

Velké skiareály vydělávají i za slabé zimy. Trpí malá střediska a prodejci lyží

Hospodářské noviny - 3. 3. 2014

rubrika: Česko - strana: 12 - autor: Michal Šenk, Ondřej Macka

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Turistický ruch

Velké skiareály vydělávají i za slabé zimy. Trpí malá střediska a prodejci lyží

TMR s velkými středisky v Tatrách a Krkonoších na zimu nežebrá

Kvůli nízkým tržbám za lyže a bundy mají problémy obchody

Michal Šenk, Ondřej Macka
autori@economia.cz

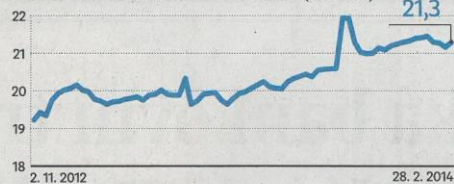
Největší provozovatel skiareálů v regionu střední Evropy, společnost Tatra mountain resorts (TMR), si ze špatné zimy celkem nic nedělá. V jeho největších střediscích ve Spindlerově Mlýně v Krkonoších a Jasně v Nízkých Tatrách se jezdí od loňského prosince. Díky umělému sněhu tam očekávají dostačující lyžařské podmínky až do dubna.

TMR za finanční rok 2012/2013 končící říjnem oznámila rekordní tržby na úrovni 54,3 milionu eur (1,4 miliardy korun). Tržby by neměly být podle vedení firmy ohroženy ani mírnou zimou během právě probíhající lyžařské sezony.

„Pomalou jsme zasněžovali už od prosince, poslední týden je pak návštěvnost velmi dobrá. Z našeho pohledu není sezona ničím výjimečná,“ konstatuje Jiří Kolín, šéf provozu sjezdovek společnosti Melida – vlastníka skiareálu Spindlerův Mlýn, v němž má TMR podíl. A dodává, že díky dobrým podmínkám u nich a horším u konkuren-cích se pak lyžaři přesouvají právě do „Spindlu“.

Tento trend potvrdil ředitel Asociace horských středisek Libor Knot. Podle něj návštěvnici normálně dávají přednost menším

TMR na bratislavské burze (v eurech)



ZDROJ: REUTERS

54,3
MLD. EUR

činy výnosy firmy Tatra mountain resorts v minulém finančním roce, meziročně stouply o 24 %. Zisk před zdaněním, úroky a odpisy (EBITDA) vzrostl o 33 % na 18,6 milionu eur. Konsolidovaný čistý zisk se snížil o 35 procent na 6,6 milionu eur.

střediskům museli kvůli nedostatku sněhu do velkých center.

„Propad jejich tržeb byl tak výrazně menší, třeba 15 procent, oproti malým střediskům,“ uvedl ředitel. A zatímco loňská sezona podle jeho odhadů přinesla střediskům necelé dvě miliardy korun, ta letošní bude pro malé provozovatele znamenat až 50procentní propad tržeb.

Tuzemskou zimní sezonu proto řada provozovatelů vidí hodně černě. Například Zdeněk Lysák, vedoucí areálu Červenohorské sedlo v Jeseníkách, to dokládá výmluvně: „Je to katastrofální sezona, nejhorší v dějinách, co pamatuji. Jezdilo se jen čtrnáct dní před vánočními svátky.“

Na Klínovci v Krušných horách počítají, že vydrží s technickým sněhem maximálně měsíc. Zimní středisko zahájilo činnost začátkem prosince. Čtyři měsíce provozu by tak mohly vypadat jako běžný standard.

„Sněhové podmínky jsou u nás příznivé celou dobu. Návštěvnost a s tím i tržby ale oproti loňsku budou nižší asi o pětinu. Lidé mají za to, že se v Česku kvůli teplému počasí lyžovat nedá, a bohužel na to doplácíme,“ tvrdí za provozovatele Klínovce Adam Svačina.

A ještě hůř jsou na tom výrobci zimního vybavení a jeho prodejci. Generální ředitel společnosti Sporten Ján Hudák upozorňuje na finanční problémy obchodníků, kterým dodává své lyže. Ti kvůli slabým tržbám velmi obtížně hledají kapitál, za který by nakoupili letní sortiment a výhledově mohli slíbit objednávky na další zimu.

Samotný Sporten, největšího tuzemského producenta lyží, tato situace ovšem tolik netrápí. „My to přímo zatím necítíme tolik, většinu naší produkce dodáváme pro jiné značky,“ vysvětluje Hudák.

„Už od začátku roku evidujeme menší zájem o typický zimní zboží například všemi segmenty,“ dokládá za největšího tuzemský řetězec se sportovním vybavením Sportisimo jeho mluvčí Martina Kudláčková. Slevové akce na zimní sortiment tak Sportisimo i další prodejci posunuli už na leden a únor namísto obvyklých výprodejů až v březnu či v dubnu.

Nezvykle nepříznivá zima ale netrápí pouze střední Evropu. S nedostatkem sněhu a vysokými teplotami bojují i v Rusku nebo ve Spojených státech amerických. USA sice trápily extrémní projevy zimy – ale vyhnuly se lyžařským regionům.

Jaká je budoucnost

Snow - 3. 3. 2014

rubrika: Byznys - strana: 108 - autor: LIBOR KNOT



PROČ A JAK PODPOROVAT LYŽOVÁNÍ V ČR?

LYŽAŘSKÁ STŘEDISKA HRAJÍ V RÁMCI CELÉ SPOLEČNOSTI VELMI VÝZNAMNOU ROLI – SOCIÁLNÍ, HOSPODÁŘSKOU, KULTURNÍ, ... JE ZÁJMEM VŠECH LYŽAŘŮ, A POCHOPITELNĚ I NAŠEHO ČASOPISU, ABY NABÍZELA CO NEJLEPŠÍ SLUŽBY A ROZVÍJELA LYŽAŘSKOU KULTURU NÁRODA. PŘÍSPĚVKY NA TÉMA PROČ A JAK PODPOROVAT LYŽOVÁNÍ PROTO BUDETE VE SNOW NACHÁZET PRAVIDELNĚ. STEJNÝ CÍL SLEDUJE I NEDÁVNO VZNIKLÁ ASOCIACE HORSKÝCH STŘEDISEK, JEJÍŽ ŘEDITEL JE TAKÉ AUTOREM PRVNÍHO PŘÍSPĚVKU NA TOTO TÉMA.

JAKÁ JE BUDOUCNOST

NAŠICH HORSKÝCH STŘEDISEK?

ČESKÁ LYŽAŘSKÁ STŘEDISKA DOZNALA ZA POSLEDNÍCH DVACET LET VELMI VÝRAZNÝCH ZMĚN. POSTUPNĚ ZÍSKÁVAJÍ MODERNÍ TVÁŘ A SVÝM NÁVŠTĚVNÍKŮM NABÍZEJÍ STÁLE LEPŠÍ SLUŽBY. JE ALE ROZVOJ HORSKÝCH STŘEDISEK DOSTATEČNĚ RYCHLÝ? MÁME U NÁS INVESTORY, KTERÍ BY PŘINESLI DOSTATEK FINANCIÍ? MÁME DOBRÉ PODMÍNKY K PODNIKÁNÍ NA HORÁCH?



LIBOR KNOT

PaedDr. Libor Knot se více než 15 let pohybuje v lyžařském cestovním ruchu, zejména v oblasti lyžařských škol, je prezidentem APUL. Od léta 2013 pracuje jako ředitel Asociace horských středisek ČR.

Najít na tyto otázky odpověď není jednoduché. Následující text otevírá několik témat, která s lyžařskými středisky přímo či nepřímo souvisí. Nemá za cíl hodnotit ani podrobně analyzovat situaci, ale spíše vás, čtenáře, nechat přes léto trochu zamyslet a zároveň nastínit, jakými tématy se chystáme postupně, ale hlavně podrobně zabírat – nejen na stránkách SNOW.

Češi a lyžování

Česká republika je svým lyžařským potenciálem skutečně výjimečná. Například v počtu lyžařských středisek, která mají více než čtyři vleky, jsme desátou zemí na světě. Podobně je tomu v podílu lyžujících občanů k celkovému počtu obyvatel země, kde jsme osmí. Dokonce i v absolutních číslech lyžařských návštěvníků je Česká republika v popředí, i když samozřejmě v tomto ukazateli nemůžeme konkurovat alpským zemím nebo Japonsku a USA.

Zdroj: Report on Snow & Mountain Tourism, Laurent Vanat, 2013

**Podíl lyžařských areálů / horského
biznisu na celkové ekonomice státu**
Zásadní otázkou je, o jak velkém byznysu se

vůbec bavíme. Bohužel se k vypovídajícím číslům o horské turistice moc nedostaneme. Průzkumy řeší většinou jen ubytování nebo výkonnost turistiky jako celku. Víme tedy například, že celkový průměrný roční výnos z cestovního ruchu pro veřejný sektor je okolo 93 mld. Kč, přičemž ale celkové výdaje na podporu cestovního ruchu v ČR jsou asi 4 mld. Kč – to znamená asi 4 % z výnosů. Podíl cestovního ruchu na příjmech státního rozpočtu je asi 6,5 %, což jistě není zanedbatelné. Nicméně o horském průmyslu si podobně údaje budeme muset nejdříve zjistit.

Zdroj: Postavení a význam cestovního ruchu v České republice, NPMG ČR, 2013

Tvorba pracovních míst

V turistickém středisku funguje symbióza – vzájemně se zde doplňují ubytovací kapacity, stravovací a další služby, ale musí existovat především „tahoun“, to znamená aktivita, která návštěvníky do daného místa přivede. Může to být jen samotná příroda, ale to většinou nestačí. Takto to může fungovat v létě třeba v Tatrách nebo na Šumavě, většinou je ovšem třeba, aby destinace nabízela něco dalšího. Z hlediska zmíněné horské turistiky jde především o kvalitní lyžařské středisko a související infrastrukturu. Ne nadarmo se říká, že jedna koruna utracená ve



FOTODUKAČKA KLUB - P. ZDŮV

109

skidarešlu znamená další 3–4 koruny utracené za další doprovodné služby.

Souvislost s tvorbou pracovních míst a zaměstnaností má i skutečnost, že naše hory se povětšinou nacházejí v pohraničí a pro region tak může být turismus jedním z životně důležitých faktorů.

Potenciál teď rozhodně máme, ale jak jej ještě lépe využít? K dalšímu rozvoji lyžařských středisek jsou zjednodušeně řečeno potřeba dvě základní věci, peníze a podmínky.

Otázku silných investorů, kteří budou mít správné nápady a kvalitní projekty, asi moc neovlivníme, takže se zkusme zamyslet nad tím, jaké podmínky k podnikání mají u nás majitelé horských areálů. Vyjmenujme si několik základních témat, která tuto problematiku ovlivňují a kterým bychom se chtěli věnovat podrobněji.

Rozpočty obcí

Obce mají základní příjem od státu na základě své velikosti (počtu obyvatel), což ale zejména u lyžařských středisek představuje zásadní problém. Relativně malé obce (např. Špičák 1 200 obyvatel, Lipno n. Vltavou 550 apod.) mají několikanásobnou ubytovací kapacitu pro turisty. Ti chtějí samozřejmě přijet do turistické destinace po slušných silnicích, chtějí blízko a nejlépe zdarma zaparkovat, využívat odpovídající služby. Nikoho z návštěvníků nenapadne řešit, jestli má obec dost lidí pro dohled nad pořádkem nebo pro regulaci dopravy, případně na jak dlouho se zadlužila, aby postavila čistíčku odpadních vod s předimenzovanou kapacitou, kterou využije jen pár týdnů v roce.

Pronájmy pozemků od státu

Lyžařská střediska se většinou rozprostírají na větší ploše a kromě staveb zázemí, lanovek a vleků se

Podpora investic

Majitelé lyžařských areálů investovali do jejich rozvoje ze svého téměř 15 miliard korun, z dotačních prostředků šla na stejné účely částka ve výši 1,5 mld. Kč. V nadcházejícím plánovacím období se podpora soukromých projektů v turismu má snížit na minimum. Podpořeny však mají být projekty společné infrastruktury, jako jsou silnice a parkoviště, což je svým způsobem férovější a systémovější využití dotačních prostředků.

Skolní lyžařské výcviky

Zajímavý údaj by byl porovnat počty žáků na lyžařských výcvikových zájezdech dříve a nyní. V současnosti se zájezdů účastní podle odhadů maximálně dvě třetiny žáků, kterým se výcvik nabízí. Tato situace má potom samozřejmě vliv na výchovu budoucí generace lyžařů, takže je třeba na tento trend vhodným způsobem reagovat.

Cenové srovnání českých hor se zahraničím

O výhodách a nevýhodách našich hor s porovnáním s nejnavštěvovanějšími destinacemi v zahraničí toho bylo napsáno poměrně dost. Diskuze o tomto tématu by měla být objektivní a korektní. Pravdou je, že české hory musí kromě všeho jiného čelit marketingovým kampaním zahraničních konkurentů, kteří na ně vynakládají nesrovnatelné množství finančních prostředků.

Souhrn

Všechna výše naznačená témata jsou vhodná k diskusi o tom, jak rozvoji našich hor pomoci. Cílem této debaty není vzbudit dojem, že česká horská střediska mají něco dostat nebo že jsou diskriminována. Jde o to, aby si sami provozovatelé deňovali své cíle a identifikovali případné problémy. Zjistili, kde leží překážky a kde by mohli za pomoci ČSÚ apelovat na úpravu podmínek tak, aby nejen horská střediska, ale zejména jejich návštěvníci a stát mohli získat víc než dosud.

MAJITELÉ LYŽAŘSKÝCH AREÁLŮ INVESTOVALI DO JEJICH ROZVOJE ZE SVÉHO TĚMĚŘ 15 MILIARD KORUN, Z DOTAČNÍCH PROSTŘEDKŮ ŠLA NA STEJNÉ ÚČELY POUZE DESETINA TĚTO ČÁSTKY.

Financování a podpora rozvoje cestovního ruchu

Podmínky pro rozvoj cestovního ruchu u nás nejsou optimální. Je to dáno momentálními finančními možnostmi českého státu, ale také nastavením podmínek pro fungování turistického průmyslu včetně podpory samorozvoje turismu a tvorby odpovídající legislativy. Jednou z otázek, na kterou by bylo dobré se podrobněji podívat, je například legislativní oprava způsobu financování cestovního ruchu u nás, která by se měla objevit v připravované novele zákona o podpoře cestovního ruchu.

Jím jedná samozřejmě i o pozemky, na kterých jsou umístěny sjezdovky, parkoviště a podobně. Vzhledem k ne právě kontinuálnímu vývoji v majetkoprávních vztazích (zejména po roce 1989) si mnohé plochy musí areály pronajímat. A to nejen od soukromých majitelů a obcí, ale i od státních institucí. Zde zůstává několik problémů, které je třeba systémově řešit. Jedna věc je cena pozemků, ovšem podstatná je také otázka maximální délky nájemních smluv, která v nynější podobě zcela neodpovídá potřebám. Obtížně se totiž investují desítky milionů korun do obnovy horských zařízení, když jistotu pronájmu pozemku lze získat jen na třetinu životnosti chystané lanovky.

Pro rozvoj

Snow - 3. 3. 2014

rubrika: Byznys - strana: 110 - autor: ONDŘEJ NOVÁK

PRO ROZVOJ

MUSÍME NEJPRVE VYTVOŘIT PODMÍNKY
LIBOR KNOT JE ŘEDITELEM ASOCIACE HORSKÝCH STŘEDISEK
ČESKÉ REPUBLIKY. TA JE NA POLI HORSKÉHO BYZNYSU V PODSTA-
TĚ ÚPLNÝM NOVÁČKEM, PŘESTO SI KLADÉ NEMALÉ CÍLE. PROČ
VZNIKLA, KAM SMĚRUJE A CO BY MOHLA ZMĚNIT V NÁSLEDUJÍ-
CÍCH LETECH TAK, ABY TO PROSPĚLO NEJEN SAMOTNÝM LYŽAŘ-
SKÝM AREÁLŮM, ALE HLAVNĚ JEHO ZÁKAZNÍKŮM?

