

„Produkt s vyšší přidanou hodnotou? To je pro mě i dodávka komplexnějšího charakteru s velkým podílem inženýrských činností a kapacit,“

uveď v rozhovoru pro časopis All for Power Ing. Pavel Janík – Managing Director Westinghouse pro Českou republiku.



Pavel Janík dříve působil jako předseda představenstva společnosti ČEZ Bohunice a rovněž pracoval pro ČEZ jako projektový manažer v oblasti fúzí a akvizic. Před nástupem do ČEZ v roce 2007 působil na různých obchodních a technických pozicích ve společnostech Škoda Praha a Škoda Power. Jeho přímým nadřízeným se stává Yves Brachet, prezident Westinghouse pro Evropu, Blízký Východ a Afriku. Pavel Janík, původem vystudovaný stavař na ČVUT v Praze, bude sídlit v kanceláři Westinghouse na pražském Andělu. Pavel Janík (40 let) bydlí v Praze, je ženatý, má dvouletou dceru. Rád cestuje, hraje tenis a jezdí na lyžích.

Předpokládám, že práce pro společnost Westinghouse je pro vás velkou výzvou...

Určitě. Nabídka světového lídra v jaderných technologiích se prostě neodmítá. Otevírá se mi možnost účastnit se globálních aktivit Westinghouse. Ve společnosti ČEZ jsem pracoval spíše na projektových pozicích, zde jde již o manažerskou pozici s rozsáhlými pravomocemi, ale i zodpovědností za úspěch Westinghouse v konkrétním regionu.

Rozhodnutí o výběru řešení pro Jadernou elektrárnu Temelín se neustále odkládá. Z hlediska nákladů na chod vašeho týmu to není dobrá zpráva.

Tým Westinghouse Czech Republic čítá 10 lidí. Poskytuje zázemí mezinárodní skupině, která je určena pro výstavbu dvou bloků jaderné elektrárny Temelín 3 a 4. Do této skupiny je zapojeno na dvě stovky odborníků Westinghouse. Náklady na chod nejsou samozřejmě zanedbatelné, ale

Společnost **Westinghouse Electric Company** uzavřela smlouvu se společností **Accenture** o poskytování služeb v oblasti **outsourcingu a nákupu**. Významná část těchto služeb bude dodávána z České republiky, konkrétně řízení zdrojů a **category management** pro všechny operace Westinghouse v Evropě a v Asii. Celková hodnota transakcí, které bude řídit pražská pobočka Accenture, se bude pohybovat v řádu desítek milionů amerických dolarů ročně v průběhu následujících sedmi let. „Významný český podíl na tomto outsourcingu je důkazem našeho závazku České republice maximálně využívat lokální zdroje a schopnosti,“ říká **Danny Roderick**, prezident a generální ředitel Westinghouse. „Mít tyto zdroje k dispozici přímo v ČR nám rovněž pomůže připravit kvalitní lokální dodavatelský řetězec pro potenciální výstavbu elektráren AP1000 v Temelíně.“ V rámci řízení zdrojů a **category managementu** Accenture vytvoří strukturovaný proces, kterým bude možné řídit kvalitu a kontinuitu dodávek, úsporná opatření a rovněž kvalitu sjednocené komunikace a spolupráce. „Podpis této smlouvy znamená skvělý úspěch pro naše příslušné týmy po celém světě,“ říká **Paul Van Beveren**, Accenture Managing Director - Business Process Outsourcing - Service Delivery Central Europe. „Naše pražská pobočka nicméně sehrála klíčovou roli, abychom přesvědčili Westinghouse, že Accenture je tím správným partnerem.“

konkrétní číslo bych nerad zmiňoval. Věříme, že ČEZ bude mít koncem roku dostatek podkladů pro to, aby si vybral vítěznou technologii.

Hypoteticky, co když vyhraje, ale nakonec se v Česku žádná nová „jaderka“ stavět nebude? Třeba z politických důvodů.

Chápeme, že rozhodnutí, které míří za horizont několika desítek let, nevzniká snadno. Plně to respektujeme. Pokud by se ale rozhodnutí odstavbě oddalovalo, nebo by se projekt pozastavil aneviděli bychom, že v horizontu let existuje reálná šance na zahájení výstavby, je logické, že by Westinghouse musel přehodnotit formu působení v tomto regionu.

