

Představujeme dodavatele pro energetiku – výrobci armatur I.

Introducing energy sector suppliers – armature producers

Представляем поставщиков в области энергетики

– производителей арматуры





Obsah přílohy:

Anketní otázkyII

Ing. Miroslav Študent, ředitel společnosti ABO valve s.r.o.II

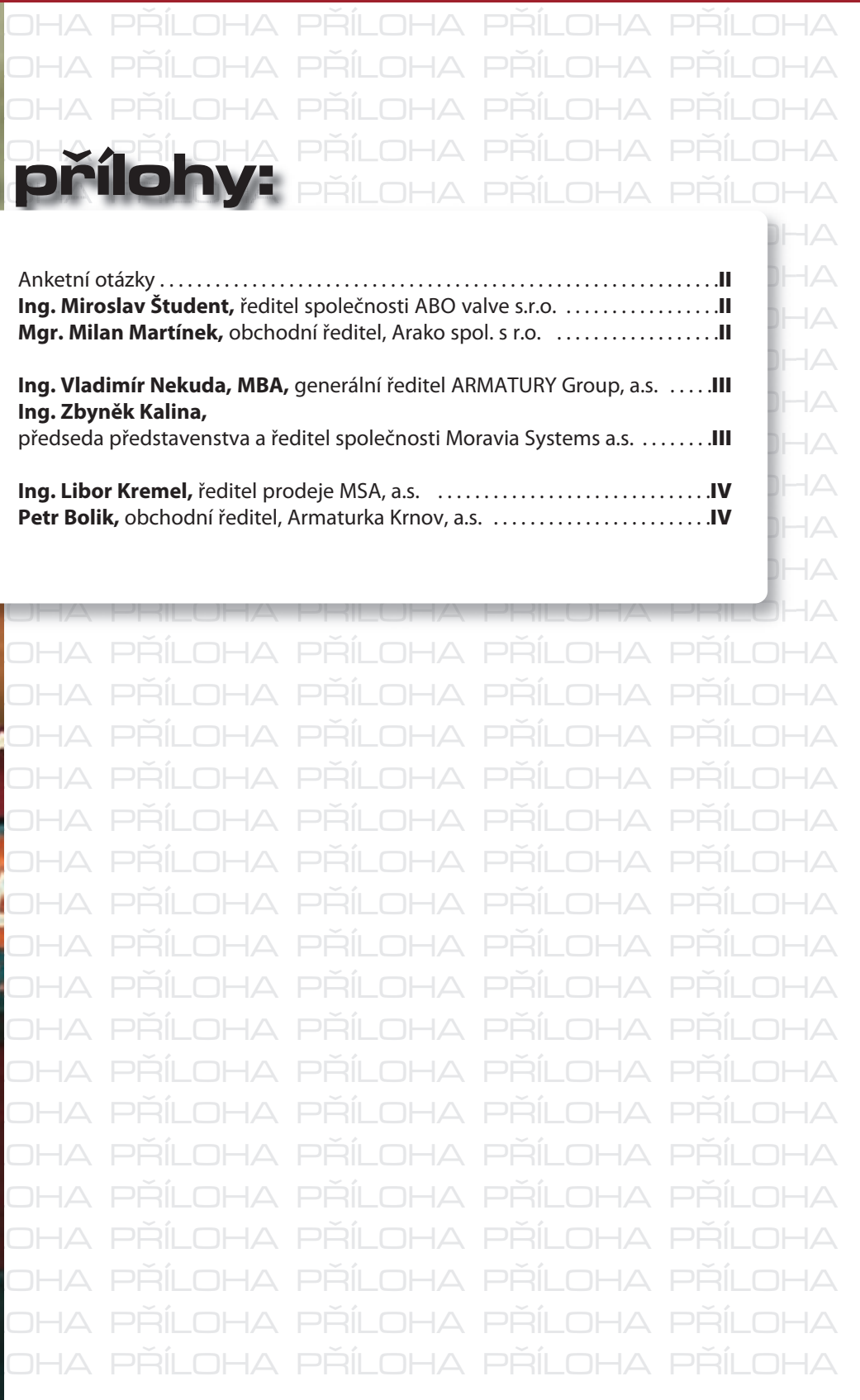
Mgr. Milan Martínek, obchodní ředitel, Arako spol. s r.o.II

Ing. Vladimír Nekuda, MBA, generální ředitel ARMATURY Group, a.s.III

Ing. Zbyněk Kalina,
předseda představenstva a ředitel společnosti Moravia Systems a.s.III

Ing. Libor Kremel, ředitel prodeje MSA, a.s.IV

Petr Bolik, obchodní ředitel, Armaturka Krnov, a.s.IV



Představujeme dodavatele pro energetiku – výrobci armatur I.

