok od roku stoupá, i když nároky odběratelů také. Sama Indie se stává významným exportérem strojírenských výrobků do jihovýchodní Asie, Afriky, Evropy i na americký kontinent. V Bengalúru se letos představilo vedle našeho Svazu strojírenské technologie i dalších šest českých výrobců obráběcích strojů na společné expozici Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Text: Ivan Kameník

Země Gándhího míří mezi supervelmoci a k tomu potřebuje energii

Jedním z růstových faktorů indické ekonomiky je výroba dostatečného množství energie. A to se právě zatím nedaří.

Za posledních sedmdesát let prošla Indie obrovským přerodem. Po vyhlášení nezávislosti v roce 1947 demokratická, avšak velmi zchudlá a byrokracií prostoupená země, od 90. let minulého století po přijetí důležitých reformních a liberálních právních norem rychle rostoucí ekonomika. V posledním období již pevně míří do stanice, v níž se může sejít s dalšími supervelmocemi, USA a Čínou. Aby to však nebyla jen proklamace nebo zbožné přání indické vlády, musí si země udržet odpovídající růst. Nejlépe v dvouciferné hodnotě nebo alespoň blížící se desetiprocentnímu ročnímu růstu HDP. Hlavním předpokladem je dostatek energie.

Indie hodlá v rozmezí let 2012 až 2017 investovat do energetického průmyslu 290 mld. USD.

Ministerský předseda Manmohan Singh letos na jednom z mnoha ekonomických fór prohlásil, že jeho vláda pracuje na programu energetické nezávislosti země, které by mělo být dosaženo v roce 2030. A zároveň uvedl, jak toho docílit: využitím dostatečných zásob fosilních paliv, rozvojem jaderné energetiky a efektivním využitím

obnovitelných zdrojů. Rozvoj země je přímo úměrný růstu výroby elektrické energie.

Indická výkonná moc proto vytvořila systém podpory energetických investic. Jako příklad lze uvést dotaci výroby elektrické energie až do výše 0,258 USD za 1 KWh, desetileté daňové prázdniny, výhodné spotřebitelské tarify atd.

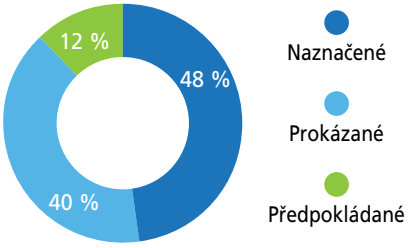
LETNÍ BLACKOUT VAROVAL

Součtem několika faktorů došlo loni v létě k naplnění obávaného scénáře všech energetiků: k blackoutu. Poslední dva červencové dny tak mělo téměř 600 milionů obyvatel jediné přání: Budiž světlo! Zastavilo se metro v Novém Dillí, nefunkční světelná signalizace rozpoutala na silnicích mnoha měst děsivé troubení řidičů v dopravních zácpách. Naštěstí zafungovaly i pomocné naftové agregáty, takže nemocnice nebo úřady pracovaly dál, i když omezeně. Zastavila se však hlavně průmyslová a také zemědělská výroba; nebylo možné zavlažovat pole, a to se zrovna opozdily monzunové deště, nespočetná čerpadla rolníků a farmářů byla bez energie. Sečteno, podtrženo: Ztráty se vyšplhaly na miliardy dolarů.

Tato tragická událost nastavila nesmlouvavé zrcadlo indické ekonomice. Nerovnoměrný růst oblastí a také nerovnoměrné využívání energetických zdrojů bez schopnosti respektovat společná pravidla jsou obrovským problémem. Prvotní příčinou byly vysoké teploty a s tím spojené zvýšené použití klimatizace, opožděný nástup monzunů a čerpání vody pro závlahy a hlavně nerespektování limitů spotřeby ze strany jednotlivých svazových států.

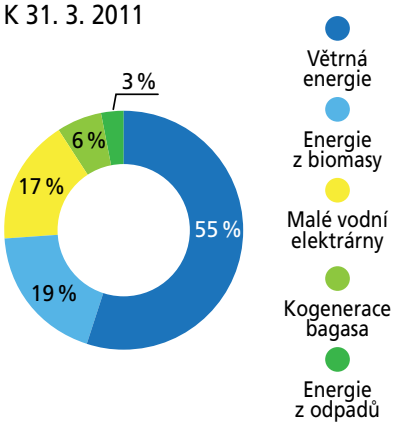
Bez známky cynismu však můžeme konstatovat, že měl blackout i svou pozitivní stránku. Přispěl k nápravným opatřením v energetické politice státu, která je sice dobře teoreticky propracovaná ve vládních pětiletých plánech, ale již hůře se provádí v praxi a ve společném rámci všech svazových států. To je však fenomén, který platí ve všech oblastech indického hospodářství. Indie stojí opět před velkými změnami, především v legislativě a prosazování vládních záměrů. Nyní se čeká na nové volby v roce 2014, z nichž by měla vzejít homogennější vláda schopná sestavit a hlavně prosadit ekonomické reformy odpovídající stadiu indického hospodářství.

ODHADOVANÉ REZERVY UHLÍ
K 31. 3. 2011



Celkové rezervy = 285,86 miliardy tun

OBNOVITELNÝCH ENERGIÍ V INDII PODLE ZDROJŮ
K 31. 3. 2011



Celkové rezervy = 89 760 megawattů

Zdroj: Wikipedia *Infografika: ©ANTECOM*

ZDROJE NEJSOU ŽÁDNÁ SLÁVA

Indický subkontinent není obdařen příliš rozsáhlými energetickými zdroji. Země dováží ropu, plyn i jaderné palivo. Ani poměrně dostačující zásoby uhlí (při současné spotřebě až na 150 let) nejsou umístěny ideálně u velkých aglomerací nebo v průmyslových oblastech, a proto je distribuční soustava úhelným kamenem zásobování energií. Navíc ložiska uhlí představují převážně lignit s velmi nízkou výhřevností a vysokým obsahem síry. Ocelářský průmysl je téměř závislý na dovozu kvalitního koksovatelného uhlí. Ceny energie jsou pod úrovní cen ostatních asijských zemí a očekává se jejich růst nastartovaný vloni vyrovnáním cen dováženého uhlí s cenami světovými.

Indii tedy nezbývá jiná cesta než prostřednictvím dalších masových investic budovat svoji energetickou základnu. To se neobejde bez vstupu soukromých investorů – místních i zahraničních, kteří omezí mnohdy těžkopádnou dominanci státní firmy Coal India zajišťující 80 % těžby energetického uhlí. A k tomu jsou opět zapotřebí změny v právním řádu. Vloni byla Indie nucena dovézt ze zahraničí téměř 165 milionů tun uhlí. Pokud poroste plánovaná spotřeba energie a s ní poptávka po uhlí, projde indickými přístavy v roce 2017 až trojnásobek importované suroviny.

JÁDRO MÁ SPOUSTU PŘÍZNIVCŮ

Centrální vláda si je vědoma, že pokud chce udržet kvalitu životního prostředí, musí omezit podíl energie vyrobené z fosilních zdrojů. Jednou z cest je budování jaderné energetiky, která nemá v Indii mnoho odpůrců. Právě s jejím rozvojem země spojuje i vstup zahraničních investic a světových technologií, které pomohou k všeobecnému zvýšení úrovně průmyslové výroby. Vojenská doktrína zatím neumožnila, aby se Indie dostala do klubu států, které vsadily na rozvoj jaderné enrgetiky, a tudíž šlo jádro téměř třicet let mimo indický průmysl. Vše se však rychle dohání zvláště díky spolupráci s velmocemi jaderné energetiky, jako jsou USA, Francie a Rusko, tedy zeměmi, které v Indii budují nové reaktory.

Indie plánuje rozšířit stávající kapacitu s výkonem 4560 MW (20 elektráren) až na 20 000 MW v roce 2025 s cílem dosáhnout 25 % výroby elektrické energie

Předpokládá se, že v Indii, kde skoro 40 % obyvatel žije bez přístupu k elektrické energii, poroste její výroba minimálně stejným 5% tempem jako od roku 1990. Statistiky uvádějí, že Indii chybí v současnosti až 25 % energie. S tím se jistě pojí i vysoké ztráty v distribuční síti, které dosahují mnohdy až 45 %.

z jaderných zdrojů. Jediným negativem jsou omezené zdroje paliva a nutnost jeho dovozu.

ZEMĚ STVOŘENÁ PRO ZELENOU ENERGII

Indie patří do pětice zemí, které mají nejvhodnější přírodní podmínky k budování a využití obnovitelných zdrojů energie, a to nejen díky svým přírodním podmínkám. Mnohdy by se snahy investorů i podpory vlády daly přirovnat k jakési horečce. Firmy se zhlédly v získání dotací pro výstavbu zdrojů i v možnosti volně působit na trhu a zároveň být nositelem moderních technologií a postupů. Neméně důležitý je fakt, že obnovitelné zdroje lze lépe rozmisťovat po celé zemi a jejich přínos je citelný zvláště ve venkovských nebo vzdálených oblastech. Tento trend nahrává i menším investorům, kteří se nejsou schopni zapojit do velkých, kapitálově náročných projektů.

Již v loňském roce představoval podíl obnovitelných zdrojů na celkové produkci energie 12,1 % oproti pouhým 7 % v roce 2008. Produkční kapacita 26 GW bude v příštích deseti letech zcela určitě ztrojnásobena.

Například přístup k solární energii jako by kopíroval situaci v Evropě. Jenže zatímco v Česku tento boom ustal, Indie do soláru horečně investuje a buduje kapacity. Její výhodou je, že pořizuje nejmodernější levnější technologie. Nevyužít přírodních podmínek rozsáhlého kontinentu by bylo mírně řečeno nerozumné. To však díky přičinlivým investorům vůbec nehrozí. Jediným velkým břemenem tohoto odvětví je mnohdy zdlouhavá byrokracie v investičním procesu. Přístup jednotlivých vlád je také korelací k jejich zájmu o rozvoj určitého státu, proto jsou některé státy bezkonkurenčně připraveny na solární boom.

Jen v roce 2011 bylo vybudováno solárních energetických kapacit za 4,2 miliardy USD, tedy sedminásobně více než v roce 2010. Potěšitelné je, že z investičního koláče si dokázaly ukousnout i české firmy. A zájem o působení na trhu je nadále velký. Firmy zabývající se výstavbou fotovoltaických elektráren nejenže získaly v loňském roce nové obchodní partnery, třeba na veletrhu RenewTech v Novém Dillí, ale již pracují na konkrétních projektech. Roste i zájem o výstavbu domácích solárních zdrojů, respektive zdrojů pro nemocnice, školy, úřady apod. Známá místní společnost Gayatri instalovala v posledním roce zdroje v neuvěřitelných čtyřech stovkách malých obcí. Pobídky nebo dotace jistě sehrávají také svou roli, ale nejvýznamnějším faktorem je všeobecná poptávka po energii. Nejvíce malých fotovoltaických zdrojů mají státy Gudžarát a Rádžasthán.

JSTE „JEN" MALÁ NEBO STŘEDNÍ FIRMA? V INDII MÁTE DVEŘE DOKOŘÁN!

Indický trh není jen pro velké ryby. Je otevřený i firmám z kategorie malých a středních. To potvrzují mimo jiné slova K. V. V. Raa, majitele a výkonného ředitele společnosti GMR, která buduje několik fotovoltaických elektráren nejen v Indii a patří v oboru k největším. Ten vyzval nedávno české podnikatele ke společnému postupu a zcela otevřeně potvrdil zájem svého podniku o spolupráci s českými firmami, které disponují unikátními a konkurenceschopnými technologiemi nezávisle na své velikosti.

Zájem indických subjektů se projevil také na posledních veletrzích Power Gen a RenewTech, jichž se české podniky zúčastnily prostřednictvím společné expozice. Reprezentanti českého průmyslu se mezi technologickou špičkou z celého světa, zvláště z jihovýchodní Asie a Číny, rozhodně neztratili.

I přes mnohé obchodní těžkosti, k nimž patří vysoká dovozní cla, zdlouhavý povolovací proces nebo nedostatečná infrastruktura, je vstup na indický energetický trh reálný. Jestliže se při dobývání jiných teritorií hovoří o trpělivosti, v Indii to platí stonásobně. Výsledek je však také úměrný tomuto úsilí. ■

Text: Ivan Kameník
Foto: Thinkstock a archiv MPO

Ivan Kameník, Ph.D., MBA, vedoucí obchodní mise MPO ČR v Mumbaji

Jedenáct let působil jako jednatel tuzemské exportní firmy a zabýval se rovněž problematikou investic. V současné době se specializuje na sestavování firemních exportních plánů. Doktorský titul Ph.D. získal v oblasti environmentálních technologií.

Český výrobce ložisek má v Indii zaděláno na obchod století

Značka ZKL byla v Indii zaregistrována již v roce 1957. V současné době představuje země pod Himálajem ve strategii koncernu ZKL jedno z nejsilnějších vývozních teritorií, vyváží tam za více než 200 milionů korun ročně. To je však podle výkonného ředitele ZKL Bearings CZ Michala Zafírelise teprve začátek.

Foto: Marek Jeníšek

Ing. Michal Zafírelis, výkonný ředitel ZKL Bearings CZ

Kdo dodává ložiska železnici, je král

V polovině února, když jsme si povídali v redakci Trade News, prochází ZKL velmi úspěšně významným předělem v perspektivních dodávkách indickým státním drahám. Po úspěšném završení dvouletého registračního procesu zahrnujícího náročnou certifikaci výrobního závodu v Brně a odsouhlasení rozsáhlé výkresové dokumentace jsou vzorky speciálních soudečkových ložisek dodávány místním železnicím do náročného testovacího provozu. A tak se největší středoevropský producent ložisek po několika letech přiblížil k cíli: zařadit se mezi certifikované dodavatele železničního systému s nejhustší sítí na asijském kontinentu.

„Nároky na kvalitu jsou pochopitelně stejně přísné jak v automobilovém, tak železničním průmyslu. Proto je běžné, že proces certifikace trvá několik let, ale stojí za to vytrvat. Kdo dodává ložiska pro železnice, je král. V Indii to platí stonásob. Proto tam v tendru soupeří přední firmy z celého světa. Vítěz získá prestiž i velmi lukrativní byznys," říká Michal Zafírelis.

„V podmínkách globální konkurence berou Indové kvalitu zboží, záručního a pozáručního servisu i systém zaškolování jako samozřejmost a mimořádný důraz kladou na cenu. Na argument vysoké kvality a životnosti českých strojírenských výrobků a tomu odpovídající výši ceny poslední dobou namítají, že neví, co bude za dvacet let, ale ví, že za pět let chtějí strojový park modernizovat," upozorňuje na změnu v rozvojových strategiích indických podnikatelů znalec asijského teritoria a dodává: „Naši strojaři jsou právem hrdi na svůj um, stálo by však za to, aby vzali do budoucna tento fakt v potaz."

Masivní expanze

ZKL připravuje v Indii založení společných podniků. Proto už v roce 2011 otevřela v Mumbaji kancelář, která má vytvářet podmínky pro prodej ložisek v této perspektivní destinaci. „Indové se s obrovským potenciálem pracovních sil stále více zaměřují na kooperační aktivity. Při velkých objemech je tato forma spolupráce nejvhodnější i pro nás. Náš mumbajský zástupce se proto nezabývá prodejem, ale především rozšiřováním přímých kontaktů s koncovými zákazníky, které dříve udržovali jen místní distributoři. Přibylo tak nových vazeb na prvovýrobce a finální spotřebitele," vysvětluje poslání firemní kanceláře výkonný ředitel.

Do Indie se vyváží pětina z celkového objemu exportu největšího českého výrobce ložisek. Firma využívá nejen hustou síť vlastních obchodních vazeb, ale také podpory velvyslanectví v Dillí a kanceláře obchodní mise MPO ČR v Mumbaji. „Zdaleka ne každý velvyslanec klade takový důraz na ekonomickou diplomacii jako Miloslav Stašek. Také vedoucí obchodní mise MPO ČR v Mumbaji Ivan Kameník poskytuje výborný servis, který jako zkušení exportéři dokážeme ocenit," chválí ředitel českou diplomacii na indickém subkontinentu.

Na prvním místě zatím stále Čína

Na základě marketingových studií z let 2009 až 2010, které naznačily dlouhodobější pokles poptávky v západní Evropě, posílil koncern své pozice kromě Indie také v Číně a na Dálném východě. Podle Michala Zafírelise je to právě Čína, kde vzrostl tržní podíl ZKL nejvýrazněji. V roce 2012 firma prodala do říše středu ložiska za 4,4 mil. USD, ale tento rok to bude již za 10 mil. USD. Výrobky odebírají především odvětví důlního a metalurgického průmyslu, průmysl zpracování kamene a papírenský. Prudký nárůst tržeb na čínském trhu

posílila společnost zřízením obchodně-technické kanceláře ZKL China Office se sídlem v Pekingu. Vlastní zastoupení jí má umožnit dynamičtější expanzi nejen do jednotlivých provincií, ale přímo do průmyslových podniků, s cílem získat do roku 2015 dvouprocentní podíl na místním trhu se soudečkovými ložisky.

KDO NEUMÍ PRODAT, VYMLOUVÁ SE

„Oproti některým jiným českým společnostem jsme měli tu výhodu, že ZKL zůstává v povědomí Indů jako značka kvality a spolehlivosti již od padesátých let. Na této skutečnosti nic nezměnil ani ústup z tamějších tržních pozic po rozpadu Československa. V současné době představuje Indie jedno z nejstabilnějších vývozních teritorií mimo Evropu. Výše tržního podílu skupiny ZKL Group v Indii u soudečkových ložisek činila v roce 2010 navzdory recesi 2 %," připomíná složité období ředitel obchodní skupiny Asie – ZKL Bearings CZ Jan Rott.

„Indický trh má obrovský potenciál, ale komunikovat s tamějšími investory a firmami není tak snadné jako v západní Evropě. Musíte zohledňovat rozdíly v rozvoji jednotlivých indických států a regionů, respektovat mentalitu místních obyvatel, dlouhé lhůty při projednávání a uzavírání kontraktů nebo místní byrokracii. Často se hovoří také o korupci a klientelismu. Ty existují všude na světě a Indie není výjimkou, i když podniká účinné akce proti korupčnímu prostředí. Strávil jsem jako obchodník v arabském světě i v této zemi řadu let a omlouvat těmito jevy vlastní obchodní neúspěch považuji za výmluvu. Když máte zkušenosti, znalosti místního prostředí a vůli dělat férový obchod, prodáváte. Když neumíte, tak se vymlouváte," dodává zkušený obchodník.

FALZIFIKÁTY LICHOTÍ, ALE KAZÍ RENOMÉ

Výrobky ZKL jsou v Indii natolik zavedené a důvěryhodné, že již lákají k nelegálnímu napodobování. Falzifikátů, které pocházejí převážně z Číny, přibývá, a proto je jedním z úkolů mumbajské kanceláře věčný boj s tímto nešvarem. Spory řeší jménem brněnské firmy místní právní kancelář jako její zástupce na ochranu patentových a průmyslových práv. „Ložisko se vyplatí kopírovat v nízkonákladových oblastech, kde by většina firem nezaplatila originály. Ale naše pověst je postavena na tradici, solidnosti a originalitě. Snadný zisk je lákavý všude na světě, takže indické státní společnosti mnohdy nevěří ani našim místním distributorům. Proto od nich

ZKL Group

Koncern ve vlastnictví ryze českých subjektů vznikl v roce 1999 integrací českého ložiskového průmyslu a jeho majitelé v něm stále pracují. Tradiční český výrobce valivých a největší výrobce velkorozměrových soudečkových, speciálních a dělených ložisek ve střední Evropě se zaměřuje na výzkum, vývoj, výrobu a distribuci ložisek a komponentů pro široké spektrum průmyslových odvětví. Mezi zavedené novinky patří ložiska nové generace ZKL NEW FORCE, která vzbudila pozornost na veletrzích doma i v zahraničí. Vysoké exportní prodeje (přes 83 % výroby a služby zákazníkům) v sedmdesáti zemích Evropy, Asie, Ameriky a Austrálie zajišťuje obchodní organizace ZKL Bearing CZ. Kromě kmenových pracovníků a dceřiných společností řídí rozsáhlou síť autorizovaných distributorů a šest obchodních skupin pro oblasti Evropy, Afriky, Střední, Jižní i Severní Ameriky, Asie a Austrálie. Koncern patří mezi přední české exportéry. Jeho vizí je dosáhnout 2% podílu na světovém trhu speciálních soudečkových a technologických ložisek.

požadují tzv. Inspection Certificate nebo autorizaci od našeho pracovníka, ale nejvíc upřednostňují dodávky přímo od výrobce, což je logisticky složitější a u menšího počtu kusů příliš nákladné," vysvětluje Jan Rott některé z důvodů, proč se ZKL Group pustila do příprav projektu joint venture v Indii.