Nicméně nepřipouštíme si žádnou z uvedených variant. Vyhraje a bude se stavět. Tato země totiž potřebuje bezpečný a čistý zdroj elektrické energie. Za 30 let nebude mít tato země dostatek uhlí na pokrytí svých energetických potřeb, závislost na dodávkách cenově nestabilního plynu taktéž není dobrou volbou a obnovitelné zdroje se nelze spoléhat. Jedinou cestu proto vidíme v jádru.

Mnoho českých dodavatelů zklamalo v rámci velkých akcí na modernizaci a rekonstrukce uhelných zdrojů na severu Čech. Důvodem byl fakt, že se dlouho na žádné tak velké akce nepodíleli. Nehrozí něco podobného i v případě dodávek pro jadernou energetiku?

Máme propracovaný systém auditů. Z nich nám vychází, že velká část českých firem disponuje stupněm řízení a kvality na velmi dobré úrovni. Tak rozsáhlý projekt, jakým bude dostavba Temelína, s sebou přinese problémy. Kvalita a úroveň firmy se projeví i tím, jak dokáže na tyto vzniklé

problémy rychle reagovat, jak se k dané situaci firma postaví a rychle zareaguje.

Audit je jedna věc, druhá pak opravdová kompetence.

Určitě. Jdeme proto v tom zjišťování kvality dále. Spolupráce s českými firmami se již v mnoha směrech proměňuje v konkrétní projekty. Jistě například víte o tom, že pro nás bude společnost Vítkovice Power Engineering stavět maketu jednoho z klíčových modulů jaderné elektrárny AP1000.

Modulů, jakým je CA-20, je celkem 40 kusů, který budou Vítkovice realizovat, je jeden z jeho 72 sub-modulů. Vítkovice budou realizovat z tohoto modulu o celkové výšce 22,5 metru jednu sekci o výšce cca 5 metrů. Se společností Vítkovice počítáme pro realizaci velké části stavebních a mechanických modulů a díky tomuto „cvičnému“ projektu si dále ověříme standardy kvality této ostravské společnosti v praxi. Spolupráce na tomto projektu umožní týmům obou firem se dokonale sehrát.

Hovořili jsme o vašich auditech a výsledcích analýz. Přesto, ve kterém směru by měly české firmy více „zabrat“?

Z auditů máme dobrý pocit. Firmy mají zájem přizpůsobit se standardům kvality, které Westinghouse celosvětově uplatňuje. Část firem by se přesto měla více zaměřit na oblast standardů bezpečnosti práce a řízení administrace projektů.

Takto bych to neviděl. Jistě, že jde o finančně náročné projekty, ale firmám to může jen prospět a pomoci v podnikání. Spíše mám pocit, že proces přibližování se požadavkům globálně působící společnosti Westinghouse chápou firmy jako investici, která zlepšuje jejich postavení na trzích.



Snímek z výstavby AP1000 v Číně

Pojďme nyní krátce ke smlouvě se společností Accenture. Prosím o vysvětlení, co bude mít vlastně tato firma na starosti?

Jako každá globálně působící společnost se i Westinghouse rozhodla v rámci optimalizace svých vnitřních procesů část svých činností vyčlenit a vložit do kompetencí jiné globálně působící společnosti. Od nyní tak bude Westinghouse na část svých procesů, které doposud pokrýval z vlastních zdrojů, využívat kapacity Accenture. Chtěl bych vyzdvihnout fakt, že se Praha stane kontaktním místem firmy Accenture pro oblast Evropy, Středního východu a Afriky. Bude zde taktéž pracovat několik českých specialistů.

Nyní k vaší otázce... Konkrétně se tedy bude třeba jednat o pokrytí části procesů nákupních a procesů spojených se zpracováním fakturace. Nicméně Accenture bude mít na starosti třeba kategorizaci nákupů Westinghouse a práci s těmito kategoriemi.

Čili nákup například armatur pro jadernou elektrárnu v Temelině Accenture řešit nebude. Chápu to tak dobře?

Jak jsem uvedl půjde především o category management a administraci nákupů, které přímo nesouvisejí s dodávkami pro projekty. Jde například o služby související s cestováním a dalšími obslužnými službami Westinghouse. Specialistům Westinghouse by se měly jednak uvolnit kapacity pro řízení projektů výstavby jaderných elektráren a taktéž, resp. hlavně by to mělo pomoci ve ekonomické optimalizaci chodu firmy.