TEXT ONDŘEJ NOVÁK

Proč Asociace horských středisek ČR vůbec vznikla?

Horská střediska delší dobu podííují potřebu společného řešení některých problémů, které brzdí jejich rozvoj. Nejde jen o profesní záležitosti týkající se provozování lanovek a vleků, ale především o vytváření podmínek pro podnikání a vnímání horského byznysu jako právoplatné součásti turistického průmyslu. Zakládajícími členy asociace se na valné hromadě stala většina velkých areálů, které představují v ukazateli tržeb více než 60 % českého trhu.

Jaké jsou hlavní cíle a úkoly AHS?

Jsme přesvědčení, že pro svůj rozvoj potřebují horská střediska silné sdružení, které je bude reprezentovat při jednání se státem, státními institucemi, krajskými samosprávami a dalšími organizacemi, které ovlivňují podnikání členů AHS.

Prioritou činnosti asociace je pravděpodobně řešení legislativních otázek. Můžete

být však konkrétnější a vysvětlit, co to znamená?

Jedná se hlavně o majetkoprávní problematiku jako podmínky nájmu pozemků ve vlastnictví státních organizací nebo dopad novelizace občanského zákoníku na podnikání na horách. Cílem je stát se připomínkovým místem pro tvorbu norem a předpisů, které se týkají horských středisek. Členům budeme nabízet právní rozbor a poradenství.

V konkrétně jakých oblastech se budete nejvíce angažovat?

V ekonomické oblasti se při jednání s příslušnými úřady a institucemi zaměřujeme na investice do infrastruktury související s horským byznyssem a financování cestovního ruchu. V rámci marketingu a komunikace chceme vyhledávat zdroje pro propagaci horských středisek jako protiváhu vůči velkým marketingovým kampaním zahraničních lyžařských regionů. Monitorujeme a analyzujeme mediální obraz středisek v ČR. Chceme začít přispívat k pozitivnímu vnímání poskytovaných služeb u našich

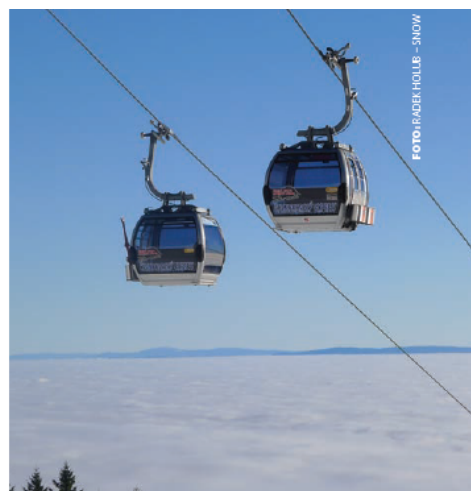


FOTO: RASER HELLB - SNOW

zákazníků. V oblasti získávání statistických údajů a přípravy analýz porovnání stavu u nás a v zahraničí připravujeme podklady, které jsou nezbytně nutné jako argumentační základ pro jednání s příslušnými institucemi ve všech výše uvedených oblastech. V oblasti provozu horských zařízení spolupracujeme na přípravě seminářů a zajištění školení zaměstnanců lyžařských areálů.

Jak bude AHS plnit zadané cíle a úkoly?

Princípem fungování sdružení je spojením síly velkých skiresortů s větším počtem menších lyžařských středisek. Naše asociace je ale otevřená všem poskytovatelům služeb souvisejících s provozem horských středisek a rádi budeme spolupracovat se všemi, kteří mají zájem na rozvoji našich horských areálů.