BEZ VLASTNÍHO VÝZKUMU SE NEDÁ KONKUROVAT

Do výzkumu a vývoje valivých ložisek a speciálních uložení strojních částí investuje ZKL ročně zhruba sedm procent z obratu koncernu. Zkouškami, certifikacemi vlastností a kvality výrobků, technickou diagnostikou a poradenskou činností se zabývá čtyřicetičlenná podniková konstrukční a vývojová kancelář. Její nejnovější složkou je výpočtové oddělení, zastřešující podporu vývoje speciálních a technologicky náročných komponentů. Pevnostními výpočty na bázi metody konečných prvků se v ZKL snaží již léta včas odhalovat kritická místa konstrukce strojírenských výrobků. Tyto analýzy velmi pomáhají při identifikaci rizik zejména u ložisek vystavených enormním silovým a dynamickým tlakům v oborech, jako je automobilová a železniční technika, energetika nebo obráběcí strojírenství.

Na podporu inovací a výrobního zázemí využívá firma kromě svých prostředků i možnost čerpat z programů ministerstva průmyslu a obchodu a evropských strukturálních fondů. Ze společných zdrojů pak financuje modernizaci technického vybavení, technologické a produktové inovace i novou halu, v níž probíhá výroba, měření a montáž velkorozměrových ložisek o průměru 400 až 1600 mm. Objekt přišel investora na více než 120 milionů korun a v současné době je již plně profinancován. Pro rozšíření provozu se vedení koncernu rozhodlo především na základě rostoucí poptávky po ložiscích s vysokou přesností, garantující vyšší účinnost a energetickou úspornost. Jak předpokládá vedení koncernu, se zprovozněním nové haly se produkce velkorozměrových a speciálních ložisek zvýší až čtyřnásobně, tedy ze současných padesáti na dvě stě milionů korun v období 2013 až 2014. ■

Text: Jana Jenšíková a Věra Vortelová
Foto: Marek Jenšík a Thinkstock

Rady do kapsy pro obchodování s Indií od Jana Rotta

Ing. Jan Rott

Foto: Marek Jenšík

1 Neustále mějte na paměti, že Indové jsou vesměs skvělí a velmi tvrdí obchodníci.

2 Nešetřete na cestovném. Bez častého osobního kontaktu se zákazníky jsou vaše šance na obchodní úspěch mizivé.

3 Nikdy neztrácejte trpělivost. Právě na Češích si Indové velmi cení, že respektují jejich mentalitu a volnější tempo. Naopak na Japoncích jim vadí strohá profesionalita a na Němcích příliš striktní způsob jednání.

4 Nepodceňujte ani méně technicky vyspělého partnera. Velmi často jde o jiný způsob myšlení a schopnost problematiku srozumitelně vysvětlit. Velice výrazným znakem většiny indické populace je vysoká přirozená inteligence a fenomenální paměť.

5 Nenechte se zaskočit indickým puntičkářstvím. Nejdůmyslnějšími účetními v Británii jsou prý sikhové. Ale ani na úředníka v kterékoli indické firmě si nikdo nepřijde. Zatímco u nás někdy nejsou doklady zrovna v nejlepším pořádku a po několika letech jsou skartovány, v Indii se na dlouhou dobu přehledně archivují v několika kopiích. Když jsme tam nedávno navštívili společnost na výrobu železničních vagonů, sáhli do šanonu a vytáhli návody a dokumenty ZKL ještě z roku 1993.

6 Objem uzavřeného obchodního případu v Indii bývá velice často několikanásobkem ve srovnání s jinými zeměmi.

7 Čecha může zaskočit nejen tamější klima, ale zejména kuchyně. Indové jsou většinou vegetariáni a pokrmy silně koření. Tento zvyk dodržovali již Mughalové hlavně proto, aby v teplém a vlhkém klimatu předešli případným zažívacím obtížím. Během pobytu se chutě postupně změní i cizincům.

8 Nezapomeňte si do zavazadla přibalit ruksáček. Drzé indické opice nejsou mediální nadsázkou. Spadeno mají zejména na igelitové tašky, v nichž tuší potraviny. To se pak nerozpakují napadnout i silného muže.

9 Dějiny Indie patří k nejzajímavějším a pro milovníky historie jsou skutečným zážitkem.

Ložiska – fascinující vynález

Nic tak neovlivnilo technický pokrok jako valivá ložiska. Stala se symbolem rychlosti, přesnosti a spolehlivosti. Před více než sto lety vynalezl Friedrich Fischer z našeho pohledu archaický, nicméně přesný stroj – mlýn na ocelové kuličky. Výkonnější na stejném principu funguje dodnes. „Kugelfischer" mu umožnil zavést sériovou výrobu tvarově a rozměrově stejných kuliček, které se záhy vydaly do celého světa. První kuličkové ložisko československé výroby pochází z roku 1947.

CO DĚLAT, KDYŽ OBCHODNÍ PARTNER ZASLAL PLATBU NA NESPRÁVNÝ ÚČET

U Komerční banky máme vedený účet v CZK a EUR. Platby v USD nám partner někdy omylem zašle na účet v EUR. Můžete zajistit, aby byly platby v USD účtovány vždy na účet v CZK?
Jaké měny se nejvíce používají pro platby mezi Českem a Indií?

Alena Doležalová, vedoucí ekonomického oddělení, TESCAN

Odpovídá Kateřina Brynychová, vedoucí odboru Platby v Komerční bance, a.s.

JAK PŘEDEJÍT OMYLŮM V ZAÚČTOVÁNÍ ZAHRANIČNÍ PLATBY

Zaúčtování platby ze zahraničí na jiný účet je možné. Jsme přitom povinni respektovat veškeré platební instrukce příchozí platby včetně účtu příjemce, tak jak je uvedl do platebního příkazu plátce. Po předchozí dohodě je však možné platbu zaúčtovat na jiný účet příjemce podle jeho přání. Taková dohoda musí být zakotvena v dodatku ke smlouvě o běžném účtu. Dohodu o zaúčtování plateb na jiný účet lze samozřejmě uzavřít pouze za předpokladu, že majitel obou účtů je totožný. Předmětem dohody mohou být například platby v konkrétní měně, které budou vždy směrovány na účet vedený ve stejné měně. Tímto způsobem je možné předejít nevyžádané směně měn.

ČÍM VÁM ZAPLATÍ INDICKÝ PARTNER

Výrazně nejvíce se pro platební styk s Indií využívá euro. Další frekventovanou měnou pro platební styk s Indií je pochopitelně také americký dolar. V ojedinělých případech zaznamenáváme i platby v českých korunách. Pro platby do Indie vám můžeme doporučit také využití tamní měny, tedy indické rupie (ISO kód INR). Ty lze však využít pouze pro platby do Indie, nikoli pro příchozí platby z této země.

Komerční banka umožňuje posílat platby do zahraničí v měnách, které nejsou uvedené v kurzovním lístku. Jedná se o cca 110 měn do celkem 160 zemí světa a platby v indických rupiích patří mezi nejčastěji používané. Veškeré příchozí platby ze zahraničí lze realizovat pouze v měnách, které jsou uvedeny v kurzovním lístku KB. ■

Foto: archiv KB a Thinkstock

Typy poplatků pro zahraniční platby

Podle zvoleného typu poplatku je zúčtována cena za provedení platby, typ poplatku určuje plátce.

- SHA – plátce hradí poplatky banky plátce, příjemce hradí poplatky banky příjemce, případně poplatky zprostředkujících bank.
  SHA je nutno použít v rámci EU, pokud nedochází ke směně měny.
- OUR – všechny poplatky hradí plátce.
- BEN – všechny poplatky hradí příjemce.
  Poplatek BEN nelze používat v EU.

Jaké údaje předat plátci zahraniční platby

1. Číslo vašeho účtu/IBAN
   - Naleznete na výpisu z účtu v záhlaví, včetně formátu IBAN.
   - Číslo účtu ve formátu IBAN lze také získat použitím IBAN kalkulačky na internetových stránkách Komerční banky (www.kb.cz).
2. Vaše jméno/název vaší firmy
3. Vaše adresa/adresa sídla vaší firmy
4. BIC (swiftový) Komerční banky
   KOMBCZPPXXX
   (KOMBCZPP)
5. Adresa Komerční banky, a.s.
   Na Příkopě 33
   114 07 Praha 1
   Česká republika

Pro platby v rámci Evropy předávejte vždy číslo účtu ve formátu **IBAN** a jedenáctimístný **BIC** Komerční banky (**KOMBCZPPXXX**), zajistíte si tak bezproblémové a rychlé zpracování platby a zároveň předejdete případným dalším poplatkům za dodatečné upřesňování platebních instrukcí.

V případě jakýchkoli nejasností kontaktujte svého bankovního poradce či bezplatnou infolinku KB **800 521 521**.

Indická rupie, anglicky Indian Rupee, ISO kód měny INR, místní označení Rs

1 indická rupie = 100 paisů (paisa), nejmenší používaná mince 50 paisa (0,5 INR)

Jaromír Chabr:

INDIE JE LIDSKÁ ŘEKA V PŘÍMÉM PŘENOSU

„Přestože je indický trh pro nás nepředstavitelně obrovský a láká množstvím příležitostí, proniknout na něj nelze snadno a už vůbec ne rychle. V každém případě je třeba připravit se na fakt, že než se obchod s indickými partnery rozběhne, bude to nejspíš stát dost peněz. Bez těch to nepůjde stejně jako bez spolehlivého partnera. Doporučuji mít v zádech osvědčenou a silnou banku, jakou Komerční banka určitě je," míní ředitel Divize financování obchodu a exportu KB Jaromír Chabr, s nímž jsme si o Indii povídali.

Ing. Jaromír Chabr je ředitelem Divize financování obchodu a exportu KB. Od roku 2006 působil jako generální ředitel a předseda představenstva Komerční banky Bratislava, stoprocentní dceřiné společnosti Komerční banky ČR. V roce 2010 přesídlil do pražské centrály Komerční banky, kde působí na své současné pozici.

Vaše přirovnání k lidské řece se mi moc líbí.

Alespoň tak mi to při mých návštěvách v Indii připadalo. Stále jako byste pluli lidskou řekou, která vás nese, třeba se na chvíli „odloupnete" něco zařídit, a pak se zase do té řeky ponoříte a ona teče dál. Tomu toku se musíte podřídit, takže nemá cenu spěchat. Nic neurychlíte. V Indii je zcela běžné, že přijdete na jednání pozdě.

Když si to zkusím představit, napadá mě otázka: Pociťoval jste při té „plavbě" nějaké nebezpečí?

Možná mi nebudete věřit, ale nikdy jsem žádný pocit nějakého ohrožení či nebezpečí neměl. Od všech, které jsem v Indii potkal, se mi dostalo nesmírné vlídnosti. Nikdo se nechoval nepřátelsky nebo neurvale. Indové jsou nesmírně přátelští lidé, chovají se často jako děti a mají obrovskou radost i z maličkostí.

Jací jsou podle vás obchodníci? Také si myslíte, že bychom se od nich v mnohém mohli učit?

S tím mohu souhlasit. Jsou zdatní byznysmeni, nesmlouvaví, tvrdí a hlavně dost nečitelní. Většinou se za každých okolností tváří přátelsky, není výjimkou, že vás pozvou domů a nešetří kvalitním jídlem a pitím, věnují vám nesmírné množství času. Všechno z našeho pohledu vypadá, že jsme zabodovali a už už bude následovat obchod. Zažil jsem to mnohokrát, a obchod z toho nebyl. V Indii se naše míra trpělivosti musí násobit alespoň stem. Za žádných okolností je nesmíte podceňovat. Jsou vesměs velmi vzdělaní a zkušení.

Jak byste charakterizoval indickou ekonomiku?
Indie je zařazována mezi země s největším potenciálem ekonomického růstu. V roce 2011 se její ekonomika podílela 5,65 procenty na světovém HDP, přičemž tento podíl se bude do roku 2017 podle odhadů zvyšovat u šesti v současné době nejsilnějších ekonomik pouze v případě Indie a Číny. Výkon indické ekonomiky však v posledním období klesá, v současné době je hlubší než pokles v době globální ekonomické krize v roce 2009. Příčinou je již dva roky trvající propad průmyslové výroby a exportu a zvyšující se deficit zahraničního obchodu, který má za následek prohlubování deficitu běžného účtu platební bilance. Svou roli hrají i nízké vládní výdaje a slabá spotřebitelská poptávka. Podstatný vliv na snížení tempa růstu indické ekonomiky mají rovněž vysoko nastavené úrokové sazby, jejichž cílem je snížení inflace.

> V Indii se naše míra trpělivosti musí násobit alespoň stem.

A co místní bankovní sektor?
Stejně jako země je obrovský a zorientovat se v něm není jednoduché. Řídí se základním dokumentem, kterým je Banking Regulation Act. Regulační a kontrolní úloha Reserve Bank of India (RBI) je pro udržení finanční stability stále důležitější. Bankovní sektor je tvořen veřejným sektorem, který zahrnuje 25 bank a ve všech má stát podíl vyšší než 51 %, dále jej tvoří soukromé banky, družstevní a zemědělské banky a v neposlední řadě zahraniční banky. Právě zahraniční banky získávají stále větší podíl na trhu, a to zejména díky své pružnosti. Pokračuje liberalizace bankovního sektoru, jehož privatizace je jedním z hlavních úkolů vlády.

Slyšela jsem, že spoléhat v Indii na platební morálku je hodně riskantní.
Přirovnal bych to k adrenalinovému sportu. Tedy pokud jde o platby mezi obchodními subjekty, mezi bankami je relativně dobrá. V každém případě radím ještě před uzavřením obchodu konzultovat své záměry se zkušenou bankou a své dodávky zajistit příslušnými platebními instrumenty. Co naopak rozhodně nedoporučuji, je spolupráce s malými místními soukromými bankami, nezajištěné dodávky zboží nebo naopak odběry zboží s částečnou hladkou platbou předem apod.

Když jste se zmínil o tom, že v Indii plyne čas daleko pomaleji než v Evropě, určitě to má vliv i na termíny a platby.
O tom bychom si mohli povídat dlouho. Vždycky je nutné počítat s prodlevami, které mohou narušit vaše plány. Proto jsou při obchodování s Indií tak oblíbeny dokumentární platby. V Komerční bance máme letité zkušenosti s dokumentárními inkasy, kdy ta „indická" tvoří dokonce pětinu všech zpracovaných inkas.

A jak je to s jejich realizací? Probíhá bez problémů?
V podstatě ano, ovšem funkce banky je při využití tohoto instrumentu čistě zprostředkovatelská, a banka tedy nemůže v případě problému donutit druhou stranu splnit podmínky inkasa, převzít zboží a zaplatit za něj. Jestliže máte pochybnosti o ochotě nebo schopnosti indického partnera dostát svým závazkům plynoucím ze smlouvy, sáhněte po platebně-zabezpečovacím instrumentu, tedy dokumentárním akreditivu. Pak vyvážíte své zboží s jistotou, že pokud splníte předem známé podmínky, zaplatí vám banka. Akreditiv je tedy závazkem indické banky, že při splnění jeho podmínek dojde k úhradě.

Tady je nejspíš na místě zvolit správně banku.
Jak už jsem zmínil, v Indii bych se nespoléhal na malou finanční instituci, ale vsadil na renomovanou banku. Doporučujeme svým klientům, aby si banku svého obchodního partnera u nás ověřili ještě před sjednáním akreditivu. Naší velkou výhodou je, že Komerční banka je členem silné finanční skupiny Société Générale, která má své zastoupení i v Indii. Spolupráce s kolegy z Trade Finance v naší sesterské SG Mumbai je skutečně výtečná. Klientům tak dokážeme zprostředkovat vždy aktuální informace přímo z lokálního trhu.

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: Archiv KB

Société Générale India

Parvathy Ramaswamy, indická zástupkyně Société Générale v Mumbaji

Société Générale působí v Indii od roku 1978 a v současné době má tři pobočky: v Mumbaji, Dillí a v Bengalúru. Poskytuje širokou škálu bankovních produktů a služeb, od klientských vkladů, kapitálových půjček, termínovaných půjček přes oblasti trade finance, tedy exportního a importního financování, a corporate FX až po sofistikovanější produkty z oblasti investičního bankovnictví, jako např. strukturované financování, deriváty atd. Indickým bankám a klientům nabízí také další služby jako korespondenční bankovnictví, zajišťování rizika a komoditní deriváty.

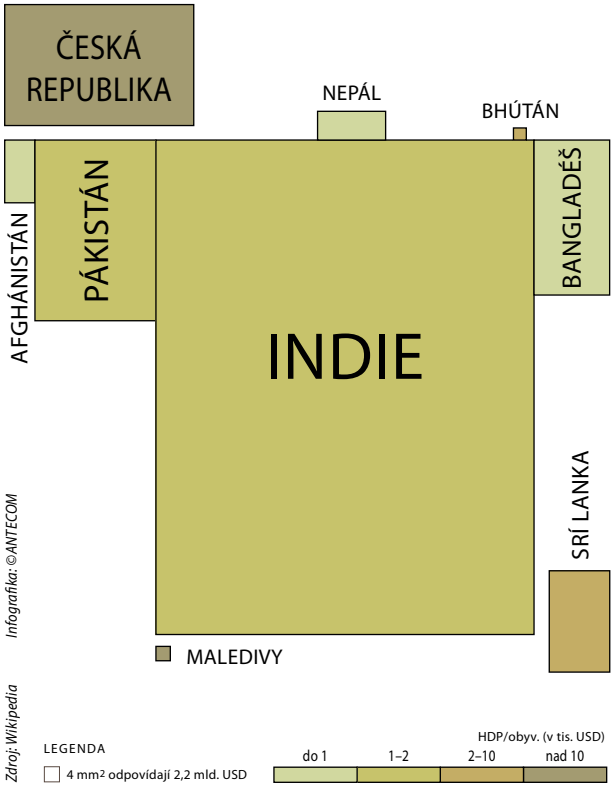
„Naši banku velmi těší, že se může podílet na vzájemném obchodu mezi Indií a Českou republikou, který v minulém roce dosáhl objemu 1,5 miliardy amerických dolarů, přičemž se očekává, že do konce roku 2015 přesáhne 3 miliardy," říká Parvathy Ramaswamy, indická zástupkyně Société Générale v Mumbaji. „Vloni jsme zabezpečili několik zajímavých transakcí s českými podniky a máme radost z blízké spolupráce s naší sesterskou společností Komerční banka v České republice. Netřeba dodávat, že naše indická pobočka dělá všechno pro to, aby měli čeští klienti co nejlepší služby a co nejvýhodnější ceny v rámci svých obchodů v Indii. Českým podnikům zajišťujeme také spolupráci s dalšími agenturami a místními bankami, abychom je v jejich obchodování co nejvíce podpořili."

Jižní Asie – region z podhůří Himálaje v obrazu anamorfních map

Každý šestý člověk pochází z jižní Asie, hustě zalidněné oblasti, která je po subsaharské Africe druhou nejchudší na světě. Snad v tom sehrála významnou roli vysoká etnická rozmanitost, čítající přes dva tisíce entit, a to od mnohamilionových národů až po malé kmeny. Dnes lze pozorovat velmi nízkou hospodářskou integraci uvnitř regionu. Ekonomové dokonce tvrdí, že je nejnižší na světě, což dokládají faktem, že obchod mezi státy jižní Asie představuje pouhá 2 % HDP regionu.

Ovšem rychle rostoucí ekonomiky, především Indie a Pákistánu, dávají naději do budoucna. Jedním z klíčových sektorů je energetika, proto jsme se na ni zaměřili v naší nabídce anamorfních map.