Anketní otázky: (připravil Stanislav Cieslar)

- 1) Jaké je Vaše postavení na trhu českém a světovém trhu a cíle v této oblasti? Jak se trh podle Vás vyvíjel před krizí a během krize?
- 2) Uveďte tři nejvýznamnější zakázky vaší firmy v loňském a letošním roce na trhu ČR.
- 3) Uveďte největší úspěchy letos a loni na zahraničních trzích.
- 4) Přibližte dosavadní spolupráci s Ruskem.
- 5) Jak podle Vás vypadá v současnosti situace na trhu, jak se bude vyvíjet?
- 6) Uveďte nějaké významné projekty, modernizační akce, doplnění portfolia Vaší firmy.
- 7) Který ze tří uchazečů o dostavbu Temelína by podle Vás nabídl nejvíce příležitosti českým firmám v oboru armatury?



Ing. Miroslav Študent,
ředitel společnosti ABO valve s.r.o.

Ad1) Naše postavení jako dodavatele pro jadernou energetiku zatím není tak významné, jak bychom si přáli, a to jak v českém, tak i světovém trhu. Zatím jsme byli víceméně v pozici subdodavatele pro finální dodavatele pro jadernou energetiku. Jiná je situace v dodávkách pro klasickou energetiku. V této oblasti jsme již známou a respektovanou firmou a dodávky pro energetiku ani v období krize nepoklesly.

Ad2) V rámci energetiky to byly dodávky pro firmy Chestreal (JE Dukovany), NWR Energy Ostrava a ČEZ (elektrárny Tušimice a Pruněřov)

Ad3) Největším úspěchem v oblasti exportu byly dodávky ve velkých objemech do Ruska – armatury pro potrubní sítě velkých světlostí

Ad4) V Rusku máme pobočku, objemy prodeje postupně rostou. Je to pro nás nejzajímavější exportní trh.

Ad5) Momentálně je situace příznivá, máme slušný nárůst prodeje, v podstatě jsme na hranici naší výrobní kapacity.

Ad6) Naše firma významně investovala do nejmodernější technologie a do vývoje nových high-tech výrobků s velkou přidanou hodnotou, zejména v oblasti high-performance excentrických klapek.

Ad7) Westinghouse.



Mgr. Milan Martinek,
obchodní ředitel, Arako spol. s r.o.

začala vyrábět armatury pro jadernou energetiku, jsme dodali asi 235 tisíc armatur pro JE. Nyní vyrábíme okolo 7 tisíc armatur ročně, a to nejen pro energetiku, ale i pro chemický a petrochemický průmysl.

Celosvětová ekonomická krize se nás, především v oboru jaderné energetiky, nedotkla prakticky vůbec. V době, kdy se některé firmy potýkaly s útlumem výroby, jsme dodávali pro jaderné elektrárny v Rusku (Rostovská JE, Kalininská JE). Útlum v oblasti armatur pro ropný a chemický průmysl, stejně jako pro klasickou energetiku, jsme tak měli plně kompenzován.

Samozřejmě bychom chtěli podíl na tuzemském trhu, kde patříme mezi pět největších firem v oboru dodávek armatur pro jadernou energetiku, navýšit. Byli bychom rádi, kdyby se podíl dodávek do tuzemska zvýšil právě tendry v Temelíně a Dukovanech.

Ad2) K nejvýznamnějším řadím aktuální zakázku pro dostavbu dvou bloků jaderné elektrárny Mochovce.

Ad3) Vyzdvihnout si dovoluji dodávku vlnocových armatur pro jadernou elektrárnu Kalininská. Menší objemem, ale významné z hlediska průniku na nové trhy byly dodávky armatur pro dvě elektrárny v Turecku. Je to velice perspektivní země s místními specifiky, které je potřeba přizpůsobit.

Ad4) Dlouhodobě dodáváme armatury podle aktuálních ruských norem a podmínek. Jsme totiž součástí holdingu Rosatom. Dodáváme pro všechny aktuální projekty v Rusku, nyní jsme dostali poptávku i na dodávky armatur pro jadernou elektrárnu Leningradská 2, která se staví nedaleko Petrohradu.

Ad5) Díváme se na vývoj optimisticky, o čemž svědčