

Čeští podnikatelé jednali se zástupci polských investorů

V pátek 16. ledna 2015 uspořádala agentura CzechTrade podnikatelskou misi v polských Katovicích. Několik českých firem se mohlo jednak seznámit s plány na rozvoj polské energetiky, mohly prezentovat své služby a osobně jednat se zástupci přítomných polských investorů.

„V současné době spatřujeme na polském energetickém trhu veliký potenciál, který je potřeba českými společnostmi maximálně zužitkovat. České podniky mohou kdykoliv využít pomoc státu a obrátit se na naše zastoupení nejen v Katovicích či ve Varšavě, ale i po celém světě,“ říká Petr Slowik, exportní konzultant agentury CzechTrade.

Akte se zúčastnil i Jiří Cienčila - vládní zmocněnec pro Ústecký a Moravskoslezský kraj. Cílem setkání českých a polských firem v Katovicích bylo představení plánovaných investičních záměrů modernizace a výstavby energetických celků v Polsku, na kterých by se české firmy mohly podílet. Tuzemské subjekty dostaly nejen možnost prezentovat své firmy a zkušenosti v energetice, ale i osobně prodiskutovat možnosti konkrétní spolupráce s leadery v oboru. Polsko je v tomto směru unikátním

INVESTICE V POLSKÉ ENERGETICE:

Investiční náklady kapitálové skupiny PGE v letech 2014 až 2020 budou činit cca 50 mld. PLN (1 PLN = 6,6 CZK):

- 15,2 mld. PLN do výstavby nových výkonů v konvenční energetice, především ve vysoce efektivních blocích v Opoli a v Turově.
- 1,7 mld. PLN do OZE (do roku 2020). Vznikne mj. 234 MW nových výkonů ve větrné energetice (do roku 2016). Realizace dalších projektů je závislá od konečné podoby systému pro podporu OZE.
- 16,3 mld. PLN do modernizace a otevření nových výrobních aktiv.
- 700 mil. PLN do jaderného programu v letech 2014 až 2016. PGE předpokládá, že investiční rozhodnutí by mělo padnout v roce 2017. Začátek výstavby prvního jaderného

- Zprovoznění výrobních výkonů o cca 2 200 MW. V tom je 1 030 MW pro technologie spojené s černým uhlím (nový blok 910 MW v elektrárně Jaworzno III) a výkony pro kogeneraci - 55 MW pro Zakład Wytwarzania Nowa a 65 MW pro Zakład Wytwarzania Tychy.
- Zprovoznění výrobních výkonů pro plynové technologie 675 MW. 225 MW bude v elektrárně Stalowa Wola (společně s PGNiG) a kolem 450 MW v elektrárně Łagisza.
- 500 MW pro větrnou energetiku. V roce 2023 skupina Tauron má mít k dispozici větrné zdroje o celkovém výkonu cca 700 MW, což pomůže dosáhnout cíl pro nové zdroje OZE na úrovni 800 MW (včetně biomasy).
- Skupina plánuje účast v projektu výstavby



Po skončení první části mise přišly na řadu B2B jednání

trhem v EU, protože aktuálně disponuje největším množstvím vyhlášených a potenciálních projektů v oblasti energetiky.

Vládní zmocněnec na setkání informoval o energetických prioritách ČR a vzájemné obchodní bilanci, především ale přijel podpořit české firmy v úsilí získat za hranicemi nové zakázky. Jiří Cienčila mimo jiné uvedl: „Polsko už stabilně patří mezi tři nejvýznamnější obchodními partnery České republiky, jak ve vývozu, tak i dovozu. Rozvoj obchodních vztahů našich zemí je důležitý pro obě země a zejména pro příhraniční regiony. Moravskoslezský kraj má průmyslovou tradici a zdejší firmy z oblasti energetiky patří mezi evropské špičky.“ Mezi českými účastníky mise byly například firmy VÍTKOVICE POWER ENGINEERING, GASCONTROL a ZVVZ Enven Engineering. Polskou stranu reprezentovaly např. TAURON, ENEA nebo RAFAKO. Setkání se zúčastnil také velvyslanec ČR v Polsku a předseda Regionální hospodářské komory v Katovicích.



Čeští podnikatelé využili možnost osobních rozhovorů se zástupci polských energetických firem

bloku v Polsku byl naplánován kolem roku 2020.

- 12,3 mld. PLN na vývoj a modernizaci distribučních sítí. Cílem je redukce neplánovaných přerušení dodávek elektrické energie o 50 %.
- Nové tepelné elektrárny o celkovém výkonu 187 MW (do roku 2020).
- 1 100 MW výkonu v kogeneraci (realizace bude možná po zavedení dlouhodobého systému podpory této technologie).
- 1,5 % čistého zisku ročně od roku 2015 bude investováno pro potřeby vědy a výzkumu.

Celkové investiční náklady skupiny Tauron v letech 2014 až 2023 budou činit cca 37 mld. PLN (do roku 2020 by to mělo být 29 mld. PLN)

jaderné elektrárny v Polsku (nákup 10 % akci ze základního kapitálu účelově založené společnosti PGE).

- 21,1 mld. PLN pro investice v oblasti distribuce, hlavně pro připojení nových zákazníků a zdrojů.

V letech 2014 až 2020 skupina ENEA plánuje investice ve výši 20 mld. PLN:

- 13,7 mld. PLN případně pro oblast výroby. Firma plánuje pokračování ve výstavbě bloku 1 075 MWe v elektrárně Kozienice, investice do kogenerací (cca 3,2 mld. PLN - cca 300 MWe a cca 1 500 MWt) a do OZE (cca 4,5 mld. PLN - 500 MWe)
- Investice do modernizace a rozšíření tepelných sítí.
- 5,9 mld. PLN pro investice v oblasti distribuce.

Enea Operator chce mj. postavit a modernizovat cca 12 tisíc kilometrů sítí pro přenos elektrické energie, postavit více než 3,1 tisíc a modernizovat více než 1 tisíc elektroenergetických stanic.

- Investice do infrastruktury podporující hlavní činnost (teleinformatické systémy a speciální dopravní prostředky).

Celkové náklady firmy Energa v letech 2013 až 2021 dosáhnou 19,7 mld. PLN:

- 12,5 mld. PLN je určeno pro investice do distribuce. Z toho cca 4,6 mld. PLN pro výstavbu nových přenosových sítí, více než 1,8 mld. PLN pro připojení OZ a 3 mld. PLN pro modernizaci přenosových sítí.
- Více než 1,7 mld. PLN připadne na investice do inteligentních sítí a měřidel. Další investice poputují do IT a komunikace. Celkem půjde o 1,1 mld. PLN.
- 1,7 mld. PLN je určeno pro výstavbu OZE.
- 1,1 mld. pro systémovou elektrárnu a kogenerační zdroje.
- 3,8 mld. na ostatní projekty z 82% podílem OZE (rozhodnutí jsou odvislé od vývoje trhu, regulace, analýz proveditelnosti, nákladové efektivity a rizik).

Pro program modernizace svých aktiv počítá firma EdF s částkou 3,3 mld. PLN

- 1,1 mld. PLN pro komplexní modernizaci elektrárny Rybník (prodloužení životnosti do roku 2030 a přizpůsobení ekologickým normám. Práce budou realizované do roku 2018).
- Obdobné investice budou realizované v elektrárnách skupiny EdF v Krakově, Wrocław, Gdaňsku a Gdyni.



Akce se zúčastnil i Jiří Cienčila - vládní zmocněnec pro Ústecký a Moravskoslezský kraj



(čes)

Pohled do sálu, kde pobíhalo setkání českých a polských podnikatelů

ANKETA ÚČASTNÍKŮ PODNIKATELSKÉ MISE DO KATOWIC:

Zkušenosti z českých retrofitů mohou být v Polsku výhodou. Místní zastoupení taktéž

1. Jak aktivní je doposud vaše firma na polském trhu (vaše dosavadní reference), resp. jak aktivní hodláte být na polském trhu v budoucnu?
2. Byla pro vás podnikatelská mise do Katowic přínosná, pokud ano, v čem?
3. Myslíte si, že české firmy mají šanci na uplatnění svých produktů a služeb v rámci projektů v polské energetice, petrochemickém průmyslu...? Pokud ne, proč, pokud ano, za jakých předpokladů?
4. Myslíte si, že reference získané v rámci českých retrofitů může být výhodou, případně zřízení místního zastoupení?

Ing. Milan Slamečka, GASCONTROL, společnost s r.o.

Ad1) Naše firma je aktivní na polském trhu především v oblasti plynárenských technologií již mnoho let. Toto bylo také důvodem pro založení dceřiné společnosti Gascontrol Polska.

Ad2) Podnikatelská mise byla orientována na

dodávky a služby pro energetiku. V ČR je energetika důležitou částí našich aktivit. V Polsku je situace jiná a zákazníci ze sektoru energetiky nyní hledáme a kontaktujeme.

Ad3) Ano, určitě. V Polsku je obdobný energetický mix. Největší část energetiky využívá jako palivo uhlí. Zdroje jsou tedy po-

dobné jako u nás. Navíc blízkost geografická je dalším dobrým předpokladem pro spolupráci.

Ad4) Reference jsou důležitou částí nabídky v každém sektoru, natož u tak velkých investic, jaké jsou očekávány u ekologizací tak velkých energetických zdrojů.