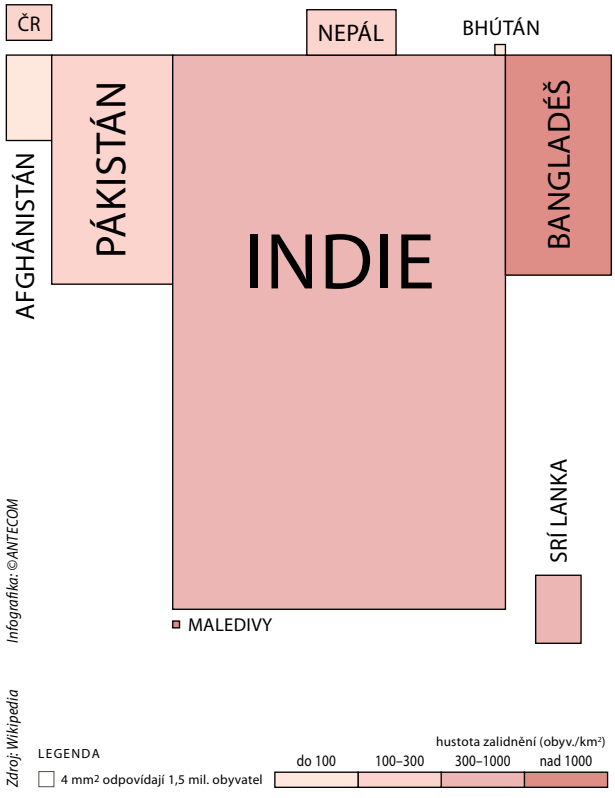
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



Infografika: ©ANTECOM

Zdroj: Wikipedia

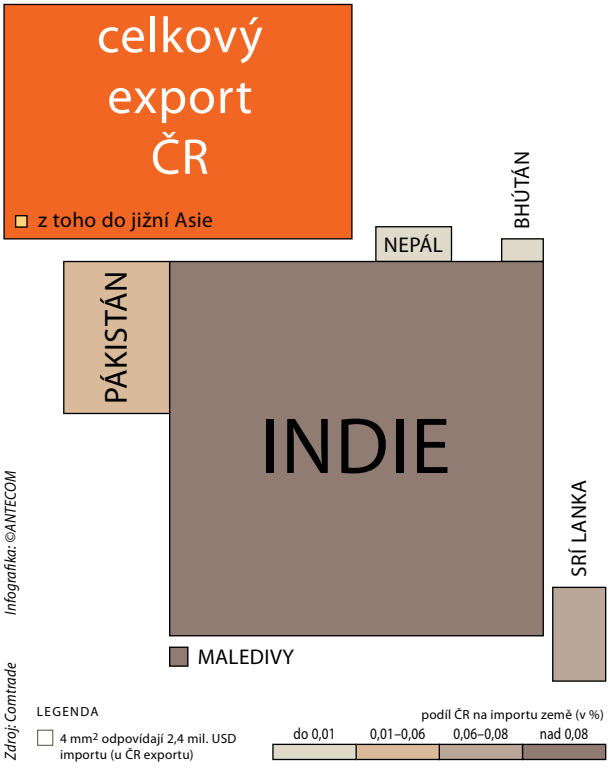
POČET OBYVATEL



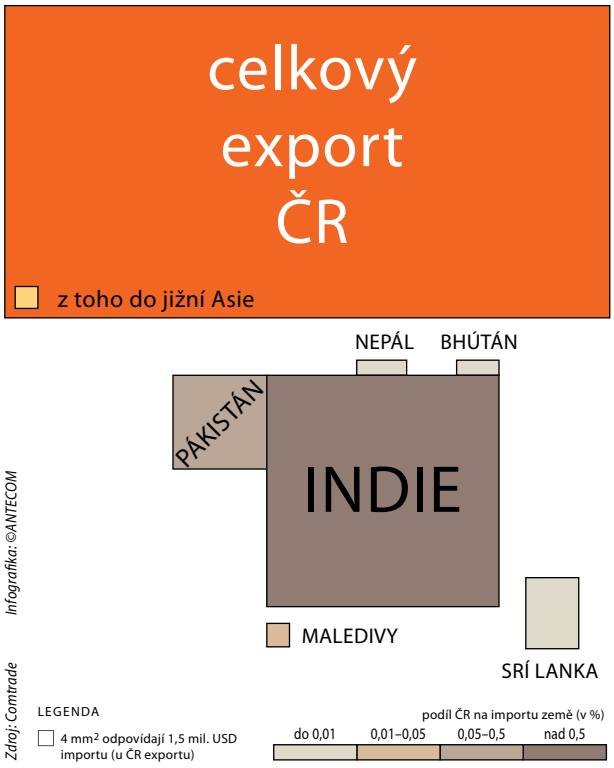
Infografika: ©ANTECOM

Zdroj: Wikipedia

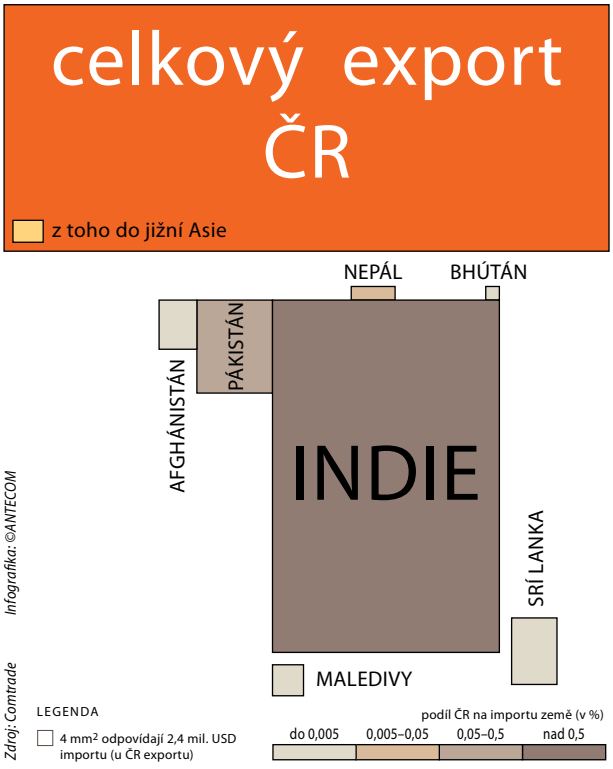
IMPORT ELEKTRICKÝCH TRANSFORMÁTORŮ, STATICKÝCH MĚNIČŮ A USMĚRŇOVAČŮ



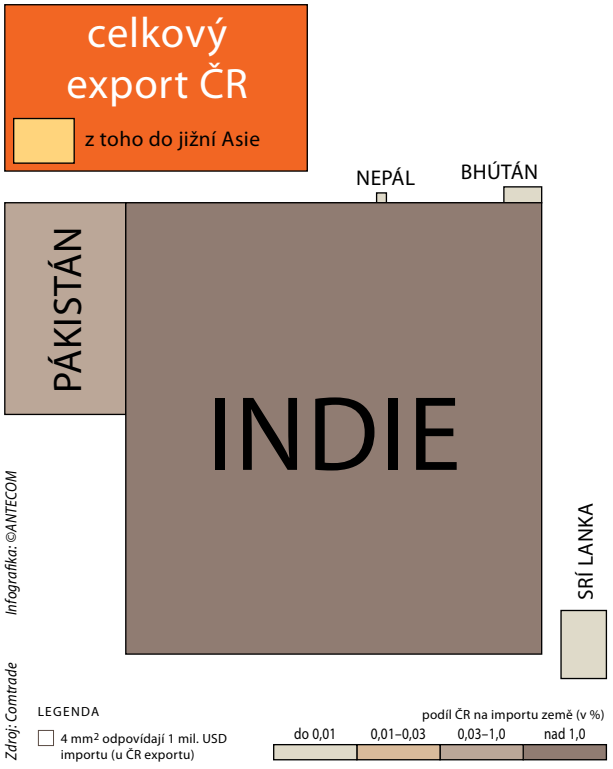
IMPORT KONTROLNÍCH ZAŘÍZENÍ A ROZVADĚČŮ ELEKTRICKÉ ENERGIE



IMPORT KLIMATIZAČNÍCH ZAŘÍZENÍ



IMPORT PARNÍCH TURBÍN



Ami Vitale:

NDIE SE MI DOSTALA POD KŮŽI

V Indii jsem strávila šest let a znamená pro mě opravdu hodně. Lidé tam jsou úžasní, velmi vřelí. Ovlivnili mě nejen jako fotografku, ale především jako člověka.

Když pomocí svých fotografií vyprávím příběhy ze vzdálených míst, mým záměrem je vždy především zdůraznit často až překvapivé a nenápadné podobnosti mezi různými kulturami, spíše než abych hledala očividné rozdíly. Snažím se vyhledávat místa, kam většina novinářů nejezdí, abych se dostala do užšího kontaktu s lidmi a lépe tak pochopila jejich každodenní problémy. Cílem mých příběhů je ukázat spojitost všech lidí na světě, bez ohledu na rasu, národnost či náboženské vyznání.

O SUBITĚ

Například vloni jsem jela do Indie na tradiční velbloudí trh ve městě Puškar ve státě Rádžasthán na západě země. Obchodníci s velbloudy se tam každý rok sjíždějí na největší trh s hospodářskými zvířaty na světě. Je to pestrá směsice barev, hluku a chaosu a všude okolo v pouštní krajině je spousta pastevců, turistů, koní, krav a velbloudů. Tam jsem se setkala s dívkou jménem Subita a její rodinou a strávila s nimi několik dnů.

Byli jsme uprostřed pouště, a nikdy se nestalo, že bychom byli sami. Dokonce i před úsvitem, když jsme se choulili zimou okolo ohně, vždy tam bylo aspoň pět nezvaných hostů, kteří se na nás dívali skrz objektivy svých fotoaparátů. Později se mi Subita svěřila, jak moc jí všichni ti nadšení turisté a jejich fotoaparáty lezou na nervy; řekla mi, že si připadá jako nějaké zvíře. Nikdo z těch lidí ji ani nepozdravil, natož aby se jí zeptal, zda jí to nevadí. Těm, kteří se kolem ní sbíhali, šlo jen o jedinou věc – o skvělý snímek. Byl to lov a ona byla trofej.

Doba, kdy se ještě fotilo na film, nás fotografy naučila hodně; o tom, že máme k lidem přistupovat pomalu, o tom, jak je důležité si vybudovat důvěru a jak pečlivě vytvářet příběh i tehdy, když mačkáme spoušť. Byli jsme omezeni počtem snímků, a tak jsme pokaždé čekali, až se dostaneme hlouběji do příběhu dané osoby, než bychom plýtvali filmem. A nebyla pro nás charakteristická jedna úžasná, často náhodná fotografie, ale spíše celá pestrá mozaika fotografií, která vyprávěla fantastický a spletitý příběh.

Kdyby někteří z těch lidí, kteří stáli kolem Subity, věnovali více času jí a strávili s ní aspoň pár hodin, měli by ten příběh, a ne pouze fotografii. Jako se to podařilo mně.

Stejné pravidlo platí i pro vás, pokud budete chtít s Indy obchodovat. Věnujte jim svou pozornost a úctu. A oni vás zahrnou do svého příběhu. ■

Text a foto: Ami Vitale

Cesty života zavedly Ami Vitale, americkou fotografku a filmařku, do více než 80 zemí světa. Byla svědkem občanských nepokojů a násilí, ale také neskutečné krásy a neutuchající síly lidského ducha.

Její fotografie byly použity téměř ve všech významných mezinárodních periodikách, byly vystavovány v muzeích a galeriích všude po světě a jsou součástí četných soukromých sbírek. Ami Vitale obdržela nejrůznější prestižní ocenění včetně několika cen World Press Photo, Cenu Daniela Pearla za výjimečnou reportáž, byla vyhlášena Fotografem roku Národní asociací novinářských fotografů, získala cenu Mezinárodní fotograf roku a byla vyhlášena jedním ze 30 nejlepších fotografů v anketě magazínu Photo District News. Ami dnes žije v Montaně v USA, fotografuje pro magazín National Geographic a píše knihu o příbězích, které se skrývají za jejími fotografiemi. S jejími fotkami a příběhy se setkáte i na stránkách Trade News.
www.amivitale.com

JISTÉ JE, ŽE V ENERGETICE NEJISTOTA TRVÁ

Státní energetická koncepce, dostavba Temelína a obnovitelné zdroje energie, to byla hlavní témata loňského roku v energetice. Možná nebyla ve skutečnosti těmi nejdůležitějšími, ale docela jistě nejdiskutovanějšími.

KLIMA V ČESKÉ ENERGETICE SE ZATÍM NEOTEPLUJE

Na všech odborných fórech si účastníci přeříkávali seznam problémů, které v české, ale samozřejmě také evropské energetice existují a ve svém důsledku činí podnikání i investování v tomto oboru velmi rizikovým.

Co vzejde z nových energetických balíčků Evropské unie a z dalších kroků boje proti tzv. globálnímu oteplování? Prosadí se taková jednotná energetická politika a s ní související regulace, která by omezila energetický mix jednotlivých zemí? Jaké důsledky pro jadernou energetiku bude skutečně mít havárie v japonské Fukušimě? Kolik bude stát elektřina, plyn a teplo? Jak rozhodnou regulátoři o regulovaných cenách? Kolik budeme platit na obnovitelné zdroje energie? Bude dost uhlí? Je břidlicový plyn v Evropě fikcí nebo cestou k soběstačnosti? Zažijeme kvůli přetížení sítí blackout? Na žádnou z těchto otázek se nezrodila nezpochybnitelná odpověď. Není proto divu, že investiční klima v energetice má podobu spíš zmrazování než oteplování.

Mnoho plánů velkých investorů na budování nových elektráren zůstává nadále jen na papíře. Také dostavba temelínských bloků, i kdyby jim nic dalšího nestálo v cestě, drhne z hlediska ekonomiky. Stále častěji se ozývá názor, že bez státní garance na cenu elektřiny z Temelína to nejde. Podle některých odhadů by pro dosažení rozumné návratnosti takové gigantické investice musela stát elektřina alespoň šedesát eur za MWh. Dnes se ale pohybuje jen okolo 46 eur.

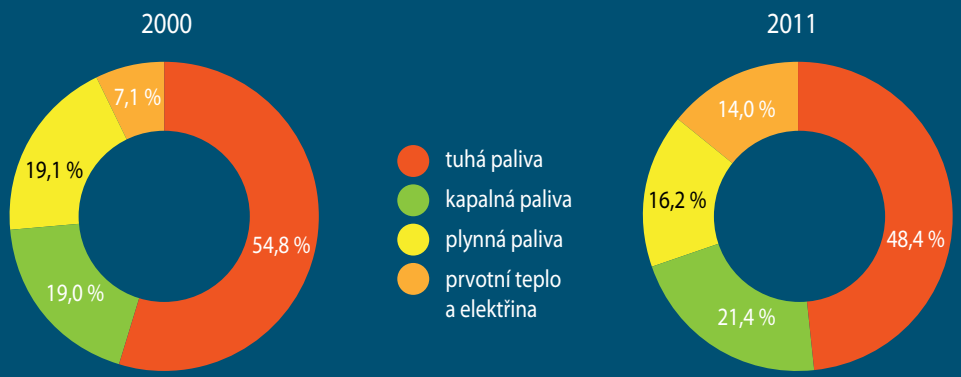
Jenže: Můžeme odmítat jedny dotace (či garance) a na druhé straně zavádět zcela nové? Elektroenergetika není jen ta jaderná, i když v České republice panuje poměrně významná shoda v tom, že bychom měli nejen zůstat jadernou zemí, ale tento obor dále rozvíjet.

KONCEPCE V CÍLOVÉ ROVINCE

Česká vláda jen taktak stihla několikrát odkládaný termín projednání aktualizované státní energetické koncepce. V závěru roku ji schválila s tím, že je nutné ji ještě zhodnotit z hlediska dopadů na životní prostředí. Počítá se v ní s útlumem výroby z uhlí a naopak se zvýšením podílu elektřiny z jádra. Využití plynu v energetice by se mohlo o něco zvýšit, avšak méně, než by rádi viděli plynárenští podnikatelé.

Kontroverzní část koncepce se týká hlavně podpory obnovitelných zdrojů energie. V budoucnu by měly být plně konkurenceschopné vůči ostatním zdrojům energie i bez dotací. S tím samozřejmě nesouhlasí příznivci obnovitelných zdrojů, pro které je velkým vzorem Německo, odmítající fosilní zdroje (nově i celou jadernou energetiku jako takovou) a podporující výrobu elektřiny z větru, slunce a biomasy. Kvůli biomase

Celková energetická bilance ČR



jsou nespokojeny teplárny, solární byznys hrozí arbitrážemi za vysoké zdanění.

Vláda schválila také Národní akční plán ČR pro energii z obnovitelných zdrojů, který by se měl revidovat každé dva roky. Nyní předpokládá, že obnovitelné zdroje se budou v roce 2020 podílet na hrubé spotřebě energie ze 14 procent. Po dosažení tohoto podílu už nebude v dalším období poskytována provozní podpora pro žádný obnovitelný zdroj. Neznamená to ovšem, že by spotřebitelé nebyli příplatkem na obnovitelné zdroje v ceně elektřiny nadále zatíženi – jen se tato částka přestane zvyšovat. Dopady zatím zmírňuje přímá státní pomoc.

Energetická koncepce je navázaná na státní surovinovou koncepci, s níž souvisí i novela horního zákona. Vláda nezrušila územní limity pro těžbu hnědého uhlí. Zamezením využití institutu vyvlastnění však značně ztížila cestu k jejich prolomení. Nejen ministr průmyslu a obchodu Martin Kuba, ale též další politici i energetičtí odborníci konstatují, že to však nyní není aktuální záležitost. Při rozumném nakládání s uhlím není nutné limity rušit, i když nelze vyloučit, že později se tato otázka znovu otevře. Podle náměstka MPO Pavla Šolce by to mohlo být potřebné po roce 2035 alespoň zčásti. Konečné rozhodnutí ale padne už do roku 2020.

TRŽNÍ PŘESUNY ZŘEJMĚ SKONČÍ

Dodavatele elektřiny loni změnil rekordní počet lidí. K jinému dodavateli přešlo podle údajů Operátora trhu s elektřinou (OTE) 473 128 zákazníků, což bylo o téměř 25 tisíc více než v roce 2011. U plynu se naopak počet změn dodavatelů proti rekordnímu roku 2011 snížil téměř o 14 tisíc a změnu uskutečnilo 348 056 zákazníků. Největší část těch, kdo mění dodavatele – u elektřiny přes osmdesát procent – tvoří domácnosti. Většinou odcházejí od dominantních dodavatelů energií a přecházejí k menším společnostem, které se snaží držet své ceny pod nabídkami velkých firem.

V minulém roce se dominantní hráči, jako je ČEZ a RWE, pustili do konkurenčních komodit. ČEZ je po necelých dvou letech prodeje plynu jeho největším alternativním dodavatelem, RWE je druhým největším alternativním dodavatelem elektřiny. Ukazuje se však, že největší přesuny v zákaznických preferencích jsou již zřejmě minulostí a další rekordy padat nebudou. Jistě se však postupně promění struktura a vlastníci společností, které s elektřinou a plynem obchodují. Fúzují, mění majitele, některé z trhu odcházejí.

Pokud jde o ceny silové elektřiny, v roce 2012 došlo k jejich poměrně výraznému poklesu. Na burze se snížila z 53 eur na 48 eur za roční pásmo, což je asi o 6 %. Letos pokles pokračuje. Důvodem je celková ekonomická stagnace a menší zájem zákazníků. To, že však celková cena elektřiny stále mírně roste a neklesá, je dáno regulovanou částí ceny, která činí víc než 55 % z celkové ceny.

Zemní plyn bylo nadále výhodné nakupovat na spotovém trhu, protože velké společnosti jako RWE doplácejí na to, že nakupují plyn podle dlouhodobých smluv s ruským partnerem a tyto ceny jsou již delší dobu vyšší než ceny plynu na burzách. Nemusí tomu tak být vždy, ale pro rok 2013 se velké změny neočekávají.

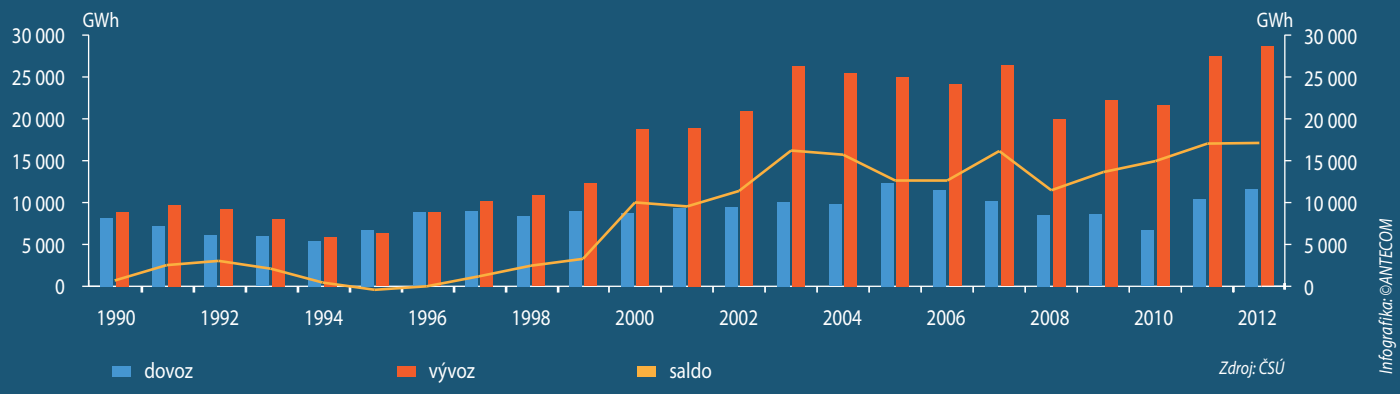
Je otázka, jak to bude ovlivněno arbitrážemi, které vedou někteří velcí plynárenští hráči se společností Gazprom. Arbitrážní soud ve Vídni rozhodl ve sporu české RWE s Gazpromem ve prospěch RWE Transgas, firma nemusí zaplatit pokutu půl miliardy korun za to, že neodebrala nasmlouvaný plyn v letech 2008 až 2011. U Stockholmské obchodní komory zase probíhá arbitráž vyvolaná Poláky.

FUKUŠIMA STÁLE STRAŠÍ

Na jaře loňského roku byly dokončeny a vyhodnoceny zátěžové testy jaderných elektráren. Názor na jejich výsledek byl dvojí: jeden vyslovil uspokojení, že elektrárny byly shledány bezpečnými, i když je stále co zlepšovat, druhý poukázal hlavně na to, že těchto zlepšení je třeba stále velmi mnoho, takže závěry tak dobré nejsou.

Prožili jsme další rok s přípravou dostavby JE Temelín, v němž předložili tři uchazeči své nabídky. ČEZ poté francouzskou AREVU vyřadil s tím, že nedodržela podmínky tendru, ta se odvolala k Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Ve hře zatím zůstávají Američané a česko-ruské konsorcium. Pokračují úřední kroky k dostavbě: ČEZ zveřejnil zadávací bezpečnostní zprávu a požádal o povolení umístit stavbu dvou bloků v lokalitě Temelín. Ministerstvo životního prostředí nyní oznámilo, že z hlediska procesu EIA lze záměr dostavby uskutečnit, samozřejmě při vypořádání mnoha připomínek a požadavků. To je ovšem normální běh věcí.

Graf vývozu a dovozu elektřiny 1995–2012



Zdroj: ČSÚ

Infografika: ©ANTECOM

Cena elektřiny v Evropě

Zdroj: Center for Economic Research of Russian RIA-Novosti, Energy Community Regulatory Board, Europe's Energy Portal, Eurostat, Wikipedia

Infografika: ©ANTECOM

Koncem února by měl ČEZ dokončit předběžné hodnocení nabídek na projekt výstavby třetího a čtvrtého bloku. Poté by měl zveřejnit pořadí uchazečů a jednat s nimi dále o jejich nabídkách. Smlouvu s vítěznou společností by chtěl ČEZ uzavřít do konce roku 2014. Dostavba Temelína by měla skončit nejpozději v roce 2025.

CO ČEKÁ ENERGETIKU V ROCE 2013?

Evropská komise schválila plán Česka přidělovat po určité přechodné období **povolenky na vypouštění emisí** skleníkových plynů zdarma v rámci modernizace české energetiky. Poskytnutí prostředků v objemu 1,878 miliardy eur je podle Bruselu v souladu s unijními pravidly pro státní pomoc.

Za elektřinu letos platíme průměrně o 2,4 % víc, za plyn o 4,13 %. Složky jednotlivých **regulovaných cen** u elektřiny (distribuce, přenos) stagnují, ale příspěvek na OZE vzrostl z 11,6 na 15,8 %. Na jednu MWh zákazníci připlácejí 583 Kč, což je o téměř 40 % víc než v roce 2012. Bez státní dotace by to bylo dokonce 619 Kč.

U plynu činí regulované složky jen 19 % celkové ceny. Cena za přepravu plynu je nižší o 16,8 %, zatímco cena za distribuci roste o 4,32 %.

Jedním z posledních hitů v elektroenergetice jsou tzv. **smart grid – chytré sítě**, smart metering – chytré měření a elektromobilita. Chytré měřiče požaduje EU minimálně do 80 % domácností, ale ukazuje se, že v ČR pro to nejsou vhodné podmínky. Podle MPO by to stálo 33 miliard korun, což by zaplatili zákazníci a přineslo by jim to jen málo. Máme totiž tradiční a velmi rozšířený systém HDO – hromadného dálkového ovládání. Je samozřejmě pochopitelné, že všichni dodavatelé „smart" zařízení a také ti, kdo pro ně vyvíjejí software, by si zavádění přáli.

Evropa – obchod s elektřinou

Vysvětlivka: Obchodním saldem se myslí rozdíl mezi dovozem a vývozem elektrické energie. Obchodní saldo dané země je vztaženo k její roční spotřebě elektřiny. Země, u nichž ukazatel vychází se záporným znaménkem, jsou čistými dovozci elektřiny. Naopak kladných hodnot dosahují čistí vývozci. Všechny výpočty byly provedeny na základě dat vyjadřujících množství energie, nikoliv peněžní hodnotu.

V roce 2013 budou pokračovat problémy s **přetoky elektřiny** v naší přenosové soustavě. Je to důsledek prudkého růstu silně kolísavé produkce sluneční a větrné energie v Německu. Na obranu proti přetokům používá řada evropských zemí tzv. transformátory s regulací fáze, nyní je staví i Polsko na hranici s Německem. ČEPS o tom uvažuje, i když je to velmi drahý způsob, který by se promítl do ceny za přenos.

V plynárenství se významná událost odehrála hned na začátku roku 2013. Došlo ke **zprovoznění plynovodu Gazela** s délkou 166 kilometrů, který napojuje ČR na zemní plyn z nových ruských zdrojů dopravovaný do Evropy plynovodem Nord Stream. Gazela spojuje plynovody Opal na severu Německa a Megal na jihu a s českou přepravní soustavou je propojena na čtyřech místech. Pravděpodobně bude hlavní trasou, kudy se do ČR bude dopravovat v budoucnu plyn. Ten může novým plynovodem proudit také v opačném směru.

V roce 2013 se v plynárenství uskuteční také opravdu velký obchod. V rámci své restrukturalizace a konsolidace prodává společnost RWE provozovatele plynovodů v ČR, **společnost Net4Gas**. Hodnota transakce se odhaduje na 1,4 až dvě miliardy eur (až 51 miliard Kč). O společnost má zájem řada významných firem. V souvislosti se změnou spoluvlastníka slovenského plynárenského podniku SPP je ve hře i možnost znovupropojení jak slovenského, tak českého tranzitního plynovodu, tedy jakýsi „návrat" do federálních časů. ■

Text: Milena Geussová
Foto: Thinkstock

Autorka je šéfredaktorkou magazínu PRO-ENERGY.

Dana Drábová:

Doba levné energie dříve či později skončí

Na světě není moc těch, kteří svým podpisem spustili provoz jaderné elektrárny. Dana Drábová k nim patří. Má u nás na starosti vše kolem jaderné energetiky, už čtrnáct let je předsedkyní Státního úřadu pro jadernou bezpečnost. Přemluvit ji k osobnímu rozhovoru není vzhledem k jejímu pracovnímu vytížení jednoduché. Nám se to podařilo, a tak vzniklo toto exkluzivní interview o současném stavu a perspektivách evropské a české energetiky, dostavbě Temelína i přínosu malých a středních podniků.

Již před několika lety jste prohlásila, že za prezentaci poctivého energetického scénáře byste mohla být obviněna z šíření poplašné zprávy. To je situace tak alarmující?

Je velmi vážná. Svět je sice obtížně předvídatelný, ale jedno je zjevné: doba levné energie dříve či později skončí. Žádný zdroj, který dokážeme rozumně využívat, není ani levný, ani čistý, ani ho není dost. Levná fosilní paliva jsme téměř vyčerpali a jiné druhy energie, pokud chceme udržet dosavadní energetickou spotřebu, která přes vynakládané úsilí neklesá, budou ze své podstaty dražší. A přes veškerá optimistická prohlášení nevíme, čím bychom mohli nahradit ropu.

Jak by podle vás měl vypadat ideální energetický mix? Který zdroj by bylo racionální preferovat?

Ideální mix zatím neexistuje. Hledáme jen nejlepší ze špatných řešení a ke každé příležitosti bychom měli přistupovat pragmaticky, nikoli ideologicky. Každý zdroj s sebou nese výhody, ale i náklady a rizika. Žádný bychom neměli zavrhovat bezdůvodně a do žádného vkládat přehnaná očekávání. Je třeba zkombinovat přednosti a nevýhody těch zdrojů, pro něž máme podmínky.

Je Česká republika připravena na energetickou krizi?

Nikdy se na ni nepřipravíte stoprocentně. Můžete vést krok za krokem k větší soběstačnosti domácnosti a komunity, ale průmysl tak silně industriální země, jako je Česká republika, dokážete připravit jen do určité míry.

Některé evropské země se částečně deindustrializovaly, posílily sektor služeb, takže na ně silněji dolehla finanční a ekonomická krize. Riziko nedostatku energií však snížily. Dovedete si podobný vývoj představit v případě ČR?

To je otázka pro strategy a politiky, ale osobně si takový scénář představit nedovedu. ČR je tradičně průmyslovou zemí a základem její prosperity je výroba.

TVRDÝ BOJ O SUROVINY A ENERGII TEPRVE ZAČAL

Pak nám ale nezbývá nic jiného, než hledat nová technologická řešení a úspory energií. Uvažujeme a jednáme s ohledem na tato specifika?
Obávám se černého scénáře. ČR, podobně jako většina vyspělých evropských zemí, nedokáže začít včas a jediné, co nás přiměje k masivnějším investicím do inovací a úspor, bude čím dál dražší energie a její nedostatek, který bohatá Evropa zatím nepociťuje. Určitou nadějí je energeticky náročný vojenský sektor, který do výzkumu a vývoje investoval a investuje vždy nejvíc. Široká veřejnost vyspělých zemí se sice pohoršuje nad rostoucími cenami ropy a benzinu, ale jejich spotřeba stále roste.

Účinným řešením by mohly být energeticky méně náročné výrobky s delší životností. Někteří výrobci však kalkulují s poruchovostí produktů krátce po uplynutí záruční doby a rostoucími požadavky spotřebitelského trhu. To se jim vyplatí?
Zatím ano. Energetické inovace jsou pro ně stále ještě nákladnější než elektrická energie při současných cenách fosilních paliv.

> Ideální mix neexistuje. Hledáme jen nejlepší ze špatných řešení.

BRUSEL DISKREDITUJE DOBROU MYŠLENKU NEUVÁŽENÝMI KROKY

Racionalita v energetické spotřebě se sice zatím příliš neprojevuje u obyvatel, ale promítá se do chování většiny podniků. EU však zatím nemá vlastní energetickou koncepci. To se její členové nedokáží shodnout na tak důležité věci?
Myslím, že by to Evropská unie dokázala, kdyby využila výhod své různorodosti a přestala na všechny aplikovat univerzální recept. Měla by hledat způsoby, jak mohou regiony využít svých silných stránek a navzájem si pomáhat. Zatím však spolupráce v energetické oblasti nefunguje tak, jak by bylo třeba.

Češi někdy rádi viní z vlastních problémů a chyb Brusel. Není to podobný případ?
Není. Jsem velká Evropanka a Evropskou unii považuji za dobrý projekt, ale neztotožňuji ji s Bruselem. Stále víc mě traumatizuje, jak se úředníci Evropské komise snaží udržet si co největší manévrovací prostor pro svá rozhodnutí, a v důsledku tak myšlence sjednocené Evropy škodí. Požadavek, aby každý stát pokrýval v určité fázi svou spotřebu energie z dvaceti procent obnovitelnými zdroji, nepovažuji za prospěšný. Některé země jako například Švédsko, jehož potřeby elektrické energie pokrývají z padesáti procent vodní elektrárny, ho s přehledem plní, jiné by však takové opatření uvrhlo do zbytečných ekonomických problémů. Cílem evropské energetické strategie by neměly být restrikce, ale zkvalitnění distribučních a přenosových toků elektrické energie mezi jednotlivými zeměmi, tak aby celoevropský systém zrobustněl. V Evropě nejde u elektřiny ani tak o nedostatek zdrojů, protože si ji mohou země vyrobit na vlastním území, ale o přenos tam, kde je momentálně nejvíc zapotřebí.

Foto: Marek Jeníšek

Ing. Dana Drábová, Ph.D.
Vystudovala Fakultu jadernou a fyzikálně inženýrskou ČVUT, obor dozimetrie a aplikace ionizujícího záření. V roce 2002 dokončila doktorské studium v oboru jaderné inženýrství. Od listopadu 1999 je předsedkyní Státního úřadu pro jadernou bezpečnost. V letech 2006–2009 předsedala Asociaci západoevropských jaderných dozorů (WENRA). Od roku 2010 (ve svém čtvrtém volebním období) působí jako místostarostka Pyšel, kde bydlí. Miluje procházky se svým psem posázavskou přírodou.

Občasné přetížení naší přenosové soustavy pociťujeme již nyní během distribuce proudu z větrných elektráren u Baltu do Bavorska a Severního Porýní-Vestfálska. V jakém stavu jsou naše distribuční sítě?
Naše soustava patřila do jiného ekonomického systému a nebyla na takové zatížení z Německa dimenzována. Předávací kapacity na hranicích s Německem a Rakouskem proto neodpovídají současným potřebám a vyžádají si značné dlouhodobé investice.

Zaskočil vás klíčový strategický obrat v Německu?
Ani ne, nešlo o skokovou změnu. Německo se na „energiewende", energetický obrat, připravovalo již dlouho před rokem 2011. Fukušima byla jen posledním impulzem.

Podle týdeníku Spiegel však není konverze dost promyšlená, firmy si stěžují na nedostatek investičních pobídek na vytvoření nových infrastruktur a zejména chybí sítě, které by dopravily větrnou elektřinu ze severu na průmyslovější jih. Není pro Německo energetická revoluce příliš tvrdým oříškem?
Někteří němečtí politici možná podlehli iluzi, že si na sebe grandiózní konverze vydělá sama. Nyní se dostavují problémy. Ale pokud se někomu může taková transformace podařit, pak je to Německo.

ČEŠI JSOU K JÁDRU TOLERANTNÍ

Většina Čechů jádro respektuje a důvěřuje názorům odborné veřejnosti. Naopak kritičtí jsou k establishmentu a obávají se vlivu klientelistických kruhů na „atomovou politiku". Co by mělo být politickým rozhodnutím a do čeho by politici zasahovat neměli?
Technické a bezpečnostní aspekty by měly zůstat v kompetenci odborníků. Zda stavět, s kým, za jakých podmínek a za kolik, řeší politici. A vliv lobbistů a klientelistické vazby provázejí každou velkou investici, to nikdy úplně nevymýtíte. Vidíme to kolem sebe. Můžete je pouze omezit. Ale naše vláda je ve výhodě.

Protože se výsledky rozhodování o Temelínu nacházejí za horizontem jejich politické kariéry?
Možná také, ale ať vláda rozhodne o třetím a čtvrtém bloku jakkoli, technicky a bezpečnostně se rozhodne správně. Jde však o obrovskou investici s dlouhou dobou návratnosti a zisk poplyne druhé a třetí generaci. Dokážete-li jadernou elektrárnu postavit kvalitně a včas a dobře ji provozujete, vrací se vám počáteční investice dvacet až pětadvacet let. Pak se stane na dalších aspoň třicet let tiskárnou na peníze, protože vyžaduje velmi nízké provozní a palivové náklady. Například Rakušané neradi přiznávají, že Dukovany jsou nyní slepicí snášející zlatá vejce.

Ale česká ekonomika zpomaluje, nejsou tedy další temelínské bloky nad naše síly?
V současné době je to na hraně. Jde o obrovskou odvážnou investici, ale nemáme příliš na vybranou. Posílením jádra přispějeme k různorodosti energetického mixu. V obnovitelných zdrojích

(OZE) si vzhledem k našim omezeným možnostem nemůžeme moc vybírat, v primárních zdrojích jsme schopni se dostat maximálně na dvacet procent. Největší potenciál má u nás biomasa, ale její preference může negativně ovlivnit potravinovou bezpečnost a životní prostředí.

Vláda prezentuje dostavbu Temelína jako tzv. protikrizové opatření. Není tento argument při odhadovaných nákladech 300 miliard, sedmi letech výstavby a avizovaném zhruba 30procentním podílu českých firem na realizaci projektu málo přesvědčivý?
Podle mého názoru může být podíl i mírně vyšší, ale nejspíš nepřesáhne 50 procent. Tuto problematiku je třeba dobře smluvně ošetřit. Každý rozumný dodavatel však rád využije lokálních zdrojů, aby stavbu zlevnil.

> Stále víc mě traumatizuje, jak se úředníci Evropské komise snaží udržet si co největší manévrovací prostor pro svá rozhodnutí, a v důsledku tak myšlence sjednocené Evropy škodí.

A co cena elektřiny?
Produkovali bychom ji za předvídatelnou cenu, která sice nebude nízká, ale zato stabilní.

Opatrně se hovoří o garantovaných cenách, ale po zkušenostech s neuváženými státními intervencemi na podporu solárního byznysu nemá tento nástroj mnoho příznivců.
To je ošemetná věc. V důsledku zavedení systému dotací a garantovaných cen nikdo v Evropě nic jiného než obnovitelné zdroje nestaví, protože se to nevyplatí. Například cena silové elektřiny na německé burze je vlivem OZE velmi nízká. Proto chtějí dodavatelé ostatních zdrojů znovu zavést stejná pravidla pro všechny. Problém by mohl řešit model contract for difference, který zatím platí jen ve Velké Británii. Stát garantuje výkupní cenu elektrické energie a dorovnává rozdíl, jestliže je na burze nižší. V opačném případě plyne rozdíl do státní pokladny. Takový přístup považuji za racionální a strategicky domyšlený, protože nízké ceny elektřiny nebudou mít podle mě dlouhého trvání. U nás se o tom diskutuje, ale ministerstvo financí není zatím vůči této variantě vstřícné.

Hladký průběh projektu by mohlo ještě zkomplikovat neplánované zpoždění při jeho realizaci. Ukazuje se, že ani MIR 1200 ani Westinghouse či Areva nebudou s to dokončit referenční bloky v zahraničí podle dohody. Jak se můžeme riziku zpoždění bránit?
Riziku se můžeme bránit jedině výraznou smluvní pokutou a případnými arbitrážemi. V současné době je to jediné akceptovatelné řešení. Vyšší náklady za zpoždění Olkiluota nese podle smlouvy Areva, ale mezi Francouzi a Finy se rozhořel ostrý spor o to, jak budou Finům kompenzovat provozní ztráty.

S rozvojem atomové energetiky vyvstává citlivá otázka jaderných úložišť. V jakém časovém horizontu bychom mohli začít využívat technologie na zpracování jaderného odpadu?
To není technická a inženýrská, ale ekonomická otázka. Podobné technologie jsou známy a některé země jich využívají. Cena čerstvého uranu pro šest bloků je však zatím tak nízká, že přepracovávat vyhořelé palivo se nevyplatí. Přepracování však nikdy problém úložiště úplně nevyřeší. Neexistuje stoprocentně účinná technologie, tedy ani stoprocentní recyklace. V jaderném odpadu vždy zůstanou nějaké nebezpečné látky, ale při efektivním technologickém zpracování jich bude méně.

ENERGETIKA: PERSPEKTIVA DOBRÉHO ZAMĚSTNÁNÍ

Našli bychom pro dostavbu Temelína dost kvalitně technicky vzdělaných pracovníků?

> Rakušané neradi přiznávají, že Dukovany jsou nyní slepicí snášející zlatá vejce.

Ocitáme se na hraně. Temelín je pestrý high-tech projekt, který může inspirovat jako perspektivní pracovní příležitost pro absolventy různých technických oborů. Vidíte to na ICT technologiích, jež přilákaly spoustu lidí, protože v nich vidí budoucnost i pro sebe. Rozvoj systému ICT vzdělávání je pak přirozeným průvodním jevem, o který si řekl trh.

Jaderná energetika je v prvé řadě energetika, která potřebuje celé spektrum inženýrských oborů: chemiky, stavaře, elektrikáře apod. Jaderní inženýři představují menší část personálu a zatím jich máme dost.

Měli bychom na zvýšený zájem o technické obory pedagogickou kapacitu?
Zatím ano, ale za pět či deset let bychom museli začínat od nuly. V resuscitaci učňovského a středního technického školství jsou velmi aktivní Svaz průmyslu a dopravy, Unie zaměstnavatelů a hlavně samy podniky. Dobře připravené regionální malé a střední podniky budou mít na Temelínu řadu příležitostí nejen při výstavbě, ale dlouhodobě v oblasti údržby a modernizací objektu. A pro stát jsou tyto firmy největší nadějí a zárukou ekonomické prosperity do budoucna.

S tím souvisí i jedna z podmínek tendru, aby know-how na provoz třetího a čtvrtého reaktoru zůstalo, podobně jako u Dukovan a temelínské jedničky a dvojky, v ČR. Jsou na to Američané a Rusové ochotni přistoupit?
Poptávka zahrnuje také transfer know-how. Sebevětší firmy mohou časem zaniknout nebo se transformovat a my musíme být schopni se šedesát let o elektrárnu starat.

Za rozhovor děkuje Věra Vortelová
Foto: Marek Jenšík a Thinkstock

Josef Jeleček:

POKUD BUDE TRVAT ZÁJEM O ÚSPORY, VIDÍME BUDOUCNOST OPTIMISTICKY

NA ZAČÁTKU BYL PROJEKT MALÉ DOMÁCÍ TEPLÁRNY SE SPALOVACÍM MOTOREM, JENŽ POHÁNĚL ZEMNÍ PLYN. PSAL SE ROK 1991. DNES SE TEDOM ZABÝVÁ VÝROBOU KOGENERAČNÍCH JEDNOTEK, COŽ JSOU ZAŘÍZENÍ PRO VYSOCE EFEKTIVNÍ VÝROBU ELEKTŘINY A TEPLA. A SLAVÍ ÚSPĚCHY. O VZESTUPECH A PÁDECH FIRMY JSME HOVOŘILI S JEJÍM ZAKLADATELEM A GENERÁLNÍM ŘEDITELEM JOSEFEM JELEČKEM.