Více informací můžete najít na:

www.ahscr.cz

Skupina Tatry mountain resorts ovládla populární středisko polských Beskyd

Hospodářské noviny - 10. 3. 2014

rubrika: Finance - strana: 16 - autor: Radek Bednařík

Burza

Skupina Tatry mountain resorts ovládla populární středisko polských Beskyd

TMR plánuje investovat do rozvoje střediska 30 milionů eur

Podle analytiků obchod zapadá do strategie rozvoje společnosti

Radek Bednařík
radek.bednark@economia.cz

Slovenský provozovatel horských středisek oznámil vstup na polský trh. Společnost Tatry mountain resorts (TMR) koupila 97 procent akcií lyžařského centra Szczyrk na polské straně Beskyd (asi 30 kilometrů od Třince). Tato lokalita s 25 kilometry sjezdovek patří podle polského zpravodajského portálu Wyborcza.biz mezi jedny z nejoblíbenějších v Polsku.

Podle polských médií TMR koupila akcie od skupiny 52 vlastníků pozemků.

„Koupí střediska v Szczyrku se stáváme středoevropskou firmou s významnými horskými středisky na Slovensku v Tatrách, v Česku ve Špindlerově Mlýně a v polském Szczyrku,“ uvedl generální ředitel TMR Bohuš Hlavatý.

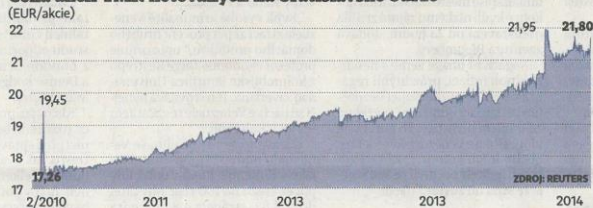
Firma má podle jeho slov v úmyslu využít potenciál Polska, kde podle Hlavatého jezdí na lyžích 2,3 milionu lidí. Středisko v Szczyrku má navíc podle firmy výhodnou polohu – v okruhu sto padesát kilometrů žijí více než čtyři miliony obyvatel.

Kolik za polské středisko Szczyrk zaplatí, slovenský provozovatel horských služeb neuvedl. Nicméně firma má v úmyslu do své

TMR: nové středisko a vývoj akcií firmy



Cena akcií TMR kotovaných na bratislavské burze



STŘEDISKO SZCZYRK

Slovenská TMR koupila 97 procent akcií společnosti Szczyrkowski ośrodek narciarski (SON) od 52 vlastníků pozemků 5. března. Zimní centrum Szczyrk se chlubí 25 kilometry sjezdových a 60 kilometry běžeckých tratí. Ubytovací kapacita je v současnosti 10 tisíc lůžek. V okruhu 150 kilometrů žije přes čtyři miliony obyvatel.

FOTO: ARCHIV HN

nové akvizice výrazně investovat. Podle svého vyjádření chce vynaložit ve střednědobém horizontu 30 milionů eur (tedy přes 800 milionů korun) na stavbu nových lanovek, zásněžovacích systémů a rozšíření dosavadní infrastruktury.

Firma už v minulých letech investovala více než 140 milionů eur do dalšího rozvoje svých horských středisek ve Vysokých a Nizkých Tatrách.

Za minulý fiskální rok vykázala příznivé finanční výsledky – podařilo se jí zvýšit hodnotu zisku před zdaněním, odpisy a úroky (tzv. EBITDA) přibližně o 30 procent na necelých 19 milionů eur.

Výnosy se slovenské firmě podařilo zvednout téměř o čtvrtinu na necelých 55 milionů eur. Společnosti se dařilo díky výraznému přílivu návštěvníků jejich středisek, jejichž počet meziročně vzrostl o 12 procent.

Investici Tatra mountain resorts a vstup na polský trh hodnotí Milan Vaníček, hlavní analytik J&T Banky, jako zajímavý. „Podle mne strategicky zapadá do byznys modelu společnosti. Detailněji si ji ale netroufám hodnotit, protože cena transakce nebyla zveřejněna,“ komentoval obchod Vaníček.