V médiích se objevují zprávy, že české firmy v případě vítězství Westinghouse na práci s vyšší přidanou hodnotou prostě nedosáhnou.

Námi navrhované rozdělení subdodávek má jinou filozofii než konkurenční projekt. Chápu, že některým společnostem s úzce zaměřenými produkty a službami nemusí naše filozofie zapadat do rozsahu a objemu prací a činností, který mají k dispozici. Stejně tak bych mohl argumentovat i já firmami, které budou v rámci naší nabídky

zpracovávat naopak komplexnější nabídku než u konkurence. Například bych uvedl exkluzivní smlouvou s I & C Energo, která bude jako integrátor zodpovědná za celkovou instalaci systémů řízení a kontroly elektrárny. Dále, jak jsem již uvedl, české firmy budou realizovat převážnou část mechanických a konstrukčních modulů čili jde o velice komplexní části elektrárny.

Víte, je otázkou, co je to produkt s „vyšší přidanou hodnotou“. Já za ní považuji dodávku komplexnějšího charakteru s velkým podílem a potřebou inženýrských činností a kapacit.

Westinghouse staví reaktory po celém světě, nicméně, objevují se potíže... Viz například problémy s cirkulačním čerpadlem pro čínský jaderný reaktor.

Ano, i přesto že mezi hlavní rysy řešení AP1000 patří vysoký stupeň standardizace a modularizace, které s sebou pro klienta nese předpoklad bezproblémového licencování a minimalizace problémů v rámci příprav i samotné výstavby, k problémům může dojít. Jde přece o obrovské stavby. Ale za zásadnější a určující považuji to, jak se problém vyřeší, že se dodavatelská firma postavila k potížím čelem. Dodávka nových dílů se již rychle řeší náhradní cestou. To je právě výhoda naší uplatňovaného systému standardizace a práce s dodavatelským řetězcem.

Neroztočí se díky nedávné nabídce americké strany na profinancování 50 % nákladů na výstavbu dvou bloků spirála předhánění se společnostmi Westinghouse a Konsorcía MIR1200 v nabídkách na procenta profinancování?

Chtěl bych upřesnit, že financování nenabídla společnost Westinghouse, ale americká státní exportní banka Export-Import Bank. Nemyslím si, že se roztočí nějaká spirála, protože financování jako takové nebylo předmětem povětrlivé specifikace. Poskytnutí financování nebylo a není žádným parametrem, podle kterého by se měla společnost ČEZ rozhodovat. Já věřím, že se toto nezmění a dále bude výběrové řízení

transparentní a původně stanovená pravidla budou platit i nadále.

Výše úvěru by mohla dosáhnout 100 miliard. Co to představuje?

Těch 50 % znamená to, že financování velké části dodávek by bylo pokryto. Banka nabízí vrácení úvěru i zajímavou formu pojištění, což činí nabídku banky pro ČEZ myslím ještě velice lákavější.

Dobře, ale třeba ruská strana má taktéž své banky, resp. banky, se kterými spolupracuje na projektech v zahraničí.

Nedokážu odhadnout, zda a s čím přijde konkurence. Nicméně pokud s něčím přijdou, věřím, že nijak nebudou narušena pravidla Organizace pro mezinárodní spolupráci a rozvoj a jiné platné mezinárodní regule.

Otázka na závěr... Na provozovatele jaderných elektráren, zvláště v Evropě, stále rostou požadavky na vyšší úroveň bezpečnosti. Investice do splnění podmínek přijdou na miliardy. Pokud je však provozovatelé splní, můžou po nějaký čas „v klidu“ provozovat elektrárnu dále. Nemyslíte si, že revoluční projekt, nevyzkoušený v podmínkách Unie může být pro evropské komisaře jaderné odpůrce ještě větším pomyslným „červeným hadrem“?

Revoluční je projekt AP1000 určitě v oblasti nasazení pasivních bezpečnostních prvků. V tomto ohledu nastanovujeme nové a propracovanější bezpečnostní standardy, které budou, věříme, v budoucnosti základem pohledu na jadernou bezpečnost. Všechny klíčové komponenty AP1000 se však už používají v dnes provozovaných elektrárnách, z tohoto hlediska je to tedy spíše projekt evoluční.

Pozn. V příštím čísle časopisu *All for Power* přineseme rozhovor se zástupcem české pobočky Accenture.

Stanislav Cieslar