Ing. Josef Jeleček,
generální ředitel společnosti TEDOM

Exportujete do čtyřiceti zemí světa. Zaměřujete se především na Evropu, hlavně na Německo, Polsko či Itálii. Velké zakázky však realizujete i v Rusku nebo v Austrálii. Z jakého úspěchu jste měli v poslední době největší radost?

Na export směřuje téměř polovina celkové produkce, je to tedy významná položka, která zcela jistě poroste i nadále. Obecně se nám v zahraničí daří a radost máme z každého exportovaného stroje. Začínáme rozjíždět i velmi vzdálené regiony. Před dvěma lety jsme koupili australskou firmu GridX, která měla dlouhodobý kontrakt na dodávku elektřiny, tepla a chladu pro australskou leteckou společnost Qantas. Tato společnost mimochodem patří k nejstarším leteckým společnostem na světě. Podle smlouvy jsme vybudovali energetické centrum v oblasti letiště v Sydney, vybavili jsme jej kogeneračními jednotkami a chladicím zařízením a od letošního roku centrum provozujeme.

Jsou však i země, do nichž jsme dříve exportovali, a teď naši partneři v nich nejsou aktivní. Mluvím například o Indii, kam jsme vyvezli několik jednotek už před sedmi lety. Mezi významné milníky však nepatří jen ty světové. Velice si ceníme například dodávky projektu kogenerační teplárny ve slovenském Svitu formou „na klíč“, dodávky dvou desítek velkých kogeneračních jednotek pro energetické využití důlního plynu ve společnosti Green Gas DPB či dlouhodobé smlouvy na dodávky kogeneračních jednotek společnosti ČEZ Energo.

Zůstaňme ještě u vývozu, který není snadné profinancovat. Jaké cesty se vám osvědčily při financování vašich záměrů?

U velkých vývozních obchodů je velmi důležitá kombinace samotného financování výroby a zajištění obchodu. K tomu často využíváme exportního financování Komerční banky. S pomocí bankovních záruk a dokumentárních akreditivů se snižuje riziko plynoucí ze složitých obchodních případů. Dlouhodobá spolupráce s bankou pomáhá naší společnosti také v dalších oblastech. Investiční a provozní úvěry i odkup pohledávek nám umožňují zajistit efektivní financování, takže se můžeme plně soustředit na vlastní činnost.

Ohrozila hospodářská recese vaše exportní snahy?

Bohužel ano. Téměř se zastavil odbyt v Rusku a v zemích bývalého Sovětského svazu. Teď se jej snažíme oživit. Naštěstí jsme se ještě v dobách hospodářského růstu rozhodli pro poměrně hlubokou restrukturalizaci, která se časově potkala s hospodářskou krizí.

Razantně jsme přizpůsobili náklady poklesu tržeb a vše jsme nakonec přežili se slušným ziskem.

A krizové období z hlediska domácího trhu?

To se nás dotklo také. Těžký byl především začátek desetiletí, kdy jsme se intenzivně zabývali osudem závodu na výrobu autobusů v Třebíči. Ten tvrdě zasáhla odbytová krize. Nakonec jsme se rozhodli tuto výrobu ukončit. Výrobní prostory v Třebíči však poměrně rychle zaplnily kogenerační jednotky. Zájem o ně naštěstí roste.

Připravujete nějaké novinky, které vám třeba pomohou v další expanzi?

To je naše strategie. Vždy se snažíme být před konkurencí krok napřed a určovat směr. V oblasti kogeneračních jednotek jsme připravili dva nové stroje se švýcarskými motory Liebherr. Kromě toho zahajujeme výrobu zcela nového produktu – tepelného čerpadla, pracovně označeného zkratkou GHP. Jedná se o zařízení na kombinovanou výrobu tepla i chladu, které je poháněno plynovým spalovacím motorem. Jde fakticky o kogeneraci bez výroby elektřiny. Toto zařízení nepotřebuje žádná povolení pro připojení k síti a funguje ekonomicky bez jakékoli podpory. Myšlenku na jeho vývoj mi vnukli naši australští klienti, kteří při prezentaci kogeneračních jednotek prohlásili: „Tepla máme celý rok dost, dejte nám něco na efektivní výrobu chladu." Plníme jejich přání.

Když jste zmínil motory: V historii vaší firmy bylo jedno zlomové období, které se týkalo této oblasti a které vás významně posunulo kupředu. Můžete se o něm zmínit?

Už od poloviny devadesátých let jsme do střední řady našich kogeneračních jednotek nakupovali motory LIAZ. Dokonce jsme spolupracovali na vývoji jejich plynové verze. Po roce 2000 se však jablonecká motorárna dostala do potíží a podnik byl nabízen k prodeji v dražbě. Nám tehdy reálně hrozilo, že přijdeme o zásadního dodavatele, přičemž na trhu tehdy neexistovala ekvivalentní náhrada motoru za rozumnou cenu. Proto jsme se rozhodli umírající podnik koupit a výrobu motorů zachovat. Už deset let tedy máme k dispozici vlastní motor, což nás mezi výrobci kogeneračních jednotek posunulo na jinou úroveň. Většina z konkurentů totiž všechny motory nakupuje, vlastní motory vyrábí pouze několik firem.

Na jakých projektech pracujete v současnosti?

V oblasti menších výkonů (do 200 kWel) se snažíme rozvíjet systém BOOM (Built, Own, Operate, Maintain), což česky znamená postav, vlastni, provozuj a udržuj v provozu. Technologii kogenerace postavíme, ta po celou dobu smlouvy (obvykle deset a více let) zůstane v našem vlastnictví a zákazník bude od nás odebírat pouze levnější teplo, případně elektřinu. Tato nabídka může být zajímavá především pro ty, kteří momentálně nemají dostatek prostředků pro pořízení vlastní jednotky, ale zároveň je trápí rostoucí ceny energie. To mohou být třeba školy, ale i jiné instituce. Nadále se hodláme čím dál více soustředit na kogeneraci či chlazení jako ucelenou technologii, šetřící peníze a životní prostředí. Snažíme se tuto technologii skloubit s dálkovým monitoringem provozu tak, aby potenciální klient – a to ať už přímo zákazník nebo odběratel našich služeb – měl co nejméně starostí s poměrně náročnou technologií. Velmi dobře fungující vlastní kogenerační jednotka se pak stává „pouze" nezbytným prvkem celého systému.

Pokles ceny zemního plynu na světových trzích, především v Americe, pro vás musel být dobrou zprávou. Jak se díváte na budoucnost firmy?

Náš program je založen na úspoře energie. Pokud tedy bude trvat zájem o úspory, vidíme budoucnost optimisticky. Rozdíl mezi cenou plynu a elektřiny je pro nás totiž zásadní. V Evropě je naše ekonomická činnost spojená s podporou kogenerace, která je ve většině zemí nutná kvůli extrémní podpoře obnovitelných zdrojů. Naopak ve většině neevropských zemí, kde není trh s elektřinou tolik deformovaný, je kogenerace ekonomicky výhodná i bez podpory. Navíc náš nový výrobek – jednotka GHP – elektřinu nevyrábí a primární energii šetří ještě více než kogenerace. Z toho tedy plyne, že budoucnosti se nebojíme. ■

Za rozhovor děkuje Veronika Nováčková
Foto: Archiv Tedom

TEDOM a.s.

Ryze česká firma zaměřená na inovace. Zaměřuje se na efektivní a ekologické využití energetických zdrojů. Zabývá se především výrobou zařízení pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla stejně jako provozem technologií pro využití obnovitelných zdrojů energie. V těchto oblastech patří mezi přední výrobce a exportéry.

Po třech letech od založení podnik uvedl do provozu výtopny v několika českých městech, a jeho další oblastí podnikání se tak stalo teplárenství. Od roku 2001 nabízí i jednotky, které pro provoz využívají obnovitelné zdroje energie – bioplyn ze zemědělství, z čistíren odpadních vod a ze skládek komunálního odpadu. Podnik sám se postupně stal největším výrobcem elektřiny ze skládkového plynu v České republice.

V roce 2010 začal spolupracovat se skupinou ČEZ a vložil do ní své teplárenské provozy. Jeho cílem je rozvoj takové energetické technologie, která přinese úspory primárních zdrojů a zároveň se pozitivně odrazí na ochraně životního prostředí.

Miroslava Klimentová, bankovní poradce pro korporátní klientelu, Komerční banka, region Brno

Společnost TEDOM je klientem naší banky od roku 1991. Za tu dobu si vybudovala stabilní pozici na českém i světovém trhu. Včas nastartovanou restrukturalizací se dokázala vyrovnat s poklesem odbytu v období finanční krize i s uzavřením závodu na výrobu autobusů. TEDOM je moderní a dynamická společnost, která neustále inovuje své výrobky a hledá možnosti dalšího rozvoje. Jsme velmi rádi, že našimi finančními službami můžeme podporovat další rozvoj firmy a její obchodní aktivity.

Právě teď si kupte elektřinu na příští rok! Na burze je nejlevnější za posledních pět let

Nekonečná recese nás všechny naučila počítat každou korunu, tu za energie nevyjímaje. Snažíme se omezovat jejich spotřebu a využívat je efektivněji. Počínaje úspornými žárovkami a alternativními zdroji konče. Víme však, že daleko podstatněji můžeme ovlivnit už jejich cenu od dodavatele?

HRAJTE NA BURZE

Martin Šimánko, který má na starosti klientelu malých a středních firem v akciové společnosti E.ON Energie, mi vysvětlil, že podnikatelé nemusejí být otroky ceníkových cen: „V rámci tzv. ceníkových služeb má zákazník garantováno, že mu po dobu platné smlouvy fakturujeme dodanou energii podle předem daných ceníků. Pro jednotlivé domácnosti je to v podstatě jediná možnost. Větší zákazníci, jako jsou právě firmy, mají však šanci do celého procesu tvorby cen aktivně vstoupit a o ceně s námi vyjednávat."

Jak to probíhá v praxi? Nejprve vaši firmu nechají na základě dostupných informací o charakteru spotřeby, případně podle historických dat, ocenit na energetické burze. Výsledkem je cena, o níž můžete dále jednat. „Podnikatel si sám vybere okamžik, kdy by chtěl naším prostřednictvím energie na burze nakoupit, nebo to nechá na našem doporučení. Například elektřina je poměrně nová komodita a na Pražské energetické burze se obchoduje teprve necelých šest let. Za tu dobu je nyní nejpříznivější situace pro její nákup, ceny jsou historicky nejnižší. Doporučil bych všem podnikatelům právě teď zvážit případný nákup energií na rok 2014, případně i na rok 2015. Minimálně nás oslovte a my vám zpracujeme nabídku, za zkoušku nic nedáte," dodává zástupce E.ON Energie.

DOBRÝ PARTNER DÁVÁ VÍC NEŽ ENERGII

V E.ONu si velmi dobře uvědomují, že cena není to jediné, co rozhoduje. Vědí, že jejich klienti se vzhledem k turbulentním tržním podmínkám nacházejí v nelehké situaci, a tak se jim snaží svými produkty a službami vyjít maximálně vstříc. Výsledkem je nanejvýš individuální přístup jejich obchodních zástupců. „Nezaskočí nás ani velmi nestandardní požadavky, své firemní klienty se snažíme co nejdetailněji poznat, jezdíme za nimi pravidelně do terénu. Může se stát, že žádný z našich produktů pro ně není vhodný, v tom případě navrhneme ve spolupráci s nimi jiné řešení a kontrakt ušijeme přímo na míru. Naši obchodní zástupci jsou jim pak po celou dobu trvání obchodního vztahu k dispozici," dodává Martin Šimánko s tím, že cílem je maximální efektivnost a snížení náročnosti dodávky elektřiny nebo plynu na minimum.

Laik by si mohl říct, proč by měl E.ON podporovat šetření energií, když v jeho zájmu je co nejvíce prodat? „Uvažujeme z dlouhodobého hlediska a také v rámci společenské odpovědnosti," odpověděl mi Martin Šimánko. „V nabídce našich služeb najdete proto řadu možností, jak zrevidovat energetickou efektivitu svého provozu a následně jej pak upravit a optimalizovat."

Vedle optimalizace distribučních sazeb nebo provozování energetického zařízení je jednou z takových služeb návrh a realizace výměny starého osvětlení za nové, efektivní. „To zatím nejvíce využívají obce, ale zajímavé by to mohlo být pro spoustu firem. Jsme schopni dodat vše na klíč včetně propočtu finanční návratnosti," upřesňuje zástupce společnosti E.ON.

Spíše pro větší firmy a klienty, kteří mají více odběrných míst, je určena služba centrálního servisního dispečinku. V tomto případě přebírá E.ON veškerou starost o váš provoz z hlediska toku energií. Znamená to, že provádí prohlídky a revize, zajišťuje kompletní dálkový monitoring a řízení spotřeby energií, topení, chlazení, osvětlení apod. To vše opět s ohledem na celkovou

Ekologický Oscar

E.ON ENERGY GLOBE AWARD ČR

Společnost E.ON v České republice pořádá od roku 2008 soutěž energeticky úsporných projektů pod názvem E.ON Energy Globe Award ČR. Přihlásit se do ní zdarma se svým projektem může každý, ať už se jedná o jednotlivce, společnosti či instituce. Cílem soutěže je především vytvářet celospolečenské povědomí o problematice hospodárného využívání energií a ochraně klimatu a podpořit aktivní přístup v této oblasti. Slavnostní vyhlášení vítězů soutěže, které se koná vždy na podzim, je přenášeno Českou televizí. Do letošního, již pátého ročníku můžete poslat přihlášku do 17. května 2013. Více informací: *www.energyglobe.cz*

Koncern E.ON

Koncern E.ON je celosvětově jedním z největších soukromých dodavatelů elektřiny a plynu. Ve více než třiceti zemích světa má 30 milionů zákazníků. Během desetiletého působení skupiny E.ON Czech na trhu v České republice si vybudoval silnou pozici mezi tradičními dodavateli energií. Kromě distribuce a dodávky elektrické energie a plynu, které tvoří jádro jeho činnosti, se zabývá i výrobou elektrické energie z obnovitelných zdrojů ve vlastních výrobních kapacitách.

Elektřinou zásobuje 1,2 milionu českých zákazníků především v jižních Čechách a na jižní Moravě. Jeho tržní podíl v České republice dosahuje téměř dvaceti procent. Zemní plyn v současné době dodává už 150 tisícům zákazníků po celé České republice.

Akciová společnost E.ON Energie v rámci koncernu zodpovídá za obchodování s elektřinou a plynem a je partnerem pro všechny zákazníky. V segmentu podnikatelů a firem se jedná přibližně o 200 tisíc klientů.

energetickou náročnost a s tím, že může připravit energetickou studii či audit a poté navrhnout a realizovat úsporná opatření.

E.ON DODÁVÁ EKOENERGII

Pokud patříte k zákazníkům, kteří přistupují aktivně k ochraně životního prostředí, můžete využít produkty postavené na odběru elektřiny vyrobené z obnovitelných zdrojů a sami určit, jaké procento z vašeho odběru by měla ekologicky vyrobená elektřina zaujímat. I to budou v E.ONu respektovat.

„Angažujeme se také v oblasti ekologické dopravy, respektive alternativních pohonů vozidel. Ve spolupráci s našimi partnery se snažíme propagovat elektřinu a CNG (stlačený zemní plyn) jako alternativu ke konvenčním pohonným látkám, jakými jsou benzin a nafta. Například s jedním z našich partnerů, společností Mercedes-Benz, jsme předali do užívání vozy smart fortwo electric drive pražské záchranné službě nebo Zoologické zahradě hl. m. Prahy. Po celé České republice přispíváme k budování sítě dobíjecích stanic pro elektromobily. Provozujeme pět plnicích stanic pro CNG vozy s nepřetržitým provozem a další nejméně tři jsou v plánu na příští rok."

E.ON je velkým propagátorem CNG a dá se říci, že i hlavním lídrem této myšlenky. V jižních Čechách jezdí na CNG městské autobusy – v Táboře a Českém Krumlově. Podniky provozují například vysokozdvižné vozíky na stlačený zemní plyn, neboť v uzavřených halách neohrožují pracovníky žádnými výfukovými plyny. A v současné době připravuje Škoda Mladá Boleslav výrobu osobního vozu Octavia, který bude jezdit právě na CNG. ■

Text: Jana Jenšíková
Foto: Archiv E.ON Energie

Zpráva pro dodavatele energií: U klientů nerozhoduje jen cena a značka

Pořekadlo „nejsme tak bohatí, abychom si mohli dovolit levné věci“ platí i u energií. Již podruhé zjišťovala společnost EPSI Research CE v České republice spokojenost a loajalitu koncových zákazníků v sektoru energií. Navázala tak na obdobná měření realizovaná v řadě evropských zemí a své premiérové šetření na jaře 2012.

DODAVATELÉ VERSUS KLIENTI

Historicky byli dodavatelé energií orientováni spíše technicky a na produkt, za který klienti platili více či méně regulovanou cenu. Ještě dnes můžeme na různých platformách slyšet, že energie je stejná, jen cena je jiná v závislosti na tom, od koho koupíte. A tak některé energetické společnosti lákají své klienty na nízkou cenu.

Ti to však vidí trochu jinak. Pokud si mohou zvolit svého dodavatele, zvažují spoustu kritérií. Podle výzkumu společnosti EPSI Research jde o velmi složitý proces, při němž klientskou zkušenost vytváří zejména image, způsob komunikace a řízení očekávání, kvalita produktů a služeb a také vnímaná hodnota. Samozřejmě svou roli hraje čas, během něhož jsou zkušenosti pozitivní. A v neposlední řadě i cena.

Měření, která společnost EPSI uskutečnila v loňském roce, ukázala velké a poměrně překvapivé výsledky: Firmy, které mají výraznou image v podobě známé značky či masivní reklamy, ještě nemusí mít klienty, kteří jsou jimi nadšeni, a naopak.

NADSTANDARDNÍ SLUŽBY SE CENÍ

V prvním, pilotním měření, které EPSI Research uskutečnila loni v dubnu, kdy porovnávala pouze největší tři značky z pohledu podílu na trhu, se nejlépe umístily obě pražské energetické firmy, Pražská energetika v oblasti elektřiny a Pražská plynárenská v oblasti dodávek plynu. Reakce na toto zjištění byly různé, od přesvědčení, že to je tím, že lidé v Praze prostě mají víc peněz, až po zpochybnění čísel. Pravdou je, že tyto firmy velmi dobře věděly, že jejich klienti jsou nároční, a své služby dlouhodobě zlepšovaly. Pražská plynárenská měla například jako první již sedmým rokem věrnostní kartu, komplex služeb včetně opravy spotřebičů zdarma anebo slevu pro sociálně slabé a důchodce. Na opačném konci jsme mohli vidět ČEZ či E.ON, které část klientů vnímala jako nepříliš přátelské a nedržící své slovo.

EPSI Research CE,

specialista na benchmark klientské zkušenosti, loajality a spokojenosti, se díky zájmu českých energetických firem v roce 2012 poprvé věnoval měření spokojenosti koncových klientů. EPSI benchmarkuje firmy v řadě odvětví a zemí Evropy, zejména v oblasti služeb.

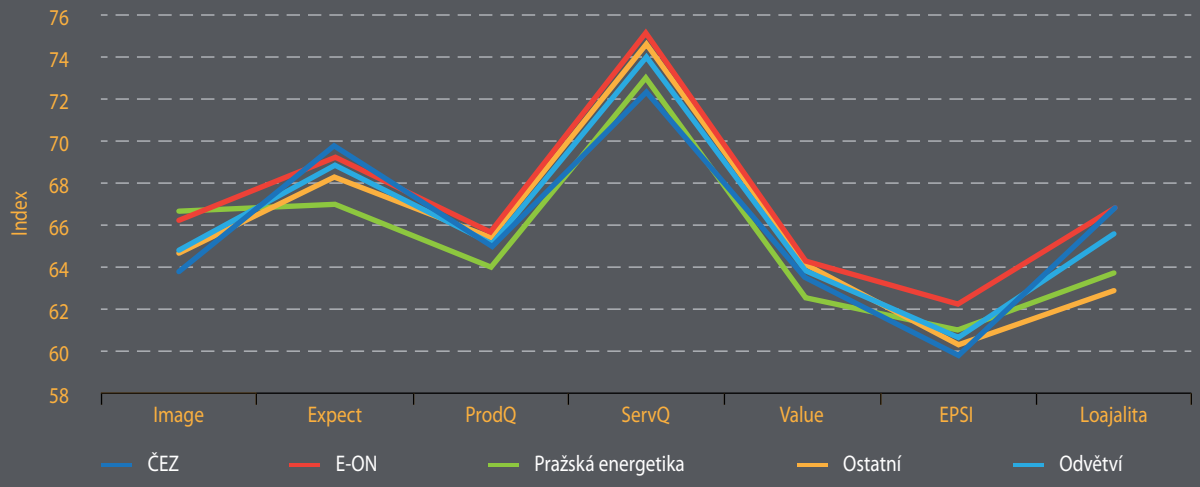
NA PRVNÍ PŘÍČCE E.ON A PRAŽSKÁ PLYNÁRENSKÁ

Druhé měření na podzim 2012 již zahrnovalo také ostatní „hráče“ a přineslo rychlý vývoj a změnu. Pražská plynárenská uhájila svou roli absolutního lídra a obhájila prvenství v odvětví plynárenství. V odvětví elektrárenství se stal nově nejlépe hodnoceným E.ON. Mezi další zajímavé poznatky patří skutečnost, že tzv. low cost či alternativní firmy, které se profilují jako nejlevnější, nemají klienty nejspokojenější, můžeme dokonce říci, že naopak.