Podle něj se tento obchod na akcích společnosti, které se obchodují na pražské, bratislavské a varšavské burze, příliš neprojeví: „Akciové TMR se obchodují na trhu minimálně. A protože investoři neznají cenu transakce, nejsou schopni přesně zhodnotit její dopad.“

Slovenská společnost TMR vstoupila na pražskou burzu v roce 2012. Zahajovací cena činila téměř 1100 korun, od té doby ztratily akcie skoro polovinu své hodnoty a obchodují se za necelých 600 korun.

Podvodům se skipasy na Klínovci je už konec

Mladá fronta DNES - 8. 3. 2014

rubrika: Kraj Karlovarský - strana: 2 - autor: Jana Plechatá

Podvodům se skipasy na Klínovci je už konec

KLÍNOVEC Provozovatelům největšího krušnohorského areálu na Klínovci se téměř podařilo vymýtít jeden lyžařský nešvar. Je jím přeprodávání skipasů, na kterém středisko ještě před dvěma lety trátilo více než 100 tisíc korun denně. Pak ale přišla rekonstrukce Klínovce a spolu s ní i nákladná investice do nového odbavovacího systému. Ten si lyžaře vyfotí, a pokud jede na jeho permanentku někdo jiný, zaměstnanci areálu ji zablokují.

„Zpočátku jsme přeprodávání pouze monitorovali. Denně jsme měli zhruba dvě stovky přeprodávaných skipasů. Když jsme návštěvní-

ky upozornili, že začneme takové permanentky blokovat, klesl počet na zhruba osmdesát denně,“ řekl manažer skiareálu Adam Svačina. Během dvou sezon však začaly počty klesat, až se ustálily na jednom až čtyřech případech.

„S přeprodáváním skipasů je to stejné jako s návštěvou akvaparku či multikina. V takových případech si lidé přeci také nemohou vstupenky přeprodávat,“ přirovnal manažer.

S focením začali první

Klínovec začal lyžaře fotit jako první středisko v republice, nyní už

speciální odbavovací systém není novinkou. Zajímali se však o něj lidé z Úřadu pro ochranu osobních údajů, kteří přijeli i do západních Čech.

„Zjistili, že je všechno v pořádku, neboť si žádná data nearchivujeme. Fotografie uchováváme pouze po dobu platnosti permanentky, pokud si člověk kupuje třeba sezonní lístek, na němž jsou jeho osobní údaje, musí s tím i souhlasit,“ uvedl Adam Svačina. Vedení skiareálu však myslelo například na rodiče, kteří se chtějí při lyžování vystřídat u svých dětí. Stačí jim k tomu jediný skipas a návštěva po-

kladny, kde oznámí, že si permanentku prohodí.

K tomu však může dojít i omylem. „Občas se nám stane, že si například manželé prohodí skipasy, protože je vyndají na stůl a pak sáhnou po jiném, než původně měli,“ řekl manažer. Taková záměna se dá však lehce napravit.

Systém kontroluje majitele skipasu náhodně párkrát denně. Poradit si prý umí i s lyžařskými brýlemi. Pokud zjistí nesrovnalosti, upozorní na ně obsluhu vleku. Ta pak sama porovná, zda se jedná o stejného člověka.

Jana Plechatá

Noční lyžování škodí liškám či sovám, zlobí se krkonošský park

hradec.iDNES.cz - 7. 3. 2014

rubrika: Hradec / Hradec - zprávy - autor: MF DNES, Ladislav Pošmura

Noční lyžování škodí liškám či sovám, zlobí se krkonošský park

7. března 2014 9:42



Odborníci ze Správy Krkonošského národního parku tvrdí, že silně nasvícené sjezdovky při večerním lyžování ohrožují živočichy. Nová univerzitní studie dokládá, že kopytníci, lišky, zajáci či sovy mají častěji rakovinu a rodí méně mláďat. Lyžařské areály argumentují, že všechny předpisy dodržují.



Večerní lyžování v Peci pod Sněžkou na sjezdovce Javor. | foto: SkiResort Černá hora - Pec



Stres, zvýšené riziko rakoviny i velký vliv na rozmnožování živočichů. Správa Krkonošského národního parku dostala do ruky studii, která tvrdí, že osvětlení na krkonošských sjezdovkách negativně ovlivňuje život mnoha zvířat.