Zástupce společnosti Vítkovice Power Engineering při prezentaci

**Ing. Milan Smékal,
ELEXIM, a.s.**

- Ad1) Společnost Elexim je na polském trhu aktivní, zúčastňujeme se všech akcí v oblasti elektrotechniky zaměřené na speciální aplikace přístrojů do nepříznivých podmínek, pro zjišťování poruch v elektrických sítích a pro výrobce rozvaděčů. Činnost na polském trhu jsme zahájili teprve v létě loňského roku, vystavovali jsme se veletrhu v Bialsko-Białe a připravujeme výstavy i pro letošní rok. Chceme být na polském trhu aktivní i v budoucnu.
- Ad2) Myslím, že ano, přinesla nám jiný úhel pohledu na polský trh v naší oblasti a zjistili jsme, že můžeme nacházet potenciální odběratele i mezi firmami, kde bychom to normálně vůbec nepředpokládali.
- Ad3) V případě vysoce kvalitních produktů a služeb je jen otázka času uchycení se na polském trhu, dostat se do podvědomí odborné veřejnosti, projekcí a konstrukcí v energetice. I když je to běh na delší trať a nelze očekávat nějaké obchodní úspěchy obratem, ale až po dosažení zakreslení našich produktů do jednotlivých energetických projektů.
- Ad4) Výhodou určitě. Naše firma prozatím se snaží obsáhnout polský trh kanceláří zřízenou v Ostravě. Vzhledem k velikosti trhu předpokládáme po rozšíření činnosti další rozvoj se zřízením zastoupení ve vzdálenějších průmyslových regionech Polska.

**Milan Sedlák,
MODŘANY Power, a.s.**

- Ad1) V roce 2014 jsme se podíleli na prefabrikaci potrubí pro CCGT Stalowa Wola 450 MW pro zákazníka ABENER ze Španělska.

Investorem byla společnost TAURON. Chceme se soustředit na dodávky potrubních systémů superkritických parametrů. V těchto referencích myslím máme náskok před polskou konkurencí.

- Ad2) Ano. Přínosem bylo setkání s představiteli významných firem z polské a informace o jejich plánovaných aktivitách. Zejména pozitivně hodnotím setkání se zástupci RAFAKO a TAURON.
- Ad3) Polští výrobci svůj trh usilovně brání. Šance mají pouze společnosti s vysoce rozvinutou firemní kulturou, které mohou nabídnout ve své oblasti konkurenční výhody. Tedy takové, které mají technologický náskok nebo díky své vysoké produktivitě výhodné ceny.
- Ad4) Ano, ale opět pouze ty, které dokážou v určitých směrech domácí konkurenci porazit. Nemluvíme o drobných odchylkách, ale o zřetelném rozdílu. Tím může být například zmíněná zkušenost s novými materiály (např. P92), která polským výrobcům zatím chybí.

**Lumír Jendryščík,
REKO Praha, a.s., Oddział w Polsce**

- Ad1) Firma REKO Praha má od roku 2012 v Polsku založenou organizační jednotku s tím, že v počátcích jsme realizovali menší projekty spíše ve stavebním sektoru. Od roku 2014 jsme aktivně vstoupili na polský energetický trh a po úspěšných výběrových řízeních jsme zahájili v loňském roce opravy dvou chladicích věží. Jedná se o modernizaci 135 m vysoké chladicí věže v Elektrárně Belchatów a stejné věže také v Elektrárně Opole. Oba projekty jsou rozdělené na dvě části, oprava vnitřního a vnějšího pláště. Opravy vnitřního pláště

byly v uplynulém roce v termínu a v požadované jakosti provedené, v letošním roce nás čeká druhá část. Cena těchto projektů dosahuje téměř 120 milionů korun. Naším cílem bylo u těchto projektů získat pozitivní referenci na polském trhu a tím získat důvěru u polských energetických společností. Do budoucna hodláme být na polském energetickém trhu stabilizovanou firmou a budeme ucházet o obdobné projekty a také o výstavbu nových chladicích věží. Aktivitu budeme také rozvíjet i charakterem blízkým činností v oblasti železobetonových konstrukcí.

- Ad2) Podle našeho názoru byla energetická mise pro naši firmu přínosem. Měli jsme příležitost se seznámit nejen s polskými novými partnery, ale i s českou skupinou firem, které vstoupily na polský trh. Jen jsme očekávali větší zájem ze strany polských energetických firem.
- Ad3) Postavení českých firem na polském energetickém trhu je ovlivněno mnoha objektivními vlivy. Jednak velikost trhu je větší než v Čechách, ale především polský národní průmysl je sepyjatý a vstup zahraničních firem je o to obtížnější. Nicméně u firem s úzkou specifikací se tento faktor z části eliminuje.
- Ad4) Zcela určitě tuzemské reference nám přinášejí pozitivní hodnocení zadavatelů. Bez založení organizační jednotky nebo přímo společnosti jsou aktivity omezené. Ne-li vyloučené.

**Ing. Lajbl Martin,
BRONSWERK HEAT TRANSFER, spol. s r.o.**

- Ad1) Myslím, že jsme hodně aktivní, vždyť jen za minulý rok jsme navštívili přes 40 polských

firem. V lednu letošního roku jsme zahájili spolupráci s regionálním zástupcem, který bude mít na starosti polský trh. Pro nás jde o jeden z klíčových trhů. V naší aktivitě o úspěšný vstup na tento trh budeme pokračovat i v letošním roce.

- Ad2) Přínosná byla pouze v kontaktech na firmy ENEA a TAURON, do kterých se nám dosud nedařilo dostat na jednání.
- Ad3) Určitě Ano, musíme být ale konkurenceschopní hlavně cenou. Všechny ostatní atributy dodávek čili kvalita, delivery time, design, optimalizace procesů, náklady a podobně, již považují za standard a samozřejmost.
- Ad4) Každá reference je výhodou. Kdekoliv a pro kohokoliv.

Miloš Surán,

MPOWER Engineering, a.s.

- Ad1) Na území Polska máme od roku 2013 svého zástupce – společnost ZETKAMA. Ta se sice pohybuje v jiné oblasti, než je energetika, avšak vyčlenila tým lidí, který je zaměřen na výstavbu a rekonstrukce energetických zařízení. Polsko je velmi specifické svým přístupem podpory svých výrobců, a to mnohdy i na úkor kvality a ceny. Přesvědčili jsme se o tom v několika výběrových řízeních. I přesto Polsko je z pohledu Evropy aktuálně nejvíce

investující stát v energetice, a proto budeme hledat cestičky případně dálnice k polskému zákazníkovi. Toho hodláme přesvědčit naší kvalitě a samozřejmě i ceně.

- Ad2) Misi hodnotím velmi pozitivně. Jsem rád, že jsem se osobně setkal s lidmi, o kterých lze hovořit jako o „otcích“ důležitých rekonstrukcí a výstavby nových energetických zdrojů.
- Ad3) Ano, české společnosti mají určitě co nabídnout, avšak musíme polské investory a firmy přesvědčit o výhodném českém technickém řešení a o zkušenostech získaných v posledních letech v rámci obnovy a rozvoje energetiky v Česku.
- Ad4) Určitě ano, ale velmi důležité jsou také konkrétní reference v Polsku! Toto je jeden z rozhodujících aspektů pro spolupráci s polskými firmami. Již několikrát jsem se o tom v rámci obchodních jednání přesvědčil.

Ing. Milan Václavík,

ZVZ-EnvenEngineering, a.s.

- Ad1) Naše společnost již v Polsku realizovala několik zakázek. Mezi nejvýznamnější patří dodávky látkových filtrů pro odprášení třídících okruhů a cementových mlýnů v polské Cementárně Kujawy, rekonstrukce elektrického odlučovače pro

odprášení rotační pece na výpal keramzitu v Gniewie či instalace obřích kouřovodů v Elektrárně Belchatów. Nicméně trh se mění a přístupy na trh také. Krátkodobé plány naší společnosti se týkají založení společnosti v Polsku, navázání spolupráce s významnými polskými společnostmi a účast v nových tendrech.

- Ad2) Tento typ podnikatelských misí je rozhodně přínosný. Nicméně naplánování mise na pátek odpoledne, velký počet prezentujících a limit cca 10 minut na prezentaci považuji za velmi nešťastné. Domníváme se, že v případě volby jiného termínu a lepšího harmonogramu by účast polských společností byla větší a následná jednání efektivnější.
- Ad3) Ano, české firmy mají šanci se uplatnit v polské energetice. Podmínkou je cenová a kvalitativní konkurenceschopnost, velmi úzká spolupráce s polskými společnostmi a lokální přítomnost na trhu.
- Ad4) Zkušenosti získané v rámci ekologizací v české energetice jsou přínosem, nikoli však dostačujícím. K úspěchu povede především místní zastoupení a již zmíněná velmi úzká spolupráce s polskými společnostmi.

(čes)



Naše grafické studio Vám nabízí tyto služby:

- Grafický návrh a výroba tiskovin na klíč
- Sazba knih, časopisu a katalogů
- Návrh a tvorba log
- Návrh a výroba Design manuálů
- Grafický design
- Tisk
- Produkce
- Foto na zakázku dle požadavků klienta



2. místo v kategorii
výroční zpráva
Nadace VIZE 97
za rok 2013
(neziskový sektor)

■ **Kontakt:**
www.bazil.cz
email: bazil@bazil.cz
tel.: 00420 603168640