Elektřina	Kvalita služeb – podzim 2012
E.ON	75,2
ČEZ	74,8
Pražská energetika	73,1
Ostatní	72,5
Odvětví	74,1

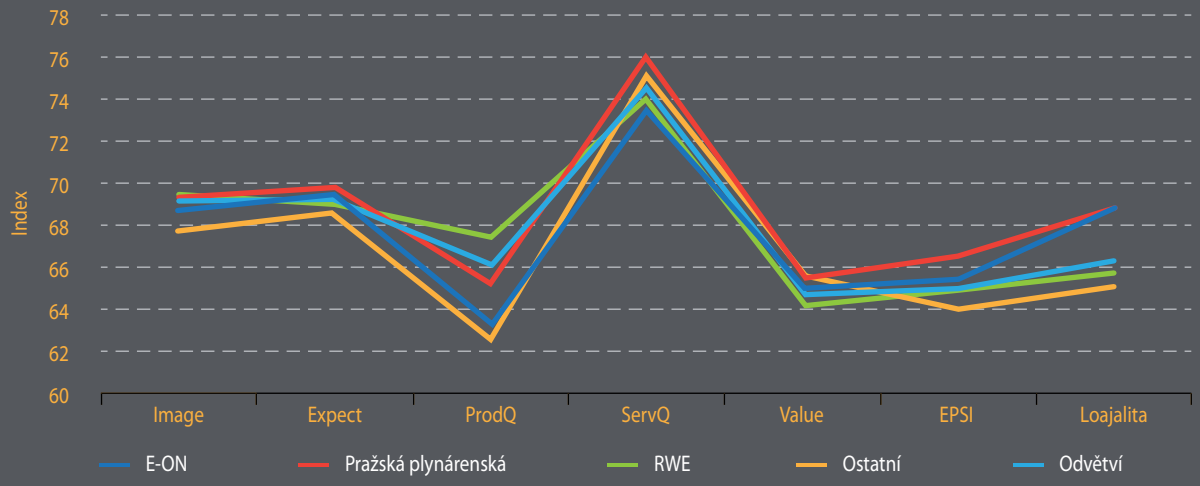
Plyn	Kvalita služeb – podzim 2012
Pražská plynárenská	76,1
RWE	74,2
E.ON	73,5
Ostatní	75,2
Odvětví	74,6

Elektřina podzim 2012 B2C



Spokojenost (EPSI), loajalita a kvalita služeb, n = 1080
Data sbírána CATI metodou ve spolupráci s agenturou pro výzkum trhu. Vzorek je reprezentativní vzorek populace, vyhodnocení standardně dle metodologie EPSI. Chyba se pohybuje od 2,7 do 4,6, síla vysvětlení modelu 0,55– 0,79.

Plyn podzim 2012 B2C



Zdroj: EPSI Research Central Europe
www.epsi-rating.com

STAVEBNÍ VELETRHY BRNO 2013
Brno – Výstaviště
23.–27. 4. 2013
www.stavebniveletrhybrno.cz
www.mobitex.cz
ibf DSB eden 3000
MOBITEX

Central European Exhibition Centre
BVV Veletrhy Brno

Jan Bendík:

UMÍME NABÍDNOUT I VELKÉ INVESTIČNÍ CELKY

Negativní dopady globální krize se nevyhnuly ani energetice, a tak se také velcí hráči začali zajímat o zakázky, které dříve opomíjeli. Nejen ve výrobě a distribuci elektřiny, ale i v teplárenství se dostávají k novým příležitostem obtížně. O vyostřeném konkurenčním boji ví své také inženýrsko-dodavatelská společnost EGEM.

Foto: Marek Jeníšek

Ing. Jan Bendík, výkonný ředitel společnosti EGEM

„Udržet si pozici na současném trhu není snadné, přestože projekty v energetice nepodléhají krátkodobým vlivům v takové míře jako v jiných hospodářských odvětvích. Investoři některé záměry revidují nebo odkládají na neurčito. Zákazníci však mají naše služby ověřeny díky dlouholeté spolupráci a ví, že jsme kvalitním, spolehlivým a ekonomicky stabilním partnerem," říká výkonný ředitel společnosti EGEM Jan Bendík.

Mezi odborníky se název EGEM nyní nejčastěji skloňuje v souvislosti s výstavbou paroplynové elektrárny Počerady. Jedná se o jeden z nejdůležitějších a největších projektů, který doma firma v současné době realizuje pro investora, společnost ČEZ. Konkrétně jde o vyvedení výkonu a instalaci venkovního vedení pro paroplynový zdroj 840 MWe. Podle plánu by měla výstavba skončit v letošním roce, její začátek však spadá do roku 2010.

Dva roky připravovali odborníci ze společnosti EGEM projektovou dokumentaci a budovaly se jednotlivé stavební objekty. Loni na jaře zahájili montážní práce na hlavních technologiích. Za šest měsíců se podařilo provést montáže zapouzdřených vodičů 17,5 kV, generátorových vypínačů, blokových a odbočkových transformátorů, rozvodny GIS a kabelového vedení 400 kV, jež propojuje blokové transformátory s technologií zapouzdřené rozvodny. „Dílo je z našeho pohledu těsně před dokončením, probíhají individuální zkoušky v rámci najíždění celého zdroje. Další fází realizace budou komplexní zkoušky, po nichž by se již měla zařízení, která jsme namontovali, dostat na požadované provozní parametry," upřesňuje stav prací na Počeradech Jan Bendík.

LÉPE, RYCHLEJI A LEVNĚJI

To je klasické zaklínadlo dnešních dnů. Zákazníci jsou stále tvrdší, a tak nutí firmu k maximálním výkonům. Koncem loňského roku zajišťoval EGEM připojení tří nových jednofázových transformátorů v druhé největší přečerpávací elektrárně u nás, v PVE Dalešice. Nové transformátory mají o téměř 30 % menší ztráty a příkon ventilátorů je sedmkrát nižší.

Jako jeden z tradičních dodavatelů společnosti ČEPS se podílí na realizaci rozsáhlého programu obnovy a modernizace vedení 220 a 400 kV. Mezi významné zakázky, na nichž v současnosti pracuje tým specialistů z EGEMu, patří práce na rekonstrukci jedné z největších venkovních rozvoden v přenosové síti ČEPS, rozvodny 400 kV Čechy-Střed poblíž Mochova. Nové zařízení má sloužit k větší spolehlivosti chodu přenosové soustavy a přenosu elektrické energie. Transformovna tak bude připravena na vyšší zkratovou odolnost a bude zařazena mezi rozvodny se systémem dálkového řízení.

Angažmá společnosti EGEM se neomezuje pouze na instalace a modernizace přenosové sítě ČEPS. Nedávno například jeho pracovníci ukončili vývoj a zahájili

výrobu a instalaci nového typu stožáru pro náhradní přenosové trasy. Pro své zákazníky – společnosti ČEZ Distribuce a E.ON ČR – navrhli nové řady stožárů 2 x 110 kV typu Soudek. V TR Řeporyje uvedla firma do provozu nové uspořádání kombinovaného spínače přípojnic, zkonstruované pro rozvodny se třemi hlavními a jednou pomocnou přípojnicí.

V oblasti teplárenství se firmě podařilo získat zakázku na kompletní část elektro, měření a regulace a řídicího systému pro rekonstrukci kotlů s využitím prvků fluidní techniky na kombinované spalování uhelného prachu a biomasy v různých poměrech. Zakázku firma realizuje pro významného investora TST Strakonice. Jedná se o jediný typ kotle tohoto druhu na světě, který právě uvádějí do provozu. Generálním dodavatelem celého díla je česká akciová společnost TENZA.

Na Slovensku pokračuje EGEM v realizaci tří projektů v rámci dostavby jaderné elektrárny Mochovce.

TRUMFY MEZI SILNĚJŠÍMI

„Abychom nestáli jen na jedné noze, poohlížíme se po příležitostech také v zahraničí. Nahrává nám řada faktorů. Profilujeme se jako zavedená inženýringová společnost s dlouholetými zkušenostmi a referencemi z ČR i zahraničí, jako subdodavatelé se podílíme i na velkých investičních celcích, disponujeme týmem erudovaných, jazykově vybavených specialistů a v neposlední řadě dokážeme minimalizovat náklady. Země jako Japonsko, Čína, Korea nebo Spojené státy jsou pro českou energetiku téměř nedostupné, ale ve třetích zemích, kde existují šance na realizaci větších energetických projektů ve spolupráci s českými exportéry, na naši evropskou kvalitu za konkurenceschopnou cenu slyší. A postupně se aktivizuje i česká ekonomická diplomacie. Například naši ministři patřili k prvním zahraničním delegacím, které navštívily zatím poněkud destabilizovaný Irák, a byli přijati vstřícně. Očekáváme, že na jaře letošního roku budou úspěšně ukončena jednání společnosti PSG s iráckými a tureckými partnery na výstavbu tepelné elektrárny Khormala o výkonu 980 MW v iráckém regionu Kurdistán," konstatuje Jan Bendík s tím, že v současné době připravují aktualizovanou technickou a obchodní nabídku pro oblast vyvedení výkonu.

Již nejednou se ukázalo, že příležitosti českých firem vstoupit na asijské trhy jsou nejreálnější ve spolupráci s místními podnikateli jako generálními dodavateli. Do Indie nebo Indonésie a dalších jihoasijských zemí se dostávají prakticky jen jako partneři tamějších subjektů. V Iráku nebo na středoasijských trzích jsou úspěšnější například ve spojení s Turky. Když jim byznys vyjde, profitují a ještě získají potřebné reference pro další projekty. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: Marek Jenšík a Thinkstock

EGEM s.r.o.

Firma patří mezi českou špičku v oblasti dodávek zařízení a služeb pro velmi vysoké napětí. V konkurenci inženýrsko-dodavatelských společností ve svém oboru vyniká komplexností produktového portfolia a špičkovou kvalitou nabízených činností. Byla založena v roce 1995 jako dceřiná společnost tradičního českého výrobce strojírenských zařízení pro energetiku – firmy EGE. V roce 2008 získala nového vlastníka a stala se součástí Energetického průmyslového holdingu. Od roku 2009, kdy došlo díky fúzi s další významnou tuzemskou firmou v oboru služeb pro energetický sektor, společností EGE-ENERGOVOD, k podstatnému rozšíření spektra služeb, nese název EGEM s.r.o.

Zaměřuje se na projektování, výstavbu, rekonstrukce, opravy, servis a údržbu rozvodných energetických zařízení. Působí v oblasti výroby, přenosu a distribuce všech druhů elektrické energie, v teplárenství a průmyslu. Má pověst spolehlivého dodavatele rozvoden VVN, VN a ochranných a řídicích systémů. Se značkou EGEM se můžeme setkat také na Slovensku, v Ruské federaci, Ázerbájdžánu, Iráku, Argentině, na Kubě a v dalších zemích.

Karel Jelínek:

DÍKY BIOELEKTRÁRNÁM JSME KRIZI NEZAŽILI

Průmyslové parní turbíny patří mezi perspektivní segment energetiky i v současném období ekonomického útlumu. „Rostoucí zájem o tato zařízení v tuzemsku i v zahraničí je určitou zárukou naší firemní stability již několik let. Navíc se snažíme obrátit i zdánlivá negativa ve svůj prospěch," říká generální ředitel společnosti PBS Energo Karel Jelínek.

Dlouhodobý růst českého výrobce parních a expanzních turbín byl již nejednou oceněn i na republikové úrovni. V roce 2010 a 2012 firma obdržela diplom za první místo v soutěži Exportní cena DHL UniCredit v kategorii Malá společnost.

Podle Karla Jelínka se firmě zatím daří a do roku 2013 hledí s optimismem. Od počátku tohoto tisíciletí totiž slibně pokračuje trend kogenerační výroby elektrické energie pomocí parních turbín, které jsou zapojené v systému klasické elektrárny. „Technické principy se v zásadě nezměnily, ale výrazně vzrostla technická úroveň turbín a dalších zařízení, a proto může být provoz malé elektrárny efektivní. Zde se dobře uplatní náš sortiment rychloběžných parních a expanzních turbín o výkonu 200 až 10 000 kW. Rychloběžné

PBS ENERGO, a.s.

Společnost byla založena v roce 2006 jako společný podnik části divize turbín PBS Velká Bíteš a ČKD NOVÉ ENERGO. S jejími výrobky se zákazníci setkávají již od roku 1968. Významné rozšíření výrobního programu představovaly vysokootáčkové turbíny řady STG, zařazené do výrobního programu v roce 1992. Posledním významným krokem byla výroba parních kondenzačních a protitlakých vícestupňových axiálních turbín řady TG jako reakce na nejmodernější vývojové trendy. Jejím nosným programem je v současné době komplexní výroba parních a expanzních turbín do výkonu 30 MW. Od srpna 2012 došlo ke změně majoritního akcionáře z ČKD Kompresory a.s. na imAGe Group a.s. Firma zaměřuje své exportní aktivity na země střední a východní Evropy, zejména Rusko, a ověřuje si terén ve skandinávských státech.

převodové turbíny z Velké Bíteše, které patří ke světové špičce, se využívají pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla, tzv. kogeneraci. O zakázky nemáme nouzi ani v oblasti axiálních turbín. V prosinci jsme uzavřeli smlouvu na dodávku parní odběrové kondenzační turbíny o výkonu 5,4 MW pro bioelektrárnu v České republice a o další 5,2 megawattové kondenzační turbíně pro podobný subjekt úspěšně jednáme. Těžíme také z trendu rozšiřování kotelen a tepláren na spalování biomasy. Díky tomu naše společnost krizi prakticky nezaznamenala. Nyní záleží na našich pracovnících, aby zobchodované případy přivedli k úspěšné realizaci," konstatuje manažer.

Cílem společnosti je zajistit výrobní program s minimálním zatížením životního prostředí. „Zavázali jsme se k plnění přísných právních předpisů a požadavků na prevenci znečišťování, efektivní využívání přírodních zdrojů, ochranu půdy, vody a ovzduší. Součástí naší politiky je také správný proces nakládání s odpady, chemickými látkami a opatření k ochraně před haváriemi," uvádí ke strategii společnosti Karel Jelínek.

PŮLDRUHÉHO MILIONU NA HLAVU

Čtyřicet pracovníků PBS Energo loni vyrobilo a vyvezlo zboží za víc než 60 milionů korun. Export firmy tak meziročně vzrostl asi dvanáctkrát. Patří mezi padesát procent exportérů, kteří vyvážejí finální produkci, a daň z přidané hodnoty tedy zůstává v České republice. Maximální pozornost přitom věnují nejen novým výrobkům, ale i výrobě náhradních dílů a servisním službám. Zákazníci velmi oceňují individuální přístup dodavatele a jeho spolehlivost. „Je důležité, aby s námi klienti úzce spolupracovali. Aby nás včas upozorňovali na ta místa v odběratelském řetězci, kde by mohlo dojít k problémům v dodávkách nebo ke změnám v požadavcích odběratelů. Kooperujeme s externími dodavateli, s nimiž musíme své podnikatelské aktivity sladit," zdůrazňuje význam hladké vzájemné komunikace Karel Jelínek.

Hlavním exportním cílem jsou státy střední a východní Evropy a bývalého Sovětského svazu, zejména Rusko.

„Vrátit se na teritoria, která jsme před dvaceti lety opustili, nebylo snadné. Rusko se za tu dobu velmi změnilo, vzrostly nároky na kvalitu zboží a přetlak nabídky je tam značný. Naši obchodníci a průmyslníci podnikající v Ruské federaci i dalších zemích Východu krok za krokem navazují zpřetrhané vazby a řadě z nich se již podařilo v těchto destinacích znovu úspěšně etablovat," podotýká manažer PBS Energo. Z Velké Bíteše však nejezdí instalovat turbíny jen do Ruska. Za svými odběrateli se vydávají kromě Česka i na Slovensko, do Polska, Maďarska, na Ukrajinu, do Běloruska, Bulharska, Německa, Sýrie, Indie a Uzbekistánu.

PBS Energo totiž patří mezi malé české podniky, které nekapitulovaly před konkurencí nadnárodních společností a své schopnosti dokázaly uplatnit i navzdory pokračující hospodářské recesi. Podle PwC Česká republika byla tržní rentabilita nadnárodních společností v letech 2009 až 2011 víceméně konstantní a pohybovala se kolem osmi procent, rentabilita českých společností vzrostla za toto období o pět procent. Mnohé domácí podnikatelské subjekty současně prokázaly nejen dobré hospodářské výsledky, ale také solidní finanční stabilitu a úroveň likvidity. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv PBS Energo

Vyspělé země mají know-how, třetí svět obrovský zákaznický potenciál

aneb Jak odstranit energetickou chudobu

Na světě žijí téměř dvě miliardy lidí bez připojení k elektrické síti. Přitom dostatek elektrické energie je jedním ze základních předpokladů ekonomického rozvoje a kvalitního života. Například ve státech subsaharské Afriky s osmi sty miliony obyvatel se vyrobí zhruba tolik elektřiny jako v pětačtyřicetimilionovém Španělsku.

V tíživé situaci se nacházejí zejména venkov a odlehlé oblasti. Hlad po energiích a poptávka po sofistikovaných výrobcích a službách charakterizují také rozsáhlé oblasti jihovýchodní Asie. Současně se však tyto země potýkají s nedostatkem investic do energetického sektoru včetně perspektivního odvětví obnovitelných zdrojů a přenosových a distribučních sítí.

Šetření na ekonomické diplomacii ve třetích zemích nám přijde draho

Na počátku tohoto tisíciletí jsme mohli v Africe a Asii zaznamenat první větší projekty na bázi energetického partnerství (Africa-EU Energy Partnership), aktivnější angažmá Evropské investiční banky, Evropského rozvojového fondu, Světové banky i místních finančních institucí. Firmy západních zemí, třeba Německa, Švédska, Finska, Belgie či Nizozemska, využívají za podpory státních i unijních institucí těchto podnikatelských příležitostí velmi intenzivně. Pomáhají jim rovněž specializované agentury, které disponují širokou sítí zástupců po celém světě. Například na propojení přenosových soustav mezi Keňou a Tanzanií se podílejí Nizozemci, na budování distribučních sítí participují Belgičané a Finové podporují vzdělávací projekty v oblasti energetiky.

České malé a střední firmy a konzultační agentury však těmito rozsáhlými teritorii bloudí bez koordinované institucionální státní podpory jako „sirotci". Nepatříme k těm, kteří získávají bohaté „nevěsty" v partnerském vztahu k mocnému investičnímu kapitálu, trpělivě prozkoumáváme místní prostředí a vyhledáváme kontakty a příležitosti, jichž existuje v těchto destinacích dost i pro menší podnikatelské subjekty. Jen je třeba systematicky sledovat potřeby zákazníků, myslet strukturovaně, trpělivě hledat šance a rychle na ně reagovat.

Africké signály

Jak vyplývá z našich poznatků, je černý kontinent v zásadě rozdělen na tři zájmové finanční oblasti: západní, východní a jižní. V této souvislosti jsme prostudovali, jak se žádá o dotace na rozvojové programy Africké unie (Research Grant AU, 2011/12) a o dotace na rozvojové programy ECOWAS-EREF (Renewable Energy Sources). Ten, kdo má zkušenosti se žádostmi o dotace ze strukturálních fondů EU, se nemusí obávat žádných nepřekonatelných administrativních překážek. O něco složitější, i když zvládnutelný, je výběr lokálního partnera. Českého dodavatele od expanze často odrazuje také značná vzdálenost a obava z obtížně odhadnutelných rizik. Naše

firmy, které v těchto teritoriích již delší dobu obchodují, sice podobná nebezpečí nebagatelizují, ale ani nepřeceňují. Byznys je do určité míry rizikový vždy a všude. Finanční krytí národních programů na podporu ekonomického rozvoje zajišťuje nejčastěji Africká rozvojová banka (African Development Bank Group). Pokud má český účastník tendru africkému partnerovi co nabídnout, nebývají s financováním projektů problémy.