Studie vznikla jako diplomová práce na Přírodovědecké fakultě Karlovy univerzity a zanedlouho vyjde také jako článek v odborném krkonošském [časopisu Opera](#) Concortica.

"Problémem se světlo stalo postupně s tím, jak na svazích přibývalo osvětlení," vysvětluje odborný pracovník Správy KRNAP Stanislav Březina.

Nepřirozené večerní světlo u živočichů ovlivňuje rozmnožování a produkci serotoninu a melatoninu, což má za následek větší výskyt rakoviny, zvířata jsou slabší a rodí méně mláďat.

"Světla vlastně uměle prodlouží den. A ačkoliv se to zdá, že to jsou třeba jen dvě až tři hodiny, na zvířata to má značný dopad. Osvětlené sjezdovky mají vliv na několik čtverečných kilometrů, je to tedy nikoliv lokální, ale regionální problém," říká autor studie Luděk Bujalský z Ústavu pro [životní prostředí](#) Karlovy univerzity.

Studie obsahuje data, která popisují, jak se světlo šíří. Doporučovaná nejvyšší hodnota světla v přírodě je podle odborníků 0,5 až 5 luxů, přičemž naměřené hodnoty u sjezdovek jsou mnohonásobně vyšší. Přímo na sjezdovku přitom dopadá pouze kolem 15 procent světla, zbytek jde mimo.

O tom, že prudké reflektory působí na přírodu, se mluví už řadu [let](#), podobné studie vznikly na popud KRNAP už několikrát.

Která zvířata jsou ohrožená?

Nepřirozené večerní světlo podle studie ohrožuje hlavně **kopytníky, lišky, zajíce nebo i sýce rousného a sovy**. Ty mají v okolí sjezdovek budky, kde hnízdí.



Správa má sice v plánu opatření, která vznik nových osvětlení přísně regulují, i zákaz osvětlovat sjezdovky v první i druhé zóně parku a v poloze nad 910 metrů nad mořem, zde však jejich vliv končí. Na další omezení totiž nemají páky.

Provozovatelé tvrdí, že dodržují předpisy

Největší intenzitu světla podle studie produkují Herlíkovice, Hromovka ve Špindlerově Mlýně, Protěž v Janských Lázních a Javor v Peci pod Sněžkou. Je to logické, právě tyto sjezdovky v regionu patří k největším. Provozovatelé však argumentují, že všechny předpisy dodržují.

"KRNAP provedl několik měření s cílem zjistit optimální míru osvětlení sjezdovek. Tato měření byla podkladem i pro povolení provozu večerního lyžování v dalších skiareálech po celé zemi. Nezaznamenali jsme žádné požadavky na snížení intenzity a doby osvětlování," prohlásil ředitel Skiareálu ve Špindlerově Mlýně Čeněk Jílek.

Ekologové jsou smíření, že změnu neprosadí ze dne na den. "Doba, kdy se něco změní, musí teprve nazrát. Postupnými kroky to však můžeme změnit," doufá Březina. Areály mají na své straně silný argument: slabší osvětlení

by mohlo ohrozit bezpečnost lyžařů. "S dalším snížením výkonu proto nepočítáme," dodal Jílek.

Expert z KRNAP se proto nyní zaměří spíše na kontroly, zda některé sjezdovky v Krkonoších nesvítily po večerech načerno. Svou roli hraje také naklopení reflektorů, aby svítily víc na sjezdovku a méně do lesa.

"Zde prostor pro diskusi vidím, pro areály by to ani nemuselo být finančně náročné," upozornil Bujalský. KRNAP se už dříve snažil areály přimět k určité redukci svícení, ale s provozovateli zatím nenašel společnou řeč.

"Snížit intenzitu by bylo ku prospěchu. A z výzkumu jiných sjezdovek víme, že to možné je. U některých jsme naměřili hodnoty, které sice taky překračovaly limity, ale mnohonásobně méně," tvrdí přírodovědec.