

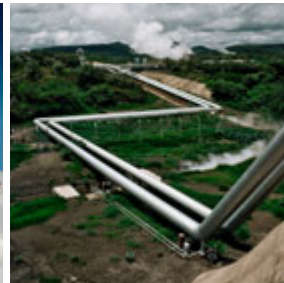
představení ČEZ Distribuce

Zelená energie

rozhovor s Alanem Svobodou

Severočeské doly





MINIANKETA:

JAK SE VÁM LÍBÍ ZÁKAZNICKÝ MAGAZÍN ČEZ INFO?

Milan Kyncl – Potraviný Vysočina, Český Dvůr
Pro každou společnost takového významu jako ČEZ je nepochybně velmi důležité, aby s námi zákazníci udržovala aktivní kontakt. Magazín je určitě jednou z cest, jak tento vztah navázat a udržovat.

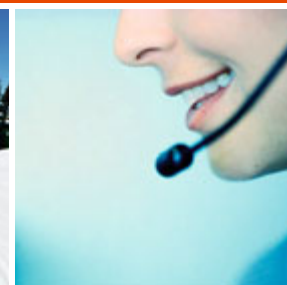
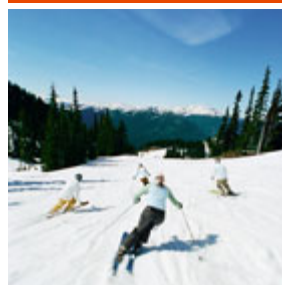
Dora Klimešová, Plzeňský Prazdroj, a. s.
Magazín vnímám pozitivně, poskytuje mi prostor pro zpětnou vazbu. Líbí se mi i grafické zpracování.

Petr Vojta, Průmstav, a. s.
Ocenil bych víc informací z oblasti legislativy, například srozumitelný komentář k některým komplikovaným vyhláškám a zákonům

- 2 Minianketa
- 3 Editorial
- 4–5 Kdy? Kde? Co?
- 6 Na Slovensko a dál
- 7 Jak zákazníci vnímají ČEZ
- 8 ČEZ Distribuce se představuje
- 9 Novinky v legislativě
- 10–11 Rozhovor s Alanem Svobodou
- 12 ČEZ a Severočeské doly
- 13 Energie ve světě
- 14–15 Obnovitelné zdroje elektřiny
- 16 Cestujeme s energií
- 17 Slapy nejen pro rekreaci
- 18–19 Mixér

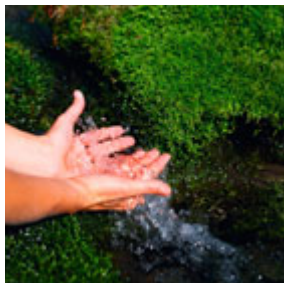
Zákaznická linka Skupiny ČEZ: 840 840 840

ČEZ Info vydává ČEZ Prodej, s. r. o., Vinohradská 325/8, 120 21 Praha 2, www.cez.cz.
Obsah čísla připravila redakční rada ve složení: Jana Sedláčková, Iveta Valošková, Šárka Doležalová ve spolupráci s agenturou Bison&Rose, Studiem Marvil a Casus Direct Mail, a. s.
Loga, produkty a služby uvedené v této publikaci jsou chráněnými obchodními značkami.
Dotazy, náměty a připomínky posílejte na cezinfo@cez.cz.





Skupina ČEZ se stala členem klubu 500 nejsilnějších firem světa.



Vážení zákazníci,

rád bych se v úvodu druhého čísla zákaznického časopisu společnosti ČEZ Prodej pokusil v krátkosti zrekapitulovat loňský rok. Byl totiž plný významných změn v energetice a ty se odrážely také v plánované velké transformaci Skupiny ČEZ.

Rok 2005 byl pro naši společnost rokem vzniku a byl pro všechny z nás nesmírně náročný. Nicméně se v jeho průběhu podařilo společnost nejen založit, ale uvést ji v bezproblémový chod, díky kterému se Prodejní kampaň 2006 odehrávala již pod hlavičkou jediné společnosti, tedy ČEZ Prodej. Přestože se Prodejní kampaň 2006

odehrávala ve složitých podmínkách migrace dat i zaměstnanců, všechny plánované ukazatele jsme naplnili. Nelze bohužel očekávat, že letošní rok bude pro ČEZ Prodej snazší než ten loňský. Vzhledem k rostoucí konkurenci na trhu s elektřinou a stoupající cenové hladině na evropském trhu před námi stojí další výzva – neztratit tržní podíl a udržet dobré hospodářské výsledky.

**DOUFÁME, ŽE SE VÁM DRUHÉ VYDÁNÍ MAGAZÍNU ČEZ
INFO BUDE LÍBIT. POKUD BUDETE POSTRÁDAT NĚJAKÉ
INFORMACE, MÁTE TIP NA ZAJÍMAVÉ TÉMA ČI CHCETE
SDĚLIT SVOU PŘIPOMÍNKU – NAPIŠTE NÁM.**

Upřímně věřím, že za pomoci našeho – troufám si říci – ustáleného týmu profesionálů se nám to podaří a budu jim moci příští rok v editoriale ČEZ Info opět poděkovat za úspěšné obchodování a budování kvalitních vztahů se zákazníky.

Rád bych také poděkoval vám – za to, že se spoléháte na Skupinu ČEZ. Mohu vám slíbit, že se budeme maximálně snažit, abyste s námi, jako svým dodavatelem elektřiny a obchodním partnerem, byli spokojeni.

Přeji vám hodně energie do nastávajícího jarního období a příjemné prožití velikonočních svátků.

Ing. Bohumil Mazač
Generální ředitel ČEZ Prodej, s. r. o.



NAPSALI O NÁS

■ ELEKTRÁRNA DUKOVANY DÍKY LEPŠÍMU PALIVU UŠETŘILA 6,5 MLD. KČ

Jaderná elektrárna Dukovany dosud díky kvalitnějšímu palivu ušetřila asi 6,5 miliardy korun. Zprvu používala palivo, které se vyměňovalo po třech letech, postupně se ale cyklus výměny prodloužil na pět let. Částka, již elektrárna uspořila proti původním předpokladům, přibližně odpovídá čtvrtině nákladů na její stavbu. Odborníci předpokládají, že po roce 2008 se palivo v reaktorech bude používat ještě o rok déle. Nový typ paliva by měl také zajistit růst výkonu reaktorů na 105 procent, řekl novinářům Jaroslav Vokurek ze společnosti ČEZ. Palivo představuje jednu čtvrtinu výrobních nákladů. Roční množství použitého paliva z každého ze čtyř bloků se totiž proti předpokladu projektantů snížilo ze 14 na 8,7 tuny.

■ PŘEDSTAVENSTVO A DOZORČÍ RADA ČEZ V NOVÉM SLOŽENÍ

Novým členem představenstva ČEZ se na základě volby dozorčí rady stal Tomáš Pleskač. Ten nahradil Radomíra Lašáka, který odešel do čela ČSA. Tomáš Pleskač stojí od května 2004 v čele největšího integračního projektu probíhajícího v České republice, kterým se mění struktura energetické Skupiny ČEZ na holdingové uspořádání. Výsledkem integračního projektu VIZE 2008 bude reorganizace celé Skupiny ČEZ ze stávajícího regionálního uspořádání na uspořádání funkční a zároveň dosažení provozních synergií a významných finančních přínosů. Novým místopředsedou představenstva se stal Jiří Borovec, který je jejím členem od října roku 2004 a zároveň je ředitelem divize Výroba ČEZ. Novým předsedou rady byl zvolen její dosavadní místopředseda Zdeněk Hrubý. Zároveň byl do funkce místopředsedy rady zvolen Jiří Bis.

■ SKUPINA ČEZ LETOS ZVÝŠÍ INVESTICE NA SEVERNÍ MORAVĚ O 40 PROCENT

Skupina ČEZ letos vloží do obnovy distribučních sítí a technického rozvoje na severní Moravě téměř o 40 procent více peněz než v roce 2005, tedy přibližně 1,6 miliardy korun. Výrazně se tím posílí spolehlivost distribučních sítí, řekla ČTK mluvčí ČEZ pro severní Moravu Sylva Vidláková.

„Nejvýznamnější stavbou roku 2005 byla první etapa rekonstrukce vedení z Albrechtic do Ropice, které bylo nejstarším vedením velmi vysokého napětí v severomoravském regionu,“ řekl Ivo Goščík z firmy ČEZ Distribuce. Druhá etapa rekonstrukce je naplánovaná na letošní jaro až podzim, práce na obnově vedení přijdou Skupinu ČEZ celkem na 71 milionů korun. „Přinese to výrazné zvýšení spolehlivosti dodávek pro odběratele v lokalitách Třinec a Český Těšín,“ dodal Goščík. ■

ČEZ SI NA AMPER NACHYSTAL EDISONOVO PŘEKVAPENÍ

Rekordní zájem vystavovatelů provázel letošní – už 14. – ročník mezinárodního veletrhu elektrotechniky a elektroniky Amper. Ten proběhl ve dnech 4. až 7. dubna 2006 na Výstavišti Letňany, kde obsadil téměř 20 tisíc metrů čtverečních.



V rámci svého transformačního procesu se na veletrhu Amper prezentovala Skupina ČEZ jako synergický celek složený z jednotlivých společností. Hlavním tahákem expozice byla dceřiná společnost ČEZ Logistika, která má na starosti velkoobchodní prodej elektromontážního materiálu pro potřeby výstavby, obnovy a údržby distribučních sítí, a tvoří tak jednu z páteřních služeb ve Skupině ČEZ. Své služby ale nabízí také externím zákazníkům.

Další, neméně důležitou součástí expozice byly ostatní společnosti Skupiny jako MSEM, SEG, EMS Česká Lípa, ENPRO, VČE Transformátory a VČE Montáže. Tyto firmy doplňují široké spektrum služeb Skupiny ČEZ od projekčních, montážních a stavebních prací až po dodávky transformátorů.

Expozice Skupiny ČEZ umístěná v centrální části haly č. 1 byla svým prostorem a rozsahem jednacích místností maximálně uzpůsobena k podpoře individuálních obchodních jednání a setkání s jednotlivými zástupci zákazníků. Návštěvníky také zaujalo malé Edisonovo překvapení – dárek v podobě žárovky pro návštěvníky stánku. ■



ENERGIE, EKOLOGIE A PENÍZE NA INTERNETU

Ochrana životního prostředí a úspory energie dnes hrají stejně důležitou roli jak pro odborníky, tak pro běžné odběratele elektřiny. V současnosti je pro uživatele internetu k dispozici řada zajímavých stránek zaměřených na témata energie, ekologie a finančních úspor.

Ministerstvo životního prostředí ČR (www.env.cz)

Kde jinde začít hledat informace o energetice, obnovitelných zdrojích či ochraně životního prostředí než na serveru Ministerstva životního prostředí ČR. Na serveru najdete převážně dokumenty s příslušnou legislativou nebo informace o stavu jednotlivých oblastí životního prostředí, např. návrh zákona o podpoře výroby elektřiny a tepelné energie z obnovitelných zdrojů, informace o poskytování půjček a dotací ze Státního fondu životního prostředí apod.

Svaz podnikatelů (www.spvez.cz)

Na stránkách agentury Svazu podnikatelů pro využití energetických zdrojů (SPVEZ) najdete základní informace k výrobě energie z obnovitelných a alternativních zdrojů, zejména malých vodních elektráren, s využitím sluneční energie, energie větru a biomasy. Jsou zde také informace o tepelných čerpadlech a využití geotermální energie.

Agentura SPVEZ poskytuje zdarma konzultace týkající se výroby, rozvodů a spotřeby energie, energetických úspor, využití obnovitelných a alternativních zdrojů energie a energetické legislativy.

TZBinfo (www.tzb-info.cz)

Řadu informací a tipů využitelných pro úsporu různých druhů energie najdete na portálu TZB (Technické zařízení budov). Stránka je určena profesionálům, kteří se zajímají o technické novinky v oboru, ale i laikům, kteří hledají podrobnější informace o možnostech v oblasti úspory energií při bydlení. Naleznete zde články o způsobech využití obnovitelných zdrojů energie, tepelných čerpadlech, komentáře a rozhovory k vývoji cen energií, informace o zařízeních, která umožňují dosáhnout úspor energií, rozborů platné legislativy a další. Nechybí přehledy výrobků na trhu.

Česká energetika (www.ceskaenergetika.com)

Server Česká energetika.com má několik sekcí, přičemž pro většinu návštěvníků stránek jsou nejzajímavější především tři. V sekci Energie a život naleznete informace běžní občané, projektanti nebo topenáři. Můžete se přiučit, jak využívat a šetřit energii, navrhnout topnou soustavu nebo postavit rodinný domek nejen s ohledem na efektivní využití elektřiny. Pokud hledáte firmu, která vám prodá, namontuje nebo opraví cokoli z oblasti vytápění a energetiky, naleznete ji v sekci Adresář firem.

Připraveno ve spolupráci s časopisem Osobní finance. ■

KALENDÁŘ AKCÍ

■ 25.–29. 4., Brno

ELEKTRO – 3. mezinárodní veletrh instalací, osvětlovací techniky a systémové integrace budov

ENVIBRNO – 12. mezinárodní veletrh techniky pro tvorbu a ochranu životního prostředí

SHK BRNO – 7. mezinárodní veletrh TZB, společně s veletrhy **URBIS** a **IFB**

■ 25.–27. 4., Hradec Králové

TEPLÁRENSKÉ DNY 2006 – 12. ročník mezinárodní odborné výstavy techniky a technologie pro dálkové zásobování teplem a chladem, elektroenergetiky, obnovitelných zdrojů a dalších dostupných technik v energetice

■ 10.–12. 5., Praha

INTERPLAST – 6. mezinárodní veletrh výroby a zpracování průmyslových plastů a pryží, společně s veletrhy **MACH** – strojírenská technika a technologie, **LOGIST** – logistika, dopravní služby a manipulační technika, **DRIVE** – 3. mezinárodní veletrh výrobců a subdodavatelů pro automobilový průmysl a **WAREC** – 1. mezinárodní veletrh nakládání s odpady, recyklace, čištění a ekologie

■ 16.–19. 5., Brno

INTERPROTEC – 8. mezinárodní veletrh prostředků osobní ochrany, bezpečnosti práce a pracovního prostředí, společně s veletrhy **PLASTEX** – plasty a pryže, **FINTECH** – technologie pro povrchové úpravy, **WELDING** – svařovací technika, **PYROS/ISET** – požární a bezpečnostní technika a služby, **TOP TECHNOLOGY BRNO 2006**

■ 23.–26. 5., Nitra

EMA – 6. mezinárodní veletrh elektrotechniky, měření, regulace a automatizace, společně s veletrhy **MSV NITRA** – stroje, nástroje a technologie, **EUROWELDING** – technika svařování

Další informace o výstavách, veletrzích a konferencích v oblasti energetiky:

<http://www.tzb-info.cz/t.py>

<http://www.conferencealerts.com/energy.htm>

DOPORUČUJEME:

■ 16.–18. 5., Zlín

Automatizace energetických procesů '06 – 7. mezinárodní konference zaměřená na nové i současně využívané metody řízení výroby a dodávky energie, informace o řídicích a informačních systémech používaných pro řízení energetických procesů.

■ 13.–14. 6., Praha

ČEPKON 2006 – 5. ročník prestižního energetického kongresu. Hlavní témata – Restrukturalizace energetických společností, Bezpečnost dodávek elektřiny na liberalizovaném trhu, Přeshraniční spolupráce přenosových soustav, Slovensko na cestě k volnému trhu, Česká energetická legislativa v kontextu evropského vývoje, Fosilní paliva – převládá ekonomická hlediska aspekty ekologické a sociální? Změní náš současný vývoj pohled na jadernou energetiku?



NA SLOVENSKO A DÁL

Skupina ČEZ je stále blíž naplnění svého cíle stát se lídrem na trhu s elektřinou střední a jihovýchodní Evropy. Společnost však neexpanduje na zahraniční trhy pouze prostřednictvím akvizic nových společností, ale i po obchodní linii. Pro podporu svých aktivit na Slovensku otevřela Skupina ČEZ dne 8. února 2006 své obchodní zastoupení v Bratislavě. Slovenská kancelář rozšíří obchodní síť společnosti, která kromě domácí České republiky a Slovenska zahrnuje též Německo, Polsko, Bulharsko a Rumunsko. V nejbližší době otevře Skupina ČEZ obchodní zastoupení také v Maďarsku a Rakousku.

Skupina ČEZ je již dnes největším zahraničním dodavatelem elektřiny na slovenský trh. Kromě obchodů s elektřinou je ČEZ na Slovensku připraven vyhledávat a rozvíjet také investiční a akviziční příležitosti. „Jsme připraveni nabídnout své know-how a infrastrukturu i v oblasti obchodu s povolenkami CO₂. Chceme též přispět k rozvoji trhu pro koncové zákazníky, který se otvírá,“ řekl Alan Svoboda, místopředseda představenstva a ředitel divize Obchod

Skupiny ČEZ, kam zahraniční obchodní zastoupení spadají. Ředitelem obchodního zastoupení byl jmenován Karol Balog, který je dlouholetým odborníkem na energetický trh na Slovensku. Spolu se svým týmem již dnes rozvíjí obchodní vztahy společnosti na slovenském trhu.

Skupina ČEZ vlastní od loňského roku část bulharské a rumunské distribuce a pokračuje ve vyhledávání akvizičních příležitostí v oblasti střední a jihovýchodní Evropy. Na konci ledna podepsala s ame-

rickým koncernem PSEG smlouvu o nabytí majoritních podílů v polských elektrárenských společnostech Elcho a Skawina. V současné době se ČEZ účastní privatizačních tendrů např. v Rumunsku, Makedonii, Polsku či právě na Slovensku, kde se počátkem ledna přihlásil a kvalifikoval do privatizačního tendru na Teplárnu Košice, a pokračuje ve vyhledávání dalších akvizičních příležitostí v rámci naplňování své vize stát se jedničkou na trhu s elektřinou ve střední a jihovýchodní Evropě. ■

ROZHOVOR S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM ČEZ SLOVENSKO KAROLEM BALOGE M



■ V čem se nejvíce odlišuje český a slovenský trh s elektřinou?

Na Slovensku panuje určitá nejistota. ČEZ je silný podnik v dobré ekonomické situaci, zatímco Slovenské elektrárny (SE) jsou zadlužené, snižují výrobu, a proto se musí prodat. Také v oblasti distribuce nejsou dořešeny vlastnické vztahy. Trh v České republice je liberalizovanější a současně je na něm vyšší zastoupení nezávislých výrobců. V oblasti cen je vývoj logicky obdobný. Ceny se zvyšují, zvláště když vlastní zdroje nestačí a potřeba energie se zvedá díky rychlému růstu národního produktu.

■ Kde je na Slovensku z vašeho pohledu nejvíce podnikatelských příležitostí?

V oblasti dovozu elektřiny, akvizic nebo je zajímavý také trh koncových zákazníků?

Největší příležitostí je rozhodně privatizace SE. Naší snahou zůstává přesvědčit slovenskou vládu, že nabídka ČEZ je nejlepší. ENEL sice nabídl vyšší cenu, ale žádá za to dodatečné výhody, které konečnou cenu značně devalvují.

Dovoz elektřiny na Slovensko probíhá prakticky již od dob federace. V současnosti dosahuje kolem 4,5 TWh, z čehož 2,5 až 2,8 TWh zůstává v SR. Některé slovenské energetické zdroje však jsou zastaralé nebo velmi drahé, a čeká je tak v nejbližší době odstávka. Prakticky jisté je to u dvou bloků Jaslovských Bohunic, ale čeká to zřejmě i elektrárnu ve Vojanech.

V úvahu rovněž připadá stavba nových elektráren, včetně dostavby dvou bloků jaderné elektrárny Mochovce. Možností je ale více.

■ Máte za sebou bohatou kariéru. Čím vás oslovila nabídka ČEZ?

Rád přijímám zajímavé výzvy. Jsem tak trochu typem nájemného manažera, který

přichází řešit zapeklité situace. Projekt mě zaujal také tím, že jde o práci sice pro zahraniční společnost, ale vlastně zůstávám po letech strávených v zahraničí v domácím prostředí. Mým cílem je nejen posílit vnímání ČEZ na Slovensku jako silné společnosti, ale především to prokázat v praxi.

■ V čem spočívá hlavní role nově vzniklého zastoupení ČEZ na Slovensku?

Zatím tvoří naše zastoupení tři lidé. Podle toho, jak se bude který segment trhu rozvíjet, bude se naše zastoupení rozšiřovat. Již dnes připravujeme kampaň zaměřenou na koncového zákazníka, čímž nemám na mysli malospotřebitele, ale významné slovenské podniky. Každopádně budoucnost obchodů ČEZ se Slovenskem souvisí také s posílením přeshraničních přenosových profilů, což by umožnilo využít nové obchodní příležitosti. A přestože například v Itálii řeší nedostatek energie převážně dovozem, je vždy jednodušší mít zdroje přímo v dané zemi. A to by asi bylo dovršením naší práce.



JAK ZÁKAZNÍCI VNÍMAJÍ ČEZ?

Pro každou firmu je důležité vědět, jak ji její zákazníci vnímají. Nejinak je tomu v rámci ČEZ. Proto se pravidelně uskutečňuje rozsáhlý průzkum zaměřený jak na domácnosti, tak i na firemní zákazníky.



Šetření probíhá formou osobních rozhovorů, přičemž firemní zákazníci reprezentují manažeři zodpovědní za nákup elektřiny. Firmy s odběrem vyšším než 0,1 GWh zastupovalo v poslední vlně výzkumu 304 manažerů, 455 reprezentovalo firmy menší. Domácnosti pak byly zastoupeny 905 respondenty. Výběr je prováděn na základě statistických metod.

Podíváme-li se na aktuální výsledky, pak oproti obdobnému průzkumu z jara roku 2005 došlo k výraznému posunu vnímání značky ČEZ, která je mezi klienty známější než značky jednotlivých regionálních distributorů (REAS).

Značky E Skupiny ČEZ a konkurenční PRE jsou na trhu vnímány velmi podobně – tedy jako důvěryhodné a stabilní. Další konkurent, firma E.ON, je vnímán především jako obchodně směřovaná značka. V hodnocení cen a spokojenosti nejsou mezi jednotlivými značkami výrazné rozdíly – se současným dodavatelem elektřiny je podle průzkumu spokojeno 95 procent respondentů.

Ve znalosti a image je značka E Skupiny ČEZ hodnocena výrazně lépe než konkurenti a nejlépe je ČEZ hodnocen, i co se týče hodnocení produktů. Celkem 29 procent dotazovaných uvádí, že v oblasti prodeje elektřiny jim jako první na mysli vytane ČEZ. Na tom má jistě velký podíl i poměrně silná reklamní kampaň, která restrukturalizaci společnosti provázela. ■

PRVNÍ VÝROČÍ VSTUPU ČEZ DO BULHARSKÉ ENERGETIKY

Největší českou investicí do zahraničí představoval loňský vstup Skupiny ČEZ do bulharské energetiky. Akvizice v hodnotě 281,5 mil. eur (téměř devět miliard korun) umožnila české společnosti převzít od bulharského státu 67 procent akcií tří bulharských distribučních společností. Od této události už uplynul více než rok, a je tak možné hodnotit první přínosy. Transakce zvýšila počet zákazníků Skupiny ČEZ o 1,9 milionu a bulharské distribuční společnosti Skupiny ČEZ již v prvních devíti měsících loňského roku zvýšily zisk téměř o polovinu na 482 milionu korun a zároveň učinily první kroky k modernizaci bulharských distribučních sítí.

„Akvizice tří bulharských distribučních společností je pro ČEZ první zahraniční investicí. Zkušenosti, které jsme v Bulharsku za uplynulý rok nabyli, použijeme v našich dalších akvizicích, které ČEZ získá při naplňování naší vize stát se jedničkou na trhu s elektřinou střední a jihovýchodní Evropy,“ komentoval výročí působení Skupiny ČEZ v Bulharsku Martin Roman, předseda představenstva a generální ředitel energetické společnosti ČEZ.

Skupinu ČEZ na bulharském trhu zastupuje společnost ČEZ Bulgaria, jejímž hlavním úkolem je převzít distribuční společnosti tzv. Západní skupiny (Elektrorazpredelenie Stolično, Elektrorazpredelenie Sofia Oblast a Elektrorazpredelenie Pleven) a integrovat je do Skupiny ČEZ.

Bulharsko dnes prochází rychlými proměnami, leccos se zde odehrává v daleko rychlejším tempu než u nás a o energetice to platí dvojnásob. „Mění se tady všechno, probíhá zároveň privatizace, unbundling – oddělení distribuce a prodeje – a už od 1. července 2007 má být dovršena liberalizace trhu s elektřinou,“ říká Tomáš Hüner, šéf ČEZ Bulgaria. Kromě toho chce ČEZ i nadále pokračovat v modernizaci sítí, která zajistí požadovanou kvalitu dodávky elektřiny.

Celkový roční objem elektřiny dodané bulharskými distribučními společnostmi Skupiny ČEZ představuje cca 7,8 TWh, roční tržby zhruba 310 mil. eur. V oblasti o rozloze 39 000 km² dodává Západní skupina elektřinu 186 tisícům podnikům a více než 1,6 mil. zákazníkům z řad domácností. ■

Výsledky bulharských distribučních společností Skupiny ČEZ v 1.–3. čtvrtletí roku 2005

Tržby v mil. Kč	Pleven	Sofia Oblast	Stolično
Tržby	2 260	2 220	3 936
EBIT	88	216	340
EBITDA	264	354	595
Čistý zisk	59	146	277



ČEZ DISTRIBUCE, A. S., SE PŘEDSTAVUJE

V loňském roce vznikla na české energetické mapě nová společnost – ČEZ Distribuce, a. s.

Má 1 149 zaměstnanců a sídlí v Děčíně. Jejím cílem je stát se jednou z pěti nejlepších distribučních společností v Evropě. Spravuje majetek v hodnotě téměř 80 miliard korun a v následujících čtyřech letech vynaloží na stavební program včetně významných oprav kolem sedmi miliard korun. Během příštích tří let přepraví přes sto dvacet šest terawatthodin elektřiny.

Jádrem činnosti ČEZ Distribuce je zajištění bezpečného a spolehlivého provozu distribuční soustavy, která slouží k přenosu elektřiny od výroby ke konečným zákazníkům. Mezi hlavní činnosti ČEZ Distribuce patří péče o zákazníky na všech napěťových úrovních. V oblasti nízkého napětí společnost využívá služeb ČEZ Zákaznické služby, ale část požadavků zákazníků směřuje přímo do ČEZ Distribuce.

ČEZ Distribuce se stává právním nástupcem regionálních distributorů ve zmíněných oblastech, a není proto nutné měnit smlouvy se zákazníky.

Klíčové činnosti ČEZ Distribuce ve vztahu k zákazníkovi obsluhují tyto úseky společnosti:

Úsek Poskytování sítě – řídí smluvní vztahy k ostatním procesům, tvoří smluvní vztahy se zákazníky v oblasti smluv o připojení a smluv o distribuci. V regionech tento úsek kromě uzavírání smluv o připojení a o distribuci vydává stanoviska k územním a stavebním



řízením a zároveň řeší stížnosti na kvalitu dodávky služeb.

Úsek Řízení sítě operativně řídí distribuční soustavu včetně obnovy dodávky na všech napěťových hladinách. Zodpovídá za roční, měsíční a týdenní plán přípravy provozu. Optimalizuje ztráty a nákup elektřiny. Komunikuje s ústředním dispečinkem ČEPS a okolními dispečinkami. Zodpovídá za správu, rozvoj a provoz dispečerských řídicích systémů včetně automatického hromadného dálkového ovládání.

Podpůrné činnosti

Do této oblasti spadá spolupráce s útvarem ČEZ Podpora distribuce v oblasti dlouhodobého rozvoje distribuční soustavy a připojování strategicky důležitých odběrů, jako jsou průmyslové zóny. Je zde prováděna uživatelská správa, provoz a návrh rozvoje technického informačního systému. Oblast podpůrných činností navrhuje a zavádí systémy jakosti či krizového řízení distribuční soustavy. ■

ROZHRANÍ A VZTAHY

ČEZ Distribuce jako součást Skupiny ČEZ úzce spolupracuje s ostatními procesními společnostmi.

Nejdůležitější vzájemné vztahy mezi ČEZ Distribucí a ostatními členy Skupiny uvádíme:

ČEZ Distribuční služby provádí likvidaci poruch a údržbu, práce pod napětím, diagnostiku sítě, strojů a přístrojů a vyčouvaní zařízení distribuční soustavy.

ČEZ Zákaznické služby zajišťuje obsluhu zákazníků, fakturaci distribučních poplatků včetně obnovitelných zdrojů, tisk, obálkování a odesílání faktur a tiskopisů.

ČEZ Měření má na starosti připojování

a odpojování elektroměrů a jejich odečty, opravy, přenos dat operátorovi trhu a odhalování netechnických ztrát.

ČEZ Prodej se stala smluvním partnerem pro všechny zákazníky Skupiny ČEZ. Tým přibližně 250 lidí je prostředníkem v obchodním kontaktu se zákazníky, poskytuje podporu obchodním zástupcům a zajišťuje marketingové aktivity Skupiny.

ČEZ, útvar Podpora distribuce metodicky spolupracuje při definici materiálových standardů a technických politik a při stanovení rozsahu řádu preventivní údržby. Obdobně je nastavena spolupráce s ČEZ útvarem Pravidla trhu.

ČEZData a **ČEZnet** zajišťují pro ČEZ Distribuci informační technologie a telekomunikační služby. ■

JIŘÍ KUDRNÁČ, ŘEDITEL ČEZ DISTRIBUCE



■ Dnes jste šéfem distribuce ve Skupině ČEZ se sídlem v Děčíně. Co všechno vaše oblast zahrnuje?

Jsou to veškeré kabely, vypínače, spínací stanice, venkovní vedení, velké stožáry, velké rozvodny až k hranicím elektráren, které máme ve Skupině. Plus lidé a činnosti, jež vykonávají. Proč tady ta distribuce je? Aby se elektřina vyrobená v elektrárnách dostala až k lidem domů, do továren nebo k podnikatelům. Jsme takový poštovní úřad, který na jedné straně elektřinu dostane a na druhé straně ji někomu předá.

Ale nejsme jen držitel licence. Majetek vlastníme a jsme zodpovědní za jeho provoz, údržbu a rozvoj. Na to nemáme vlastní lidi, ale smlouvy a kontrakty. Proto je naším hlavním partnerem Společnost ČEZ Distribuční služby, jejímž úkolem je údržba a poruchová služba.

■ Proč jste obé nespojili do jedné společnosti?

Mohlo by to tak být, ale naši snahou je být transparentní, vždy vidět, kolik která činnost stojí, a využívat na specializované činnosti specializované lidi. Ve Skupině ČEZ je regionální úroveň řízení nahrazena odbornou. Každá firma nese jistou specializaci.

■ Proč dochází ke zdražování elektřiny? Jaké jsou vaše hlavní argumenty?

Úplně zjednodušeně: tak jak roste výkon ekonomiky celého státu, jak rostou ceny surovin a náklady na personál, tak roste i cena elektřiny. Myslím, že je dobře, že doháníme vyspělý svět. Avšak proto, že energetika byla a částečně je regulovaným obchodem, nebyla dynamika vývoje cen tak rychlá, jako je tomu u jiných věcí. Stále jsme v ceně silové elektřiny pod úrovní Německa o nějakých 25–30 procent. Má-li to být dlouhodobě udržitelné podnikání, tak i tržní cena elektřiny musí jít nahoru. Investice do zdrojů a jejich odsíření byly a budou obrovské částky.

TRH S ELEKTŘINOU UVOLNĚN

Liberalizaci českého trhu s elektřinou, která byla letos završena, přinesla vyhláška o Pravidlech trhu s elektřinou, zásadách tvorby cen za činnosti operátora trhu s elektřinou a provedení některých dalších ustanovení energetického zákona 541/2005 Sb., částka: 184/2005 Sb., která byla rozeslána 30. prosince 2005 a kterou připravil Energetický regulační úřad. Tato vyhláška také stanovuje způsoby účtování cen a úhrad jednotlivými účastníky trhu s elektřinou, pravidla tvorby, přiřazení a užití typových diagramů dodávek elektřiny a podmínky dodávek elektřiny dodavatelem poslední instance.

Další vyhláška č. 51/2006 Sb. o podmínkách připojení k elektrizační soustavě ze dne 17. února 2006 definuje připojení výroben elektřiny, distribučních soustav a odběrných míst konečných zákazníků k elektrizační soustavě, způsob výpočtu podílu nákladů spojených s připojením a se zajištěním požadovaného příkonu, podmínky dodávek elektřiny a způsob výpočtu náhrady škody při neoprávněném odběru elektřiny.

Touto vyhláškou ruší vyhláška MPO č.18/2002 Sb., o podmínkách připojení a dopravy elektřiny v elektrizační sou-

stavě, a dále vyhláška ERÚ č. 297/2001 Sb., kterou se stanoví podmínky připojení a dodávek elektřiny pro chráněné zákazníky. Podle zákona č. 458/2000 Sb., ve znění pozdějších předpisů, již jsou na našem trhu pouze oprávnění zákazníci s možností volby svého dodavatele, a proto došlo ke sjednocení podmínek pro připojení k elektrizační soustavě.

Konkrétní paragrafy důležité pro zákazníky uvádějí:

– § 4 (1) Žádost o připojení zařízení žadatele k přenosové nebo distribuční soustavě se podává před výstavbou nebo připojením nového zařízení, před zvýšením rezervovaného příkonu, popřípadě výkonu stávajícího připojeného zařízení, nebo před zásadní změnou charakteru odběru. Žádost se podává za každé odběrné nebo předávací místo zvlášť.

– § 10 (1) Měrný podíl žadatele o připojení výroby elektřiny nebo odběrného zařízení k přenosové nebo distribuční soustavě na nákladech spojených s připojením a se zajištěním požadovaného rezervovaného příkonu nebo výkonu se určí podle způsobu připojení zařízení žadatele a v souladu s přílohou č. 6 k této vyhlášce. ■

Příloha č. 6 k vyhlášce č. 51/2006 Sb. MĚRNÝ PODÍL ŽADATELE O PŘIPOJENÍ NA NÁKLADECH SPOJENÝCH S PŘIPOJENÍM A ZAJIŠTĚNÍM POŽADOVANÉHO PŘÍKONU

Místo připojení k napěťové hladině	Způsob připojení	Měrný podíl žadatele
přenosová soustava	standardní	200 000 Kč/MW
distribuční soustava	standardní – z přípojnic nové rozvodny, rozvodna typu H	600 000 Kč/MW
VVN	nestandardní – připojení ve stávající stanici VVN, přímo z přípojnic nebo z vývodového pole vedením ve vlastnictví žadatele	150 000 Kč/MW
distribuční soustava VN	standardní	800 000 Kč/MW
distribuční soustava NN	3fázové připojení 1fázové připojení	500 Kč/A 200 Kč/A

VÝROBNA

Místo připojení k napěťové hladině	Způsob připojení	Měrný podíl žadatele
přenosová soustava	v místě připojení podle stanoviska provozovatele přenosové soustavy	500 000 Kč/MW
distribuční soustava	standardní – z přípojnic nové rozvodny, rozvodna typu H	1 200 000 Kč/MW
VVN	nestandardní – připojení ve stávající stanici VVN, přímo z přípojnic nebo z vývodového pole vedením ve vlastnictví žadatele	150 000 Kč/MW
distribuční soustava VN	standardní nestandardní – bez vedení zdroj-rozvodna	640 000 Kč/MW 150 000 Kč/MW
distribuční soustava NN	3fázové připojení	500 Kč/A



INTERVIEW S ALANEM SVOBODOU:

ABY SI KLIENTI VYBRALI ČEZ

Od začátku roku je český trh s elektřinou plně liberalizovaný. Každý zákazník si může vybrat svého dodavatele a každý dodavatel může nakoupit elektřinu od libovolného výrobce nebo obchodníka doma i v zahraničí. Evropská unie si takovou změnu vynutila ode všech členských zemí. Otevřením posledního segmentu – domácností – nastala v Česku nová éra energetiky. ČEZ v předstihu před zákonnými požadavky zcela oddělil správu svých distribučních sítí od samotných dodávek elektřiny – na přelomu roku tak vznikly a ujaly se své agendy společnosti ČEZ Prodej a ČEZ Distribuce.





■ **Na otázku, co to znamená, odpovídá Alan Svoboda, místopředseda představenstva ČEZ a ředitel divize Obchod Liberalizace trhu je pro domácnosti novinkou, ze které mohou těžit teprve od 1. ledna tohoto roku. Ovšem pro střední a velké podniky už je to několik let zaběhnutá praxe. Velcí odběratelé už se naučili velmi dobře v liberalizovaném prostředí pohybovat. Mají své vlastní specialisty na nákup energií, kteří vypisují soutěže na dodávky a poptávají elektřinu u více dodavatelů. Je naprosto běžné, že se u těchto firem sejde najednou tři až pět konkurenčních nabídek.**

■ **Domácnostem se však v podstatě zatím nevyplatí měnit dodavatele elektřiny, neboť její cena se u jednotlivých dodavatelů příliš neliší. Mnoho lidí tvrdí, že ČEZ stejně všem díky svému dominantnímu postavení na domácím trhu cenu elektřiny diktuje.**

S takovým názorem nesouhlasím. Koncová cena se skládá ze dvou částí – regulované a neregulované. Tu první, která je pro všechny dodavatele stejná a tvoří pro domácnosti větší část ceny, určuje nikoliv ČEZ, ale Energetický regulační úřad. Představuje regulované poplatky za přenos, distribuci, za systémové služby, za podporu obnovitelných zdrojů a tak dále.

Druhou část tvoří neregulované položky – cena silové elektřiny a prodejní marže na pokrytí nákladů na obsluhu. Cena silové elektřiny je určena velkoobchodním trhem, kde ČEZ je příjemcem tržní ceny stejně jako ostatní výrobci a obchodníci. ČEZ Prodej, přestože se v dodávkách elektřiny spoléhá na trading ČEZ, nemá z toho žádnou cenovou výhodu. Velkoobchodní dodávky odebírá přesně za stejné ceny, jaké jsou na trhu. Prodejní marže je ta část, kterou může každý prodejce výrazně ovlivnit. O to také usilujeme v ČEZ Prodej.

V rámci Projektu VIZE 2008 výrazně snížíme náklady spojené s prodejem a obsluhou zákazníků, a přitom chceme nejen udržet, ale i zvýšit kvalitu obsluhy. Už promítnuté úspory nákladů do letošních prodejních nabídek byly hlavním důvodem, proč ČEZ obstál s nabídkami u mnoha svých zákazníků. A nesmíme zapomenout na poslední položku ceny pro zákazníky, a tou jsou daně, které stanovuje stát. Zatím je to daň z přidané hodnoty, v dalších letech bohužel hrozí zavedení i dalších daní za spotřebu energie.

Jak vidíte, každý prodejce – ať už má za sebou výrobní zdroje, nebo ne – má stejnou příležitost nabídnout koncovým zákazníkům podmínky, které se budou lišit v ceně a v kvalitě služeb.

■ **Liberalizace trhu přinesla i oddělení správy distribučních a přenosových sítí od samotných dodávek elektřiny. Co přinese toto oddělení obyčejným lidem?**

V první řadě transparentnost. Dnes zákazník už z faktury jednoznačně ví, kolik platí za distribuční služby a ostatní regulované služby, kolik stojí samotná elektřina včetně prodejní marže, kterou si zvolený prodejce započítává. To pak umožňuje, aby si spotřebitel srovnával nabídky elektřiny samotné, neboť distribuční poplatky zůstávají stále stejné u všech prodejců. Současně – a to se vracím k tomu paradoxu – otevření trhu vytváří konkurenci na straně prodeje. Prodejci soutěží mezi sebou, kdo nabídne lepší služby, produkty více šité na míru zákazníkům.

Ve výhodě je ten, kdo má vlastní náklady nižší než konkurence, takže si nemusí započítávat do svých marží tak velkou přírážku. Právě v tom se otevření trhu projeví pozitivně pro spotřebitele – získají vyšší kvalitu i větší pestrost nabídky a ušetří na nižších prodejních maržích.

■ **Nicméně regulovaná část ceny vzrostla zhruba jen o pět procent, přičemž neregulovaná část o patnáct. Zároveň se v praxi ukázalo, že oddělení distribuce a prodeje – takzvaný unbundling – přináší zhoršení služeb...**

Zavádění nového systému je náročné a je dočasně spojeno i se zhoršením našeho servisu. Museli jsme takřikajíc zahodit staré nevyhovující systémy a nahradit je zcela novými, do nichž jsme přesunuli všechna zákaznická data. Dne 11. února uplynuly přesně dva roky od chvíle, kdy jsme schválili úkol připravit informační systém pro zcela liberalizovaný trh. Migrace dat byly zahájeny v prosinci roku 2004 a už v červenci 2005 byla data ze všech regionálních distribučních společností převedena do systému SAP. Následující půlrok data postupně putovala do prodejní a distribuční společnosti – vše bez jakéhokoli přerušení provozu či fakturace zákazníkům. Dne 29. ledna 2006 byly migrace úspěšně dokončeny. Byl to mamutí projekt, který nemá v Čechách – a troufnu si tvrdit, že ani v zahraničí – obdoby.

Jsem přesvědčen, že už na konci tohoto roku budeme schopni zákazníkům poskytnout nejlepší služby na trhu. Zároveň tímto spojením někdejších šesti prodejních částí z regionů a ČEZ do jedné společnosti ČEZ Prodej vzniknou úspory v řádu mnoha set milionů korun, o které se budeme se zákazníkům dělit a aspoň částečně tak zbrzdíme narůstání velkoobchodních cen elektřiny a regulovaných poplatků.

■ **V Evropě, zejména ve „starých“ zemích Evropské unie, jsou ceny elektřiny vyšší než u nás. Mají tam ale i vyšší životní úroveň. Neměl by se tento fakt promítat i do domácí ceny energie, aby odpovídala domácím platům?**

Velkoobchodní cena je výsledkem tržních mechanismů, poptávky a nabídky. Těžko bychom asi mohli argumentovat, že chceme levnější ropu či levnější plyn, protože máme menší příjmy. O ceně elektřiny se stále vášnivě diskutuje, ale naši kritici odmítají vzít na vědomí, že je to komodita jako každá jiná, kterou uvnitř země příliš neovlivníme. A přece: zatímco ceny v zahraničí vystoupaly od roku 2000 skoro o 150 procent, v Česku se elektřina ještě vloni prodávala za stejné ceny jako před pěti lety!

■ **Přináší různost cen doma a v zahraničí výhody českým výrobcům?** Určitě. Vezměte si, že meziroční nárůst cen v zahraničí byl do loňského září téměř dvojnásobný proti nárůstu v Česku, a to ještě z vyšší cenové základny, takže absolutní cenový rozdíl činil už v září téměř 300 korun na megawatthodinu. Čeští odběratelé tak mají rostoucí výhodu proti zahraniční konkurenci a navíc od září zahraniční ceny ještě dále výrazně vzrostly z tehdejších 44 eur za megawatthodinu. Například v Německu – jak jsem říkal – už dosahují 60 a více eur. Tento nárůst se však do českých cen na letošek nepromítá, protože ČEZ veškerou poptávku po elektřině uspokojil už na přelomu srpna a září, tedy za tehdejší ceny.



ČEZ PŘINESL DO SEVEROČESKÝCH DOLŮ JISTOTU



Vstup Skupiny ČEZ do Severočeských dolů přinesl jistotu oběma stranám. Zatímco ČEZ tak získal dodavatele uhlí pro své uhelné elektrárny, zaměstnanci Severočeských dolů zase vědí, že práce ve firmě je na desítky let zajištěna. Skončilo tak období nejistoty a horníci jsou rádi, že se vyhnuli privatizaci, kde by záměry partnera nebyly tak zřejmé, jako je tomu v případě ČEZ.

„Tím, že nás stát ‚prodal‘ ČEZ, udělal velice dobře, zajistil elektrárnám zásoby uhlí, a to na dlouhé období, v podstatě na půl století. Já to vnímám jako perfektní záležitost a propojení, které je v Evropě běžné,“ říká Jaromír Täuber, vedoucí odboru přípravy a řízení výroby. „Je jasné, že uhlí bude nadále potřeba na pokrytí zvyšujících se potřeb elektřiny bez ohledu na to, zda se rozhodne o výstavbě dalších bloků jaderných elektráren. ČEZ se tím stává v celoevropském kontextu konkurenceschopnějším, vždyť koupil úspěšný a ziskový podnik. Lidi u nás toto propojení uvítali, ještě jsem se nesetkal s negativním názorem,“ dodává Jaromír Täuber.

Také místní odboráři jsou spokojeni, protože smlouva zajišťuje, že do roku 2015 nový majitel nesníží počet zaměstnanců ve skupině Severočeských dolů pod hranici 4 385 osob ani do stejného data neprodá akcie společnosti. S Doly Nástup Tušimice je na další desítky let nerozlučně spojen další osud Elektrárny Tušimice II v podobě její komplexní obnovy. S Doly Bílina je to zase Elektrárna

Ledvice, kde se počítá, že kolem roku 2012 v ní vyroste nový blok s výkonem 660 MW. ČEZ a Severočeské doly jsou na sobě vzájemně závislé – 80 procent produkce dolů míří k ČEZ a pokrývá jeho potřeby ze 60 procent.

Uhlí představuje jen část práce

Severočeské doly jsou největším hnedouhelným lomem v Česku, ročně se v Bílině objem těžených hmot pohybuje kolem 55 až 58 milionů kubíků, přičemž z toho zhruba devět až devět a půl milionu tun představuje uhlí. Vlastní uhlí představuje zhruba pětinu těžby, často ještě méně.

Naprosto většinu vytěžených hmot tvoří skryvka. Desítky milionů tun vytěžené skryvky je potřeba uložit a to si žádá prostor. „Potřebujeme ke své činnosti kolem 27 kilometrů čtverečních plochy. Už při záměru těžit vlastní uhlí musíte přemýšlet nad tím, kam dát původní materiál,“ vysvětluje Jaromír Täuber.

Samotná těžba vypadá impozantně, protože ji provádějí stroje obřích rozměrů. Jde o velkostržbové technologické

celky v sestavě rypadlo, dálková pásová doprava a zakladač, přičemž zakladač ukládá skryvku do výsypek – pro těžbu uhlí je to podobné. Jen pro představu, doprava uhlí ze dna šachty do úpravy trvá 45 minut. Součástí sestavy je zhruba 80 kilometrů pásových dopravníků. Jen lžice jednoho z velkostržbů – KU 800 – pojme 800 litrů zeminy. Takových lžic má na korečku – obrovském kolese – celkem 15. Samotný stroj váží zhruba pět tisíc tun a na výšku měří padesát metrů. Jeho cena se počítá ve stamilionech korun. Je skoro neuvěřitelné, že i takové obrovské monstrum se pohybuje po vlastních, třeba KU 800 má hydraulická chodidla, šlapy, a je schopné urazit sto metrů za hodinu.

Neoddělitelnou součástí těžby je také péče o krajinu. Doly musí vrátit krajině – jde o stovky hektarů – původní tvář. „K tomu účelu vytváříme každoročně rezervu na asanace a rekultivace, připadá na to 28,18 koruny na každou vytěženou tunu uhlí, přičemž každé tři roky dochází k valorizaci této částky,“ vysvětluje Jaromír Täuber. ■



RUSOVÉ VYVÍJÍ NEJMODERNĚJŠÍ REAKTOR SVĚTA

Do roku 2010 bude v ruské elektrárně Bělojarsk uveden do komerčního provozu nový jaderný reaktor pokročilé generace. Prohlásil to Sergej Kirijenko, ředitel státní agentury pro jadernou energii ROSATOM. Podle vyjádření ruského prezidenta Vladimíra Putina stojí Rusko na prahu nové doby, kdy musí dojít k výraznému zrychlení vývoje jaderné energetiky.

Reaktor s označením BN-800 má nahradit svého předchůdce BN-600, který je dosud největším rychlým reaktorem na světě sloužícím ke komerčním účelům. Typ BN-600 s výkonem 560 MWe dodává ročně do sítě okolo 4 miliard MWh. Vyšším výkonem (1200 MWe) disponoval pouze francouzský reaktor Superphenix, který byl ale v roce 1999 odstaven.

Projekt vývoje rychlého reaktoru BN-800 začal již v roce 1985, ale jeho rychlejšímu pokračování a průmyslovému využití dosud bránil nedostatek financí. V červnu minulého roku vyzvali představitelé ruského parlamentu vládu, aby program výstavby reaktoru podpořila. Sergej Kirijenko uvedl, že vláda na výstavbu nejrychlejšího reaktoru přidělí jednu miliardu rublů (38 milionů dolarů) ze státního rozpočtu. Celkové náklady se však podle odhadů mohou vyšplhat až na několiknásobek vládního příspěvku. Pokročilé typy reaktorů třetí a v budoucnu také čtvrté generace jsou dalším krokem ve vývoji jaderného průmyslu. Odborníci očekávají, že v letech 2010 až 2030 dojde k výraznému zdokonalení šesti typů reaktorů: jde o rychlý reaktor chlazený plynem, rychlý reaktor chlazený tekutým sodíkem, rychlý reaktor chlazený tekutým olovem, reaktor chlazený tekutou solí, vysokoteplotní reaktor chlazený vodou a vysokoteplotní reaktor chlazený heliem. Všechny reaktory musí splňovat nejen vysoké bezpečnostní nároky, ale také ekonomická hlediska spojená s výstavbou elektrárny a jejím dalším provozem.

Rychlý množivý reaktor BN-800 patří do kategorie pokročilých reaktorů chlazených sodíkem. Bude disponovat 880 MWe. Oproti předchůdci došlo vedle nárůstu výkonu také ke zdokonalení sekundárního jaderného okruhu a byly použity kvalitnější materiály. Výraznou předností reaktoru BN-800 je také možnost použití více druhů paliv. Reaktor bude připraven na využívání plutonia získaného z vojenských zbraní, kterého za rok spotřebuje až dvě tuny. ■

GEOTERMÁLNÍ ENERGIE JE ÚŽASNÁ, ALE DRAHÁ

Keňa má potíže s pokrytím rostoucí poptávky po elektřině. Vodní elektrárny kvůli suchému podnebí nepřicházejí v úvahu – nabízí se ale jiné zajímavé řešení: využití tepla zemské kůry. To by mohlo východní části Afriky dodat až 6,5 gigawattů elektřiny prostřednictvím geotermálních elektráren. Ty neznečišťují ovzduší, jsou nezávislé na deštích a ani jinak neškodí životnímu prostředí (například odlesňováním). Nevýhodou jsou tak snad jen počáteční náklady, které jsou mimořádně vysoké. Uvést do provozu elektrárnu produkující 100 megawattů přijde na 260 milionů dolarů (přes šest miliard korun).



Zatím využívá výhod geotermálních elektráren pouze Keňa. V národním parku Hell's Gate v Naivashe zhruba 90 kilometrů od Nairobi se nachází Olkaria, největší geotermální elektrárna v Africe, která v současnosti Keni dodává 130 megawattů elektřiny. Teplo zemské kůry se na povrchu země viditelně projevuje výjimečně – většinou stoupající párou, jež je cítit sirovodíkem. Stačí se zavrtat zhruba dva kilometry pod zem a potrubím přivést horkou vodu a páru do turbíny, která generuje elektrický proud. Elektřinu využívá v Keni jen 15 procent obyvatelstva, naprostá většina obyvatel vytápí a vaří s využitím dřeva, kvůli čemuž lesy alarmující rychlostí mizí. Proto chce Keňa zvýšit kapacitu svých energetických zdrojů ze současných 1 100 megawattů v následujících pěti letech o polovinu, aby tak kryla osmiprocentní roční nárůst spotřeby. ■



EVROPA VĚŘÍ VE VÍTR



V roce 2020 by měla Evropská unie získávat z větru každou osmou kilowatthodinu. Boom větrné energetiky pokračuje – v současnosti provozují země EU větrné turbíny o výkonu odpovídajícím 17 temelínským elektrárnám. Na celkové výrobě proudu v zemích „pěťadvacítky“ se však tento zdroj, který podobně jako jaderné elektrárny neprodukuje skleníkové plyny ohrožující zemské klima, podílí necelými dvěma procenty.

Pilířem evropského elektrárenství zůstává jaderná energetika, která pokrývá téměř třetinu evropské poptávky po elektrickém proudu. Přesto Evropa předpokládá další vzestup větrné energetiky – komise EU pro energetiku odhaduje, že do roku 2020 stoupne podíl větrné elektřiny na celkové produkci z dnešních necelých dvou na 12,1 procenta.

Na velikosti záleží

Standardem se staly turbíny o výkonu přesahujícím jeden megawatt. Před třemi roky byly zkonstruovány první pětigigawattové stroje, v roce 2010 by se měly objevit první generátory o dvojnásobném výkonu. Jejich lopatky budou měřit 90 metrů a při provozu opišou plochu 2,5 hektaru, tedy menšího pole. Počítá se s nimi hlavně pro přímořské a mořské větrné farmy.

Náklady na výstavbu jednogigawattového větrníku se pohybují kolem 40 milionů korun. V České republice je však vzhledem k povětrnostním podmínkám takový větrník možné využívat jen dva tisíce hodin ročně. Takto vyrobená elektřina je povinně vykupována za garantovanou cenu 2,60 Kč/kWh, což je téměř třikrát více, než za stejné množství elektřiny dostanou jaderné nebo tepelné elektrárny. Tento rozdíl je opodstatněný – investiční náklady potřebné pro výrobu stejného množství elektřiny pomocí větru jsou v porovnání s tepelnou či jadernou energetikou více než třikrát vyšší.

Budoucnost je ve vzduchu

I z důvodu nákladné výstavby větrná energetika v České republice stagnuje. Ze statistik Energetického regulačního úřadu vyplývá, že na konci roku 2003

činil výkon všech tuzemských větrníků 10,6 megawattu, loni přibýlo 5,9 megawattu a letos jejich kapacita překročí 20 MW. Z toho Skupina ČEZ přispívá 1,17 MW z větrné farmy na jesenickém kopci Mravenečnicku nedaleko přečerpávací vodní elektrárny Dlouhé Stráně. Podle údajů Energetického regulačního úřadu loni větrné turbíny dodaly do sítě 18,9 milionu kilowatthodin. Toto množství by stačilo na provoz necelých šesti tisíc z celkových pěti milionů českých domácností. Tři pětiny tuzemské elektřiny se nadále vyrábějí z uhlíkových a přibližně třetina z jaderných zdrojů. ■



VODA DÁVÁ NEJVÍC ZELENÉ ENERGIE

Od začátku tohoto roku je produkt nazvaný Zelená energie k dispozici všem odběratelům z řad domácností, podniků či institucí, kteří jsou nebo se stanou klienty Skupiny ČEZ. Za zelenou energii je považována elektřina vyrobená z obnovitelných zdrojů energie, jakými jsou v podmínkách České republiky voda, biomasa, vítr či slunce.

V ROCE 2005 VZROSTLA VÝROBA ELEKTRINY Z OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ O DEVATENÁCT PROCENT

Elektřina z nabídky Zelené energie je produkována převážně v obnovitelných zdrojích Skupiny ČEZ. Důvodem pro vznik produktu Zelená energie byla snaha motivovat zákazníky k ekologickému přístupu a podpoře využívání obnovitelných energetických zdrojů.

V roce 2005 vzrostla výroba elektřiny z obnovitelných zdrojů ve společnosti ČEZ v meziročním srovnání o devatenáct procent a dosáhla 1,45 TWh. Naprostá většina (více než 90 procent) této zelené energie byla vyrobena ve vodních elektrárnách. Právě ty však byly ale jedinými výrobci elektřiny z obnovitelných zdrojů, kteří oproti roku 2004 vykázali růst. Solární a větrné elektrárny zaznamenaly mírný pokles a spalování biomasy propadlo výrazněji. Vodní elektrárny lze rozlišovat podle významu a funkce v energetické soustavě. Nejběžnější variantou jsou **vodní elektrárny, které jsou zapojené do energetické soustavy**. Nemají regulaci výkonu a frekvence a jsou tvořeny jednoduchými vodními systémy bez akumulčních nádrží. Další variantou představují **malé vodní elektrárny** schopné pracovat odděleně od elektrizační soustavy. Jsou vybaveny automatickým ovládním, regulací frekvence i výkonu. Používají se jako záložní zdroje elektřiny v případě přerušení dodávky z rozvodné sítě. Stále větší oblibu si získávají takzvané **mikrozdroje**, které pracují jak s nenormalizovaným napětím, tak se stejnosměrným proudem. Mikrozdroje jsou využívány především v domácnostech pro ohřev vody, k napájení elektrických spotřebičů či vytápění. ■



**zelená
energie**

Vodních elektráren existuje řada druhů. Podle systému, jakým elektřinu vyrábějí, je lze dělit na několik typů:

- přehradní a jezové, které využívají vzdouvacího zařízení (jez, přehrada)
- derivační, které odvádí vodu z původního koryta přivaděčem a opětně ji do koryta vrací
- přehradně derivační, kde je vzdouvacím zařízením přehrada, která soustředí uje spád i průtok. Voda je přivaděčem vedena k turbínám
- přečerpávací, které mají horní a dolní nádrž. V době nedostatku elektřiny je voda pouštěna z horní nádrže do spodní a dodává elektřinu do rozvodné sítě. V době přebytku elektřiny přečerpává zpět vodu z dolní nádrže do horní – k tomu využívá elektřinu odebranou ze sítě



ZELENÁ ENERGIE PRO POTRAVINY VYSOČINA

Společnost Potraviny Vysočina provozuje jedny z nejmodernějších jatek v České republice. Z malé obce Český Dvůr nedaleko Havlíčkova Brodu rozváží hovězí a vepřové maso řezníkům, dalším zpracovatelům a velkoobchodům po celé republice. Mimo jiné dodává maso i do obchodního řetězce Billa. Svou reputaci tak šíří i za hranice Vysočiny, kde zákazníci jejich zboží už dobře znají a vyhledávají.

Ohromný nárůst zpracovaného masa – v posledních dvou letech vzrostl objem čtyřnásobně – si vyžádal také objemné investice. Firmu provozují tři společníci: Pavel Jirmásek, Aleš Groulík a Miroslav Kyncl a ve srovnání s neznámějšími jatkami se řadí spíše mezi střední podniky. To je jednou z konkurenčních výhod firmy z Českého Dvora – dokáže jednat pružněji než větší konkurence.

Avšak stejně jako jejich větší konkurenti, i Potraviny Vysočina musí bez výhrad splňovat všechny náročné podmínky kladené na provoz potravinářských firem. Mimo jiné to znamená, že si firma musí každý měsíc poradit s desítkami tun odpadu a tisíci kubíky odpadní vody. Společnost se snaží

vše co nejvíce zužitkovat a okolní prostředí zatěžovat co nejméně, proto například tzv. odpadní teplo využívá k ohřívání vody, která je nezbytná k důkladnému mytí distribučních vozů. Není tedy divu, že firma přemýšlí také o tom, jakou energii ke svému podnikání využívá, a proto si vybrala Zelenou energii.

■ **Jednatele Potravin Vysočina Milana Kyncla jsme se zeptali, co jej vedlo k objednávce Zelené energie?**

Zalíbila se nám myšlenka, že budeme jedni z prvních, kteří budou pravidelně přispívat na obnovitelné zdroje. Zdá se mi to jako dobrá myšlenka. Když už si od přírody něco bereme, měli bychom jí i vrátet.

■ **Vyplatí se vám dávat navíc peníze na rozvoj obnovitelných zdrojů?**

Dlouhodobě se to vyplatí celé společnosti. A my můžeme o něco klidněji spát. Péče o životní prostředí je komplexní záležitost a i my na tom musíme pracovat. Naše jatka vyprodukují velké množství odpadu a sami musíme pracovat na tom, abychom byli ohleduplní k životnímu prostředí.

■ **Jak se vám daří podnikat v souladu s ekologickými zásadami?**

Kromě toho, že vše děláme podle nejpřísnějších ekologických a hygienických předpisů, snažíme se být co nejšetrnější k okolí. Z odpadního tepla vyrábíme horkou vodu, recyklujeme, co se dá, nyní stavíme třímetrový plot, abychom svojí výrobou neobtěžovali lidi v obci, kde působíme.

■ **Proč bychom se, podle vás, vůbec měli starat o své životní prostředí?**

Nebudeme-li se starat nyní, příroda s námi zamete v budoucnu. Příroda na každý nešetrný zásah do životního prostředí reaguje a různé přírodní katastrofy nebo oteplování Země jsou toho důkazem. Myslím, že bychom měli začít trochu brzdit, aby naše vnoučata měla vůbec kde žít a dýchat. ■

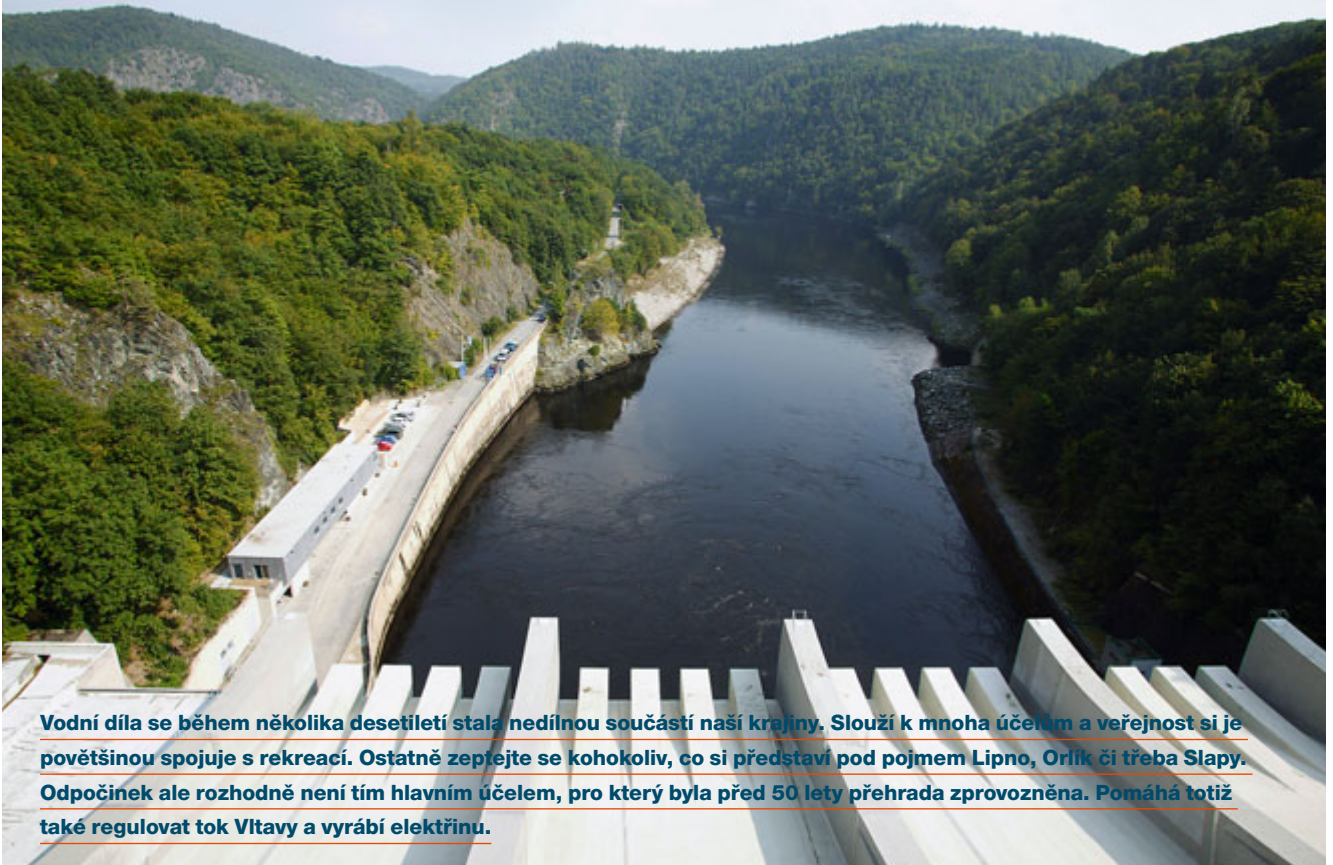


Milan Kyncl, jednatel společnosti Potraviny Vysočina v Českém Dvoře





SLAPY NEJEN PRO REKREACI



Vodní díla se během několika desetiletí stala nedílnou součástí naší krajiny. Slouží k mnoha účelům a veřejnost si je povětšinou spojuje s rekreací. Ostatně zeptejte se kohokoliv, co si představí pod pojmem Lipno, Orlik či třeba Slapy. Odpočinek ale rozhodně není tím hlavním účelem, pro který byla před 50 lety přehrada zprovozněna. Pomáhá totiž také regulovat tok Vltavy a vyrábí elektřinu.

Samotná obec Slapy o šesti stech obyvatelích, s barokním kostelem sv. Petra a Pavla, podle historických dokladů existovala už ve 13. století a byla nazvána jednoduše podle slapů, tedy peřejí, jimiž začínají Svatojánské proudy. Obyvatelé této malé obce jsou jistě hrdí na to, že „jejich“ elektrárna do dnešního dne dodala do sítě přes 14 miliard kilowatthodin elektřiny, tedy tolik, kolik Praha spotřebuje za 2,5 roku. Může proto překvapit, že přímo v elektrárně většinou najdete jen jediného zaměstnance – nezbytný bezpečnostní dohled. Její činnost je totiž plně automatizována a soustrojí se řídí dálkově z centrálního dispečinku ve Štěchovicích. Elektrárna dodává tzv. špičkovou elektřinu, která vykrývá dobu zvýšené spotřeby energie. Na plný výkon 144 MW je schopna najet za 136 vteřin. Slapy navíc pomáhají dalším dvěma vodními elektrárnám na nádržích Štěchovice a Vrané, které jsou umístěny dále na toku Vltavy směrem k Praze, tím, že regulují přítok vody do jejich nádrží. Regulace toku je důležitá i pro zajištění plynulého průtoku pro odběr vody v Podolské vodárně, zajišťující pitnou vodu.

Když si člověk představí, že masu 270 milionů metrů krychlových vody sevřenou v údolí drží na místě 65 metrů vysoká železobetonová hráz, musí před jejími projektanty a staviteli smeknout. Budovat se začalo až po válce, přestože rozhodnutí o výstavbě padlo už v roce 1933. Stavba započala v roce 1949 a elektrárna byla uvedena do zkušebního provozu roku 1955. Své kvality dílo prokázalo i během povodní v roce 2002, kdy hrází protékalo přes 3 100 m³ vody za vteřinu. Protože soustrojí pojme jen třikrát 100 m³, zbytek vody tekl základovými výpustmi, ale i přes čtyři přelivová pole. Tímto tempem by všechna voda z nádrže zmizela během 24 hodin – to by ovšem nesměla přitékat nová. Elektrárna samotná prakticky není vidět, protože se celá skrývá za přelivy přímo v tělese hráze. Tam sídlí jak strojozna elektrárny, tak veškeré pomocné provozy, administrativní místnosti, rozvodny, potřebné transformátory a dvě základové výpustě. Vodní elektrárna má instalována tři soustrojí s Kaplanovými turbínami pro spád 56 m. Voda je na turbíny přiváděna

třemi ocelovými potrubími zabetonovanými v hrázi. Elektřina z generátorů o napětí 10,5 kV je vyvedena přes transformátory do rozvodny 110 kV umístěné v hrázi. ■

Svatojánské proudy (92.–83. říční km)

Slapská přehrada stojí v místě známém pod jménem Svatojánské proudy. Jde o velmi peřejnatý úsek Vltavy dlouhý sedm kilometrů a se spádem 20 m, který je dnes zalitý vodou Štěchovické přehrady. Až v roce 1643 byl tento úsek splavněn, jak připomíná barokní pískovcový sloup, za němž byla roku 1772 postavena socha sv. Jana Nepomuckého. Podle tohoto světce také proudy dostaly jméno. Dnes stojí obě památky pod hrází poblíž budovy elektrárny, protože jejich původní stanoviště Slapy zaplavily.



JAK NÁM A KLIENTŮM POMÁHÁ SAP

Pokud podnikáte či bydlíte na území bývalého Západočeského, Severočeského, Středočeského, Východočeského či Severomoravského kraje, nejspíš patříte mezi 3,4 milionu zákazníků Skupiny ČEZ. Možná jste už také zaznamenali změnu vzhledu faktury, příjemný hlas operátorky call centra či schopnost komplexněji odpovídat na vaše požadavky a – přes počáteční dětské nemoci – i postupné zlepšování poskytovaných služeb...

Aby bylo možné poskytovat všem zákazníkům Skupiny ČEZ stejné a kvalitní služby (bez rozdílu regionu), bylo nutné v posledních dvou letech vykonat velké množství práce. Mimo jiné bylo potřeba zavést zcela nový podnikový informační systém. Komplexní systém SAP, který byl vybrán, obsahuje podporu všech procesů, jež jsou předmětem podnikání Skupiny. I operátor call centra používá SAP jako svůj pracovní nástroj, když s vámi interaktivně vyřizuje váš požadavek, dotaz, stížnost či reklamaci. Je plně integrovaný, což znamená, že nemohou vzniknout nekonzistence dat.

Převod všech dat a procesů z mnoha různých systémů původních REAS do jediného integrovaného systému SAP byla velmi náročná práce, která se bohužel nedala provést bez drobných potíží. To se někdy projevilo v delších odezvách či krátkodobé nedostupnosti komplexních služeb call

centra. V současné době jsou již všechna data převedena a systém funguje téměř bezproblémově.

Co bude následovat?

Celý systém SAP a způsob poskytování služeb bude nyní neustále zlepšován, zkvalitňován a laděn tak, abychom dosáhli nejvyššího možného standardu a kvality poskytovaných služeb a nejlepšího využití možností systému SAP.

Začínáme například s tím, že budeme schopni zasílat zákazníkům, se kterými se dohodneme na vzájemné výhodnosti takového postupu, fakturu přímo v elektronické podobě. Dalším zlepšením je postupné zpřístupnění elektronického portálu, kde si zákazníci mohou zjistit například spotřebu, sazby či stav pohledávek, zadat odečet a vyřídit některé záležitosti přímo, bez papírových formulářů.

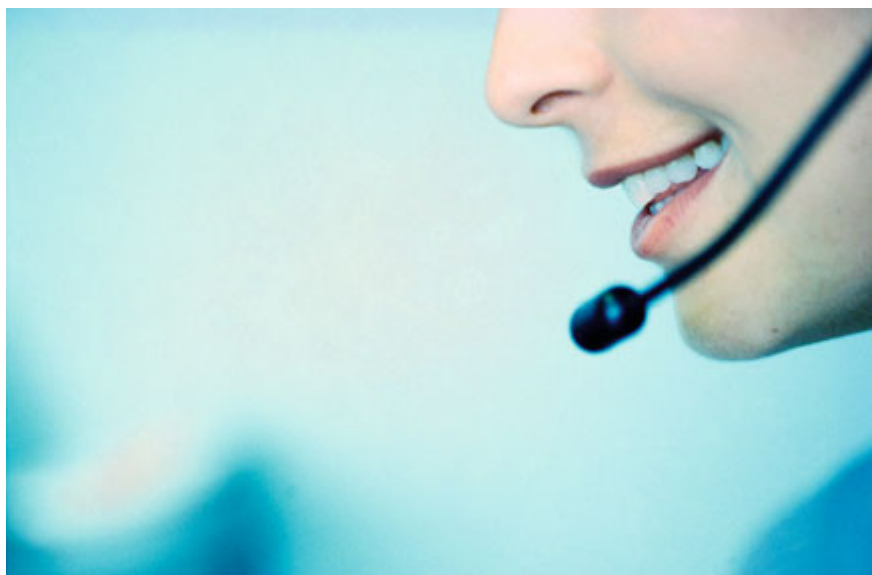
Naším cílem je maximálně zkvalitnit služby poskytované zákazníkům Skupiny ČEZ. Jsme také připraveni využít jako vstup pro úvahy o zlepšování vaše připomínky, přání, náměty, ale i oprávněné stížnosti a reklamace. Budeme velmi pečlivě vyhodnocovat všechny podněty a měnit standardy, procesy a zvyklosti ve prospěch vás, zákazníků Skupiny ČEZ.

SNOW SHOW 2006: OBCHODNÍ PARTNEŘI NA SNĚHU



Zástupci stovky největších klientů společnosti ČEZ se začátkem března sešli v areálu Svatého Petra ve Špindlerově Mlýně, kde se v rámci každoroční Snow Show mohli věnovat nejen lyžování, ale také méně obvyklým sportům, jako je třeba zorbing (kutálení se uvnitř velkého nafukovacího balónu), jízda na motorových čtyřkolkách či na sněžných skútrech. A to vše jak za denního světla, tak i na umělé osvětlené sjezdovce po západu slunce.

Večer čekal účastníky bohatý kulturní a společenský program, kde mohli všichni zapomenout na běžné starosti pracovního dne.



NADACE ČEZ MYSLÍ NA REGIONY



NADACE ČEZ

Hlavní prioritou Nadace ČEZ, která do roku 2006 vstoupila v oranžových barvách, zůstává aktivní spolupráce s regiony. Podpoře regionů nadace věnuje více než polovinu svých prostředků a svou podporu každoročně navyšuje. V roce 2004 věnovala do regionů formou darů 75 milionů korun, loni již 88,2 milionu. Formou grantového řízení podporuje nadace v regionech projekty z oblasti školství, vědy a výzkumu, kultury, sportu, zdravotnictví, sociální oblasti a životního prostředí.

Nad rámec regionálních projektů nadace vyhledává také vlastní projekty celostátního dosahu, které nachází využití opět v regionech. Celostátní projekty nadace v minulém roce podpořila částkou 70,9 milionu korun. Mezi mediálně přitažlivé celostátní projekty patří například Oranžová hřiště – podpora výstavby nových sportovních a dětských hřišť – či z festivalů a veletrhů známé Oranžové putovní kolo, jehož výtěžek je v každé „zastávce“ věnován místním neziskovým organizacím z řad ústavů sociální péče a dětských domovů.

Nadace ČEZ je v přeneseném významu prodlouženou rukou Skupiny ČEZ v oblasti poskytování darů na veřejně prospěšné projekty. Nadace tak naplňuje předsevzetí Skupiny ČEZ podporovat rozvoj společnosti i v oblastech, které stojí mimo její podnikatelskou činnost. Od roku 2003 podporuje nadace kromě dětí a mládeže i zdravotně postižené spoluobčany a její dary podporují rozvoj v regionech.

Společnosti Skupiny ČEZ jen v minulém roce prostřednictvím nadace darovaly celkem prostředky ve výši 159,1 milionu korun. Další prostředky rozdělily regionální distribuční společnosti v příslušných regionech.

OLYMPIJSKÉ HRY 2006

MINIROZHOVOR S KATEŘINOU NEUMANNOVOU A LUKÁŠEM BAUEREM

Kateřina Neumannová patří k historicky nejúspěšnějším sportovcům České republiky. Na letošních hrách XXVII. olympiády získala nejen bronzovou medaili, ale v posledním závodě své olympijské kariéry konečně i vytoužené zlato. Lukáš Bauer si z Turína odvezl cenné stříbro. Jaký vztah mají k životnímu prostředí lidé, kteří své profesionální úspěchy prožívají mimo shon velkých měst, právě ve volné přírodě?

■ **Měli jste možnost vidět některý z reklamních spotů ČEZ k olympijským hrám v Turíně? Jak se Vám líbil?**

KN: Během OH jsme mohli sledovat ČT v Itálii, tudíž jsem viděla asi všechny. Byly super. Vtipné a netradiční.

LB: Bohužel neměl, protože nebyla možnost sledovat českou televizi, navíc jsem měl během her jiné starosti, ale jako pozorný televizní divák letních olympijských her v Aténách si vybavuji vtipný spot se zásuvkou zkoušející teplotu vody v bazénu.

■ **Co je cennější, olympijská medaile, nebo dobrý pocit, že jste udělali pro svůj výkon maximum?**

KN: Samozřejmě medaile jsou důkaz, že to, co dělám, dělám dobře, ale někdy může být dobrý pocit i bez medaile, když člověk ví, že odvedl maximum.

LB: Cenná je samozřejmě medaile, protože i když člověk závodí s pocitem absolutní dokonalosti v přípravě a stejně to nevyjde, objeví se červíček, který hlodá a říká, jestli by se přece jen nedalo něco zdokonalit... Teprve medaile je důkazem, že jsem skutečně udělal maximum.

■ **Většinu svého profesionálního času trávíte v přírodě. Jak k ní přistupujete v soukromí? Třídíte např. odpad?**

KN: K přírodě se snažím chovat slušně a užívat si jí. Pokud jsou k tomu podmínky, odpad třídím.

LB: Přírodu mám rád, a i proto ji respektuji. S rodinou žiji na Božím daru v Krušných horách a vím, jak vypadaly vinou exhalací



před dvaceti roky. Závody na holých pláních jsem osobně zažil a není to ono. Krom toho se v létě věnuji orientačnímu běhu a ten bez lesa možný není. Odpad se doma snažime třídít, ale stoprocentní zatím nejsme.

■ **Využili byste své mediální atraktivitu k podpoře aktivit za ochranu životního prostředí?**

KN: Určitě ano. Přeji si, aby příroda zůstala i pro moje děti co nejvíce zachována. Na druhou stranu bych nepodpořila extrémisty, kteří se třeba přivazují ke stromům.

LB: Určitě, rád osobně podpořím každou dobrou věc.

Vážení zákazníci,
přáli bychom si, abyste si magazín Skupiny ČEZ oblíbili a našli jste zde informace, které jsou pro Vás přínosné a zajímavé. Proto velmi uvítáme, když se zúčastníte naší krátké ankety a napíšete nám své poznámky, nápady a návrhy na zařazení článků a informací, které byste si v magazínu rádi přečetli. Anketu naleznete na webových stránkách: www.cez.cz/presentation/cezinfoanketa
Děkujeme za Vaši vstřícnost.

Redakce ČEZ Info



zelená
energie



„starost o přírodu nekončí za plotem naší ZOO“

Václav Trejbal, ošetřovatel medvědů Elišky a Honzika
Zoologická a botanická zahrada města Plzně, odběratel Zelené energie

- Zelená energie je elektřina získaná z obnovitelných zdrojů přírody – tedy ze síly větru, vody, slunce a biomasy.
- Zelená energie podporuje ze získaných prostředků neziskové ekologické projekty.
- Zelená energie pomáhá lesům. Za každého nového odběratele je vysazen živý strom, jehož růst můžete sledovat na www.zelenaenergie.cz.

Začít čerpat Zelenou energii je snadné! Stačí zavolat na 840 840 840 nebo navštívit www.zelenaenergie.cz, případně jakoukoliv obchodní kancelář Skupiny ČEZ. Tím, že zaplatíte jen o 0,10 Kč bez DPH/kWh více oproti běžné ceně elektřiny, pomůžete dobré věci. Myslete na sebe a na Vaše životní prostředí!