ASIJSKÉ SIGNÁLY

Ve státech jihovýchodní Asie jsme shromáždili nejvíc poznatků na Filipínách. Do určité míry jsou relevantní obavy z rizik, jako jsou náklady na reklamace či servis. Naopak velmi se osvědčuje koncept společného hledání cest metodou SPC (Self-Powered Communities) pro venkovské a příměstské oblasti. Jde o koordinaci hlavních směrů rozvoje: o zásobování malých podniků a fyzických odběratelů elektrickou energií, vodou a surovinami v oblastech s hustým osídlením. Na tyto projekty jsou vyčleněny jak finanční zdroje EU, tak Asia Development Bank a asijských vládních donátorů (např. Jižní Korea).

DECENTRALIZOVANÁ ENERGETIKA: PŘÍLEŽITOST PRO ČESKÉ PODNIKATELE

Na zmíněných teritoriích studujeme potenciál decentralizované energetiky, postavené na zdrojích malých výkonů v řádech 100 kWe a s využitím převážně obnovitelných zdrojů energie. Jde především o zdroje sluneční, vodní, geotermální a větrné energie, využití biomasy v kombinacích, které zajistí dodávky elektřiny po dobu 24 hodin, 7 dnů a po celý rok. V Africe jsou předmětem našeho zájmu „virtuální ostrovy", tedy místa, která nejsou a pravděpodobně nebudou napojena na centrální síť přenosu a rozvodu elektřiny. V jihovýchodní Asii a Oceánii se jedná převážně o území a rozvojový koncept s jasně definovanými parametry a požadavky na mezioborové výstupy. České firmy tak mají příležitost expandovat synergicky v řadě odvětví.

Proč se soustřeďujeme na projekty malé energetiky? Protože výběrová řízení do velké energetiky se uskutečňují na základě hospodářsko-politických rozhodnutí a s dominancí velkých národních a nadnárodních hráčů. V nich vítězí společnosti, jejichž investicím v řádu desítek milionů eur nemůžeme konkurovat. Tento kapitál charakterizuje dlouhodobá návratnost a značná rizikovost. Silné subjekty však realizují projekty v součinnosti s mnoha subdodavateli, což je velká šance pro malé podniky.

Malá energetika však má určité specifické, pro nás výhodnější rysy. Investici můžeme připravovat v součinnosti s lokálním partnerem. Jeho prostřednictvím můžeme proniknout do systému národních výběrových řízení na menší projekty a koordinovat společné kroky s místními subdodavateli. Příklady z praxe ukazují, že jedna desetimilionová zakázka a deset zakázek milionových jsou sice aritmeticky porovnatelné finanční ekvivalenty, ale v dlouhodobé perspektivě se odlišují přidanou hodnotou. Jestliže česká společnost realizuje deset zakázek, bude její benefit vyšší. Vytvoří si na místním trhu pozici spolehlivého partnera a potenciál dalších zakázek.

MULTIOBOROVÁ SYNERGIE

Pokud se menší čeští exportéři včas nezorientují v konkurenci a nespojí síly, zůstanou jim jen zaměstnanecké pozice. Být finalistou zahraniční dodávky je prestižní a lukrativní motivace a naše firmy mají předpoklady, aby uspěly. Po letech strukturálních intervencí krátkozrace zacílených jen na domácí investice (např. do výstavby průmyslových zón) získají české firmy v zahraničních tendrech šanci postupně vyrůst v podmínkách skutečně konkurenčního prostředí, které není deformováno dotacemi. Seznámí se s rozsahem a kvalitou bankovních služeb, jako jsou různé typy úvěrů a záruky od širšího spektra bank, s dalšími formami financování, jako jsou mikropůjčky, místní fondy, a s širším spektrem finančních nástrojů, než jsou běžné v Evropě.

Koncept Self-Powered Communities nabízí příležitosti našim podnikatelům z oblasti zemědělství, potravinářství, zdravotnictví, školství, veřejných služeb, lehkého průmyslu a řemesel. ■

Text: Zdeněk Chaluš
Foto: Archiv autora

Nebojte se to zkusit

Ve spolupráci s českými a lokálními partnery v subsaharské Africe právě připravujeme optimální podmínky pro vstup tuzemských firem na tamější trh, který je sice méně rozvinutý, ale stejně perspektivní jako asijský. Například v Etiopii nabízíme našim výrobcům jednoduchých energetických zařízení na výrobu a přenos sluneční, vodní a geotermální energie konzultantské a servisní služby, jež jim mají usnadnit expanzi na východoafrický trh.

V zemích ASEAN je situace trochu jiná. Místní obyvatelstvo netrpí tak drastickou chudobou a má o něco větší přístup k moderním technologiím, jako je internet nebo mobilní a internetová komunikace. Etablovat se na tomto trhu je sice rovněž náročné, ale podnikatelská rizika jsou na něm snadněji identifikovatelná a měřitelná.

Počátkem letošního roku jsme v Manile jednali o pilotním projektu průzkumu dvouprocentního vzorku filipínské populace na území o rozloze zhruba jako Pardubický kraj. Právě v Manile vidíme velkou příležitost.

Zdeněk Chaluš
Dlouhodobě se zabývá problematikou obnovitelných zdrojů elektrické energie a sleduje signály ze světa technologií, ekonomiky a byznysu v ČR a v zemích jihovýchodní Asie a subsaharské Afriky, kde se pracovně pohybuje.

Petr Beneš:

ROSTEME RYCHLEJI NEŽ TRH

V DEVADESÁTÝCH LETECH DOŠLO K VELKÉ ZMĚNĚ HOSPODÁŘSKÉHO PROSTŘEDÍ, KTERÁ TEHDEJŠÍ STÁTNÍ PODNIKY DOVEDLA K ZÁSADNÍM ROZHODNUTÍM. NĚKTERÉ DONUTILA K RESTRUKTURALIZACI, JINÉ, JEŽ SE NEPŘIZPŮSOBILY, DOVEDLA KE KONCI. SPOLEČNOST PRAMET TOOLS V ŠUMPERKU PROMĚNU ZVLÁDLA A DNES STAVÍ NEJEN NA ŠEDESÁTILETÉ TRADICI, ALE PŘEDEVŠÍM NA ZNALOSTECH I ZKUŠENOSTECH ZAMĚSTNANCŮ. O JEJÍM FUNGOVÁNÍ JSME HOVOŘILI S JEDNATELEM PETREM BENEŠEM.

Jak byste charakterizoval firmu?
Zaměřujeme se na všeobecné strojírenství, kde je ve všech průmyslových zemích velké množství konkurentů. Jde o souboj techniky, servisu a spolehlivosti. Naštěstí se nám daří růst rychleji než trh. Ve střední a východní Evropě jsme dnes třetí. V odvětví těžkého obrábění a železnice patříme ke světové špičce. Věříme, že v našich možnostech je dostat se do první světové dvacítky výrobců nástrojů pro obrábění.

Ing. Petr Beneš, MBA, jednatel společnosti Pramet Tools

Ještě v dobách, kdy byl Pramet státním podnikem, disponoval vlastním výzkumným střediskem a i vy jste byl jeho zaměstnancem. Jak dlouho už jste s firmou spojen?
Zaměstnancem Prametu jsem od roku 1978, což je více než 30 let. Byl jsem v té době pracovníkem Výzkumného ústavu pro práškovou metalurgii, což byla společnost pracující výhradně pro Pramet. Později se stala jeho součástí. Po revoluci podnik prošel kuponovou privatizací a byl začleněn do holdingu Kovohutě Břidličná. V roce 1999 prodal společnost Pramet tehdejší vlastník firmě SECO TOOLS AB.

Dnešní výzkum a vývoj je přirozeným pokračováním inovativního přístupu, na který byl kladen velký důraz od počátku. Co vím, díky našemu vývoji bylo Československo šestou zemí na světě, která vyráběla umělé diamanty.

Bylo spojení se SECO přínosem?
Spojení se skupinou SECO znamenalo hlavně stabilizaci firmy, nastavení a standardizaci procesů na západní úroveň, přičemž prvním hmatatelným důsledkem bylo okamžité zlepšení finančního zdraví firmy. Dostali jsme se do skupiny, kterou řídí profesionálové z oboru, a tím jsme mohli stanovit správnou vizi a strategii pro další rozvoj. Mimochodem, každoročně investujeme řádově 150 milionů korun do rozvoje našich kapacit a technologií.

Výrobky vyvážíte do padesáti zemí světa. Jaká byla cesta na zahraniční trhy?
Pramet se stal firmou s mezinárodní působností již za minulého vlastníka. V roce 1995 jsme založili pobočku na Slovensku a o rok později i v Německu. V centrále firmy jsme vybudovali exportní oddělení. Hlavní rozvoj však nastal až s novým majitelem. Dnes máme vlastní obchodní zastoupení na Slovensku, v Německu, Itálii, Maďarsku, na Ukrajině a v Rusku. Od roku 2008 i v Brazílii a v roce 2011 jsme otevřeli pobočku v Číně. Právě Čínu spolu s Ruskem považuji za cíl budoucí hlavní expanze. Jelikož působíme v tolika zemích a vlastně na třech světadílech, platí pro nás, že pokud chceme opravdu dobýt nějaký trh, musí tam působit přímo naši zaměstnanci. Ti musí řídit a optimalizovat všechny procesy.

Pramet Tools, s.r.o.

Tradiční český strojírenský výrobce Pramet Šumperk zabývající se vývojem, výrobou a prodejem obráběcích nástrojů ze slinutých karbidů zaujímá přední místo v daném sortimentu nejen na území České republiky, ale i ve střední a východní Evropě. Konsolidované tržby realizované za první pololetí roku 2012 na celém světě dosáhly téměř 1,2 miliardy korun, což představuje růst o 12 % ve srovnání se stejným obdobím předešlého roku. Ambiciózní plán byl tak překonán o více než 3 %. Zástupci managementu očekávají v roce 2012 konsolidovaný prodej převyšující 2,2 miliardy korun.

Společnost dlouhodobě investuje 150 až 200 milionů korun ročně, a to téměř výhradně do strojního zařízení s náročnými, sofistikovanými a často unikátními technologiemi. Požadavky českého a slovenského trhu pokryje 40 % produkce. Mezi tradiční odběratele patří EVRAZ Vítkovice Steel, ŽĎAS, Škoda Auto a TRW. Asi dvě třetiny produkce se vyváží do více než 50 zemí světa.

Čínský trh je velmi specifický. Jak se vám na něm daří?

Každá nová pobočka znamená určitou míru nejistoty, ale hlavně investic. Investujete finance, ale i lidské zdroje. Máme výhodu, že částečně můžeme využít i zkušeností a působení naší mateřské firmy, alespoň v poradenství, nastartování procesů či výběru zaměstnanců. To je základ úspěchu či neúspěchu. V každé nové zemi je pro nás rozhodující najít správné lidi. Na začátku je potřeba dvoučlenný zápřah – místního odborníka spolu s českým zástupcem naší firmy.

Čína je dynamická země, ale již přestává být pravdou, že je levná. Obchodník v Šanghaji je dražší než český. Zajímavé také je, že i přesto, že tato země je zdrojem 70 % světových zásob wolframu, tedy hlavního materiálu našich výrobků, nejsou místní firmy významnými světovými aktéry. Výskyt případných falzifikátů je přirozeně omezen tím, že naše vyspělé výrobky se složitě kopírují. Navíc vše vyrábíme v Šumperku, odkud řídíme také marketing, obchod a zákaznický servis.

Na co jste z hlediska historie firmy obzvlášť pyšný?

Chtěl bych vyzdvihnout naše zaměstnance. Za dvanáct let jsme zvýšili výrobu v kusech čtrnáctkrát, a to se stejným počtem zaměstnanců. Stali jsme se mezinárodní firmou, což byla velká změna. Dříve nám stačilo bavit se česky, dnes je standardem angličtina. Na začátku jsme byli největší jazyková škola v Šumperku – v jednu dobu navštěvovalo různé kurzy angličtiny 170 lidí současně. Naši zaměstnanci zvládli nové technologie, vývoj, výrobní procesy, obchod i marketing. Rozhodující jsou pro nás dlouhodobé vztahy se zákazníky. V roce 1996 s námi začal obchodovat významný německý distributor. Stále myslím na propisku, kterou mi půjčil se slovy: můžete si ji nechat tak dlouho, dokud spolu budeme obchodovat. Mám ji dodnes.

Jaké období byste označil za opravdu kritické?

Podle mě klid není nikdy dobrý. Kdyby nastal, bylo by mi to podezřelé. Jako ředitel divize jsem začal pracovat koncem roku 1992. Při obratu 250 milionů korun jsme tehdy měli ztrátu ve výši 28 milionů. Trvalo nám dva roky, než jsme se dostali k zisku. V roce 1998 přišla krize a banky chtěly splatit půjčky prakticky ihned. Důsledkem byla vlna platební neschopnosti. Po vstupu zahraničního majitele jsem si myslel, že se situace uklidní. Problémy s financováním sice zmizely, zato jsme začali firmu restrukturalizovat. Mimo jiné jsme během dvou let obnovili 80 procent sortimentu. Pak přišla krize v roce 2008. V té jsme díky pružnosti obstáli: upravili jsme cíle rozvoje, investice, nepotřebné náklady a naučili jsme se, jak být silnější. Hlavní bylo, že jsme měli dobrou strategii, které jsme se drželi.

A vaše další cíle?

Se stávajícími pobočkami oslovujeme čtyřicet procent světového trhu. Naším nejbližším cílem je plně využít dosavadní investice. Podstatné pro nás není, kolik máme poboček, ale jaký je náš podíl na trhu. ■

Text: Veronika Nováčková
Foto: Archiv PRAMET Tools

Kolik dávají malé a střední firmy na IT

Do krize se některé firmy rozvíjely díky nadstandardním vztahům s klíčovými odběrateli a všeobecné prosperitě. Svou strategii postavily na nízkých nákladech a cenách. Zhruba v roce 2010 však nastal zvrat.

Efekty úsporných opatření se již vyčerpaly a jedinou možností, jak proniknout na nové trhy, je modernizace technologií a výrobků. Kde se nacházejí překážky v cestě ke konkurenční výhodě a jak s tím souvisí promyšlené investice do kvalitního firemního IT, analyzuje poslední šetření Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

INVESTIČNÍ ASKEZE POZNAMENÁVÁ I FIREMNÍ IT

Ze zjištění na vzorku 500 podnikatelských subjektů vyplynulo, že téměř šest z deseti firem využívá maximálně tři servery. Třetina oslovených firem vlastní zařízení mladší tří let. U firem s nejnižším obratem tvoří nejvyšší podíl z kompletně obnovené infrastruktury včetně té, která je jako celek starší tří let. S největší pravděpodobností to svědčí o nesystémové obnově IT mimo jiné i v důsledku omezeného množství finančních prostředků.

Pouze 4 % dotázaných uvedla, že se u nich využívají blade servery. Šedesát procent firem používá jako aplikační platformu pro práci s daty Microsoft SQL Server, 9 % SAP a 7 % upřednostňuje databáze od Oracle. Pro dvě třetiny firem představuje výpadek služeb finanční ztrátu, ale jen asi polovina ji dokáže vyčíslit. Čím větší celek, tím závažnější komplikace a větší újma.

DOMINUJÍ ÚSPORY NÁKLADŮ A ZJEDNODUŠENÍ OPERATIVY

Jednou z nejsilnějších motivací podnikatelů při zavádění moderních IT je úspora nákladů. Z technologií, které sledují tento cíl, zajímá firmy nejvíc zálohování (84 %) a správa (70 %). Nejmenší zájem projevují o virtualizaci a cloudová řešení. Této problematice věnují pozornost ve firmách s obratem nad miliardu korun a tam, kde provozují servery starší tří let a kde výpadek znamená nezanedbatelnou finanční ztrátu. O úspory, které by mohla přinést virtualizace desktopů, se zajímalo pouze 27 % dotázaných a 42 % o této technologii vůbec neuvažuje. Zavedení cloudových služeb zvažuje v průběhu roku jen 6 % respondentů a tabletů PC 14 %. Tablety již využívají převážně větší zaměstnavatelé (29 %).

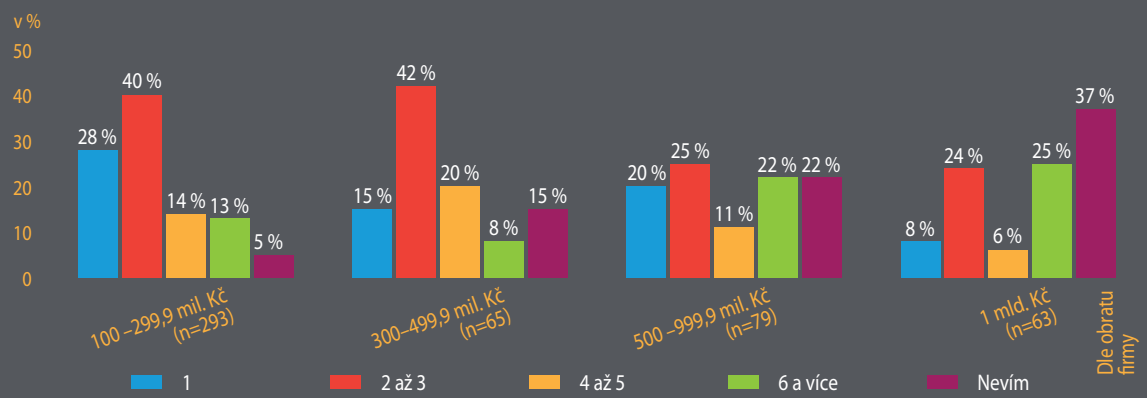
IT NEPŘINÁŠÍ PROFIT JEN VELKÝM, ALE I MALÝM

Na jedné straně jsou firmy pod finančním tlakem, na straně druhé si uvědomují, že investice do nových technologií je strategická záležitost. Investiční plány však v období ekonomické nejistoty formulují opatrně. Dvanáct procent plánuje nákup nového hardwaru, jedenáct procent pořízení nových pracovních stanic nebo upgrade softwarového vybavení. Šestnáct procent neuvažuje na příštích dvanáct měsíců o žádných investicích do IT.

Čím menší je podnikatelský subjekt, tím pečlivěji zvažuje, kam alokovat finanční prostředky. Ale všichni vědí, nebo alespoň intuitivně cítí, že bez využití nejmodernějších IT technologií zůstanou na chvostu. Za zdrženlivostí poměrně vysokého počtu malých a středních podniků vůči novým řešením se však často skrývá také neschopnost IT obchodníků specifickou problematiku vysvětlit a vhodně nabízet své zboží.

Zpracovala: Věra Vortelová

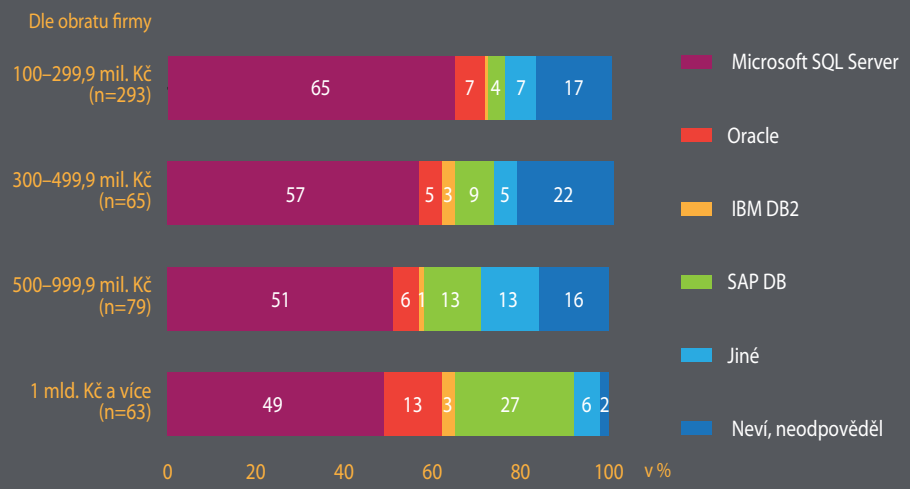
Kolik fyzických serverů, včetně PC používaných jako servery, máte ve vaší společnosti?



Názor AMSP

U menších firem to není překvapení, server považují za nezbytnost, přesto je to nákladová položka, a proto se snaží s poskytovateli ICT služeb dohodnout na minimalizaci techniky.

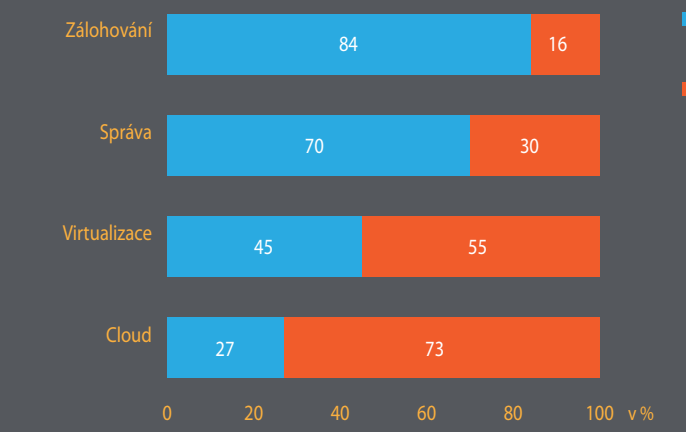
Jaká je vaše aplikační platforma pro práci s daty?



Názor AMSP

Očekávaná odpověď, která odpovídá finančním i provozním možnostem MSP. Malé firmy vnímají SAP i Oracle jako řešení pro velké, a jakkoliv respektují možnosti těchto IS, nevnímají je z pohledu výkon/náklady jako relevantní.

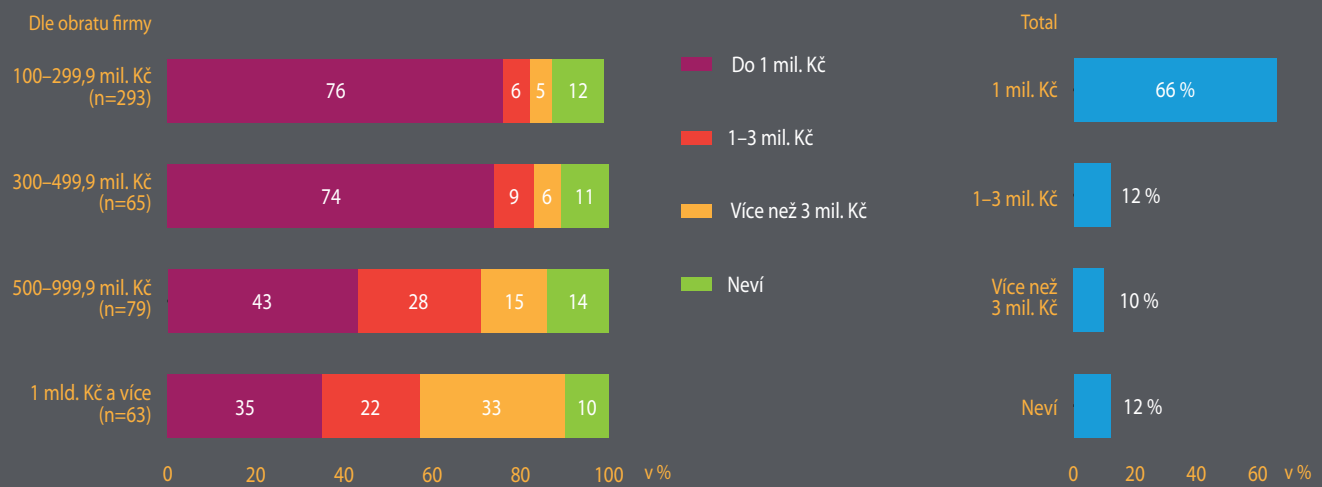
Zajímáte se o některé z nových trendů v oblasti IT, jejichž hlavním cílem je úspora nákladů?



Názor AMSP

Menší firmy si uvědomují, že ztráta dat je může bezprostředně ohrozit, proto zálohování považují za důležité. Problémem cloud řešení je nešťastná komunikace poskytovatelů vůči MSP a neschopnost tento nástroj řádně nabídnout a prodat. Podle našich informací firmy, které si jej vyzkoušely, s ním mají dobré zkušenosti.

Jaký objem finančních prostředků hodláte v nejbližších 12 měsících investovat do IT?



Zdroj: Závěrečná zpráva z výzkumu Investice v IT, Ipsos Marketing exkluzivně pro AMSP ČR, leden 2013

Otec fyziky – Nikola Tesla překročil hranice fantazie

„Možné je cokoliv“ či „budoucnost je má“ říkával geniální Nikola Tesla, označovaný též za „otce fyziky“. Jeho myšlenky předběhly svou dobu, která na ně nebyla dosud připravena, jak sám prohlásil, a to o celé jedno století. Veškerá elektronika, která nás nyní obklopuje, vychází ze základů, jež položil Tesla. Narodil se 10. července 1856 (údajně o půlnoci a za obrovské magnetické bouře) na území někdejšího Rakouska-Uherska, v srbské vesničce Smiljan, tedy jako náš dobový spoluobčan. Později studoval i v Praze. Osobitým přístupem k vědě a svými objevy v oblasti elektrotechniky překročil mnohé hranice fantazie. Roku 1946 po něm byl pojmenován pražský Národní podnik Tesla.

Popův syn vizionářem

Nikolův otec Milutin Tesla byl popem pravoslavné církve, jeho matka Djuka rozená Mandić vedle budoucího génia porodila ještě dalšího syna a tři dcery. Základní školu Nikola navštěvoval v rodném Smiljanu, gymnázium v Gospici a v Karlovaci. Věda ho fascinuje už jako chlapce, kdy většinu svého volného času tráví v otcově rozsáhlé knihovně. Svéráznou katarzi prodělá jeho mozek krátce po maturitě, kdy Nikola onemocní cholerou a několik týdnů se pohybuje na hraně mezi životem a smrtí. Rekonvalescence trvá rok.

Roku 1875 se Tesla stává studentem Polytechnické fakulty ve Štýrském Hradci. Už tehdy se začíná projevovat jeho genialita, je nesmírně inteligentní a sečtělý, studuje výtečně. A přitom to není žádný asociál či mrzout: mají ho rádi jak vyučující, tak i kolegové, cení si jeho smyslu pro humor i obětavosti. „Pro druhé by se roztrhal,“ napsal o Teslovi jeho profesor Pöschl – a také, že „byl génius“.

Po smrti otce Nikola zůstává bez prostředků, odchází pokračovat do levnější Prahy, kde se mu velmi líbí: „Zejména jsem nadšen příjemnou mentalitou zdejších lidí, která mi svou bezprostředností a otevřeností připomíná tu naši srbskou.“ Odtud odchází do Budapešti, dostuduje a dostane místo v Centrálním telegrafickém úřadu. Zde začíná éra jeho vynalézání. Nejprve sestrojí přístroj pro zesílení hlasu v telefonu. Pak přichází svérázné mystické vidění.

„Procházeli jsme se parkem,“ vzpomínají přátelé, „když Nikola najednou upadl do tranzu, začal recitovat verše z Goetheho Fausta a cosi u toho kreslil na zemi. Později nám řekl, že tehdy mu hlavou bleskla myšlenka o vytváření točitého magnetického pole.“

Svého profesora Pöschla však nepřesvědčil: „Pane Teslo, možná uskutečníte veliká díla, ale tohle se vám nepodaří. Znamenalo by to přinutit sílu podobnou působení zemské tíže, která působí jedním směrem, aby se přetvořila v sílu otáčivou. Bylo by to perpetuum mobile, tedy nemožná idea.“ Teslu to sice na chvíli odradilo, ale geniální myšlenka mu nedá spát. Znovu se pustí do práce.

U Edisona

Svou ideu magnetického točivého pole, která je dnes základem moderního průmyslu, realizuje Tesla v pařížské pobočce Edisonovy Elektrické společnosti, kam nastoupí roku 1883, ale hned dostává nabídku, aby jel přímo do centrálního sídla v New Yorku. Jeho šéf Edisonovi napíše: „Znám dva geniální muže – vás a Teslu!“

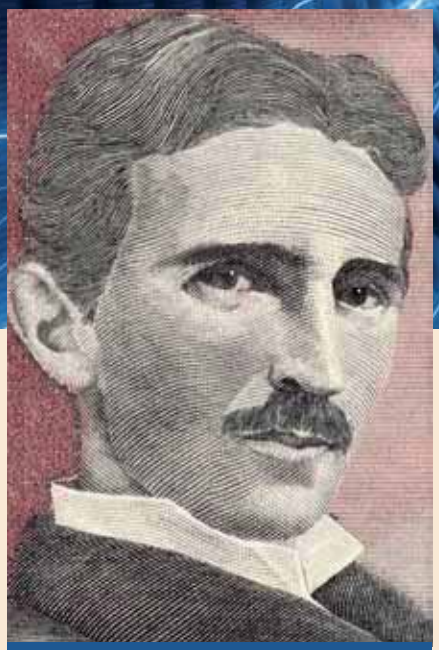
Nikola rád přijímá, neboť se mu tak nabízí úžasné podmínky pro jeho vynalézání. Rokem 1884 se otevírá éra jeho epochálních objevů a vynálezů ve fyzice. Už během prvního roku zkonstruuje čtyřiadvacet nových typů strojů. Teslovy převratné konstrukce jsou jednodušší, lehčí, levnější a přitom mnohem výkonnější.

Oba vynálezci se ale hádají. Největší problém je v odlišném pohledu těchto dvou velikánů na samotnou fyziku: Edison se konzervativně přidržuje stejnosměrného proudu, Tesla propaguje moderní, mnohem účinnější střídavý proud. Poslední tečkou je pak Edisonem neuhrazený honorář ve výši 50 000 dolarů, který mu slíbil. Navíc odbyl Teslu posměchem: „Nechápete americký humor?!“ Šokovaný Tesla odchází.

Vlastním pánem

Mladý génius si roku 1886 založí firmu Tesla Electric Light and Manufacturing, pracuje na vylepšení obloukové lampy, ale když se rozhodne vyrábět motory na střídavý vícefázový proud, investoři nesouhlasí, firma se položí a Tesla, který nenajde práci v oboru, skončí načas dokonce jako kopáč! Nad vodou ho drží jeho geniální vize.

Znovu se postaví na vlastní nohy, podepíše smlouvu s Edisonovým rivalem Westinghousem, v jeho laboratořích pokračuje ve výzkumech střídavého proudu a učiní veliké objevy. Přichází s prvními patenty, pilotní přihlásí 6. května 1885 u Amerického patentového úřadu jako „komutátor pro elektrické dynamo



Nikola Tesla

stroje“. Své nejznámější vynálezy v oboru vícefázového proudu si patentuje v letech 1887 až 1890, přičemž vrcholem je vedle dvoufázového též třífázový indukční motor, zvaný dnes asynchronní, jehož význam je zásadní v současném průmyslu, ale i v domácnostech. Tento vynález odstranil poslední překážku pro rozvoj distribučních sítí střídavého proudu, a tím i nevýhodnou, děsivou dobovou pavoučí distribuční síť proudu stejnosměrného, „přes kterou v některých městech často ani není vidět oblohu“, jak řekl sám Tesla.

JE TO ČARODĚJ!

Když pak roku 1888 uspořádá Americký institut inženýrů Teslovu oficiální veřejnou prezentaci pod názvem „Nový systém motorů a transformátorů střídavého proudu“, dostanou zejména laici, ale i odborníci opravdový šok. „Famózní!“ křičí jedni. „Tesla! Tesla!“ skandují druzí za frenetického potlesku. Někteří dokonce omdlí, jiní ho nařknou z čarodějnictví. Technici však vědí své, zejména firma Westinghouse, která ihned odkoupí sedm patentů. Tak je vybudována první elektrárna na střídavý proud a dne 15. 11. 1896 spuštěna pro město Buffalo.

Mezitím Tesla vyhraje tendr na osvětlení světové výstavy v Chicagu. Porazí tu závistivého Edisona, který mu naschvál odmítne poskytnout patent své žárovky. Tesla tak musí bleskurychle vynalézt vlastní žárovku, kdy obejde patenty svého rivala. Podaří se mu jich navíc v šibeničním termínu vyrobit potřebných 200 000 kusů, a když se roku 1893 rozsvítí Chicago, je zahájena moderní éra osvětlení měst.

Tesla má legendární přednášku v New Yorku a hned nato je pozván do Londýna. Zde nejen přednáší, ale také prakticky prezentuje své znalosti v prestižní Faradayově laboratoři. Jeho úspěch je famózní, jak o tom ostatně informuje i list Times: „Jeho pokusy otevřely nejen nová, nesmírně bohatá pole pro další odborné bádání, ale též otevřely naši mysl pro zcela nové chápání fyziky jako takové“, neboť „práce pana Tesly se nachází na hranici, kde se elektřina, světlo, teplota, chemická afinita, ale i další druhy energie prolínají“. A co je nejdůležitější: „Když se člověk nad jeho pokusy zamyslí, pochopí, jak zastaralé jsou zavedené demarkační linie, vše se pod Teslovýma rukama slilo do jednoho celku.“

NOVÉ CESTY

Brzy už začíná Nikola Tesla vynalézat a patentovat v oblasti radiotechniky, zabývá se rentgenovými paprsky a jako první dokáže jejich škodlivost na lidský organismus. Objeví nové osvětlení, svítící vzduchoprázdné skleněné trubice v silném vysokofrekvenčním poli, či transformátor bez železného jádra, jenž má zásadní význam v oboru vysokofrekvenčního elektromagnetického pole. Zkoumá teď povahu elektřiny vůbec. Četné pokusy koná Tesla od roku 1894 s vysílací radiostanicí, řeší využití oscilátoru pro vícenásobnou telegrafii a telefonii, ale hlavně vyřeší problém bezdrátové telegrafie ve všech zásadních principech, včetně toho, že prokáže možnost telekomunikace i na veliké vzdálenosti. Má za cíl „absurdní“ přenos elektrické energie bezdrátově. I to se zdaří: předvede speciálně zkonstruovanou loď, která se dá řídit dálkově. Kupodivu nemá nikdo o tento převratný vynález zájem!

Mezitím vymyslí a roku 1899 vystaví nezvykle velikou radiostanici v Colorado Springs; její výška dosahuje sedmnácti

metrů stejně jako „přijímače“ vzdáleného tisíc kilometrů. Má neotřelou vizi, že taková radiostanice by mohla lidstvu poskytnout celou řadu fantastických služeb: „Přenášet hovory a hudební pořady, řídit loď zcela bez kompasu a zjišťovat její polohu, vzdálenost i rychlost, může přenášet texty či psané doklady na dálku.“ Dnes už tohle všechno známe, ale tehdy to lidé pokládali za ryzí utopii.

A Tesla šel ještě dál. Vymyslel princip, na jehož základě bude možno dosáhnout spojení s jinými planetami. Jeho úvaha vycházela „z využití vysílače o výkonu 1000 kW za jednu sekundu, čímž dostáváme energii tisíc kilowattsekund. Využijeme-li však tuto energii impulzu trvajícího tisícinu sekundy, dostaneme impulz o výkonu milionu kilowattů.“ Takto byly ostatně v polovině 20. století vysílány (a přijímány) signály na Měsíc, tímto způsobem je zjištěna jeho přesná vzdálenost od Země. Ostatně, o tom, že dostává zprávy z vesmíru, snad telepatické, které směrují jeho geniální myšlení, hovoří podivín Tesla běžně. Žije si převážně ve své hlavě, nikomu nic nevysvětluje – a vynalézá. Až jeho asistenti vše předávají dál.

NOVÉ TISÍCILETÍ PLNÉ NEVRAŽIVOSTI

Nikola Tesla v rozmezí let 1901 až 1905 za finanční podpory miliardáře J. P. Morgana spustí na americkém Long Islandu bezkonkurenční projekt tzv. Wardenclyffské věže, která má umožnit bezdrátovou distribuci elektřiny na obrovské vzdálenosti. Vynálezce odtud hodlá doslova napumpovat atmosféru celé Země elektrickou energií, která neškodí lidskému organismu, jak sám laboratorně prokázal, a přitom umožní lidstvu zdarma odběr energie. Současní výzkumníci tuto vizi laboratorně potvrdili, leč projekt byl zastaven.

Tato neobvyklá monumentální věž s jakousi anténou hřibovitého tvaru o průměru dvaceti metrů má výšku neuvěřitelných padesát sedm metrů a kovové vodivé tyče 36 metrů usazené do hloubky země. Aby se investorovi vyplatila, má také přenášet telegrafické zprávy, hudbu, obrazy apod. Morgan však od rozestavěného projektu náhle odstoupí, nejspíš pod tlakem mocné elektrárenské lobby, neboť elektrárny by se napříště staly zcela zbytečnými.

Vynálezci náhle scházejí peníze a od rozdělaného projektu musí odstoupit. Roku 1917 je dokonce Wardenclyffská věž zbořena.

Tesla je navíc znechucen právními tahanicemi s G. Marconim, který svůj vynález postavil na sedmnácti Teslových patentech – a dostal Nobelovu cenu za fyziku právě za objev rádia, které Tesla prokazatelně objevil už několik let před ním. Soud dá Teslovi za pravdu až roku 1943, tři měsíce po géniově smrti. A takových vynálezů bylo mnohem víc: využití kosmického záření pro lidstvo, využití geotermálního tepla, vynález elektromobilů. V USA dosud prosperuje firma Tesla Motors vyrábějící luxusní elektromobily.

„Každý dnes ví, co je televize,“ řekl k tomu současný vědec Stephen Hawking. „Málokdo ale ví, jak televize funguje. Způsob, jakým funguje, to je z devadesáti procent Tesla.“

Nikola Tesla je se svými více než sedmi stovkami oficiálních patentů považován za nejplodnějšího vynálezce v dějinách lidstva. Na jeho počest byla i fyzikální jednotka magnetické indukce nazvána „tesla“ (T).

Poněkud neslavný konec života trávil Nikola Tesla v hotelu New Yorker, osamocen a zapomenut. Kvůli automobilové nehodě v roce 1937 je zraněn tak, že sám nemůže opouštět pokoj. Měl číslo 3327, neboť si potrpěl na trojky, na počty čehokoliv, co jej obklopovalo, dělitelné třemi: například nové ručníky či kapesníky mu nosili po třech, po devíti apod. Zde také 7. 1. 1943 zemřel jako velmi chudý muž. Hotel i základní živobytí mu platila firma Westinghouse. ■

Text: Luboš Y. Koláček
Foto: Thinkstock

TRADE NEWS

Šéfredaktorka
PhDr. Jana Jenšíková

Redakce
PhDr. Věra Vortelová
Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.
Veronika Nováčková

Grafická úprava
Ing. Valeria Ashhab

Korektury
PhDr. Milena Gillová

Produkce
Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis
Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka
Isifa Image Servis

Distribuce
V.R.V. s.r.o.

Tisk
Kavka Print a.s.

Vydavatel
ANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7,
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz

Titulní foto
Subita
Autor: Ami Vitale

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent. Žádné části textu nebo fotografií z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz

Připravujeme

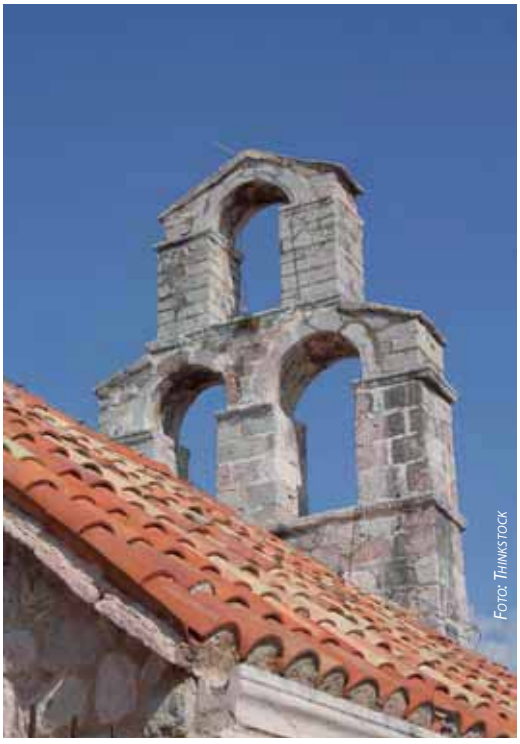


Foto: Thinkstock

Balkánské šance

Ačkoli je nám Balkán historicky a geograficky hodně blízko, zůstává v našich očích často popelkou. Pro na první pohled mnohem atraktivnější, i když vzdálenější lákadla nevidíme často všechny možnosti, které se nám v balkánských zemích otevírají. A není to pouze tolikrát zmiňovaná energetika, doprava či velké investiční celky.

Jak vidí po pár měsících ve funkci budoucnost Exportní garanční a pojišťovací společnosti její generální ředitel Jan Procházka? Zohlední EGAP ve své nabídce produktů více potřeby malých a středních podniků?

Foto: Archiv EGAP

Foto: Thinkstock

Za tajemstvím kvalitní čokolády a úspěšného rodinného byznysu se vydáme do Vyskytné nad Jihlavou, kde má své sídlo firma Kamila Chocolates. Když procházíte moderní výrobní halou, nechce se vám věřit, že zakladatel a jednatel František Hlava začínal s výrobou specialit v suterénu svého rodinného domku na starém temperovacím stroji.

KB – spolehlivý partner exportérů a importérů

- široká nabídka produktů a služeb
- ošetření obchodních a kurzových rizik
- komplexní řešení na míru

fincentrum
Banka roku
2012

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

KB

NEJLEPŠÍ BANKA 2012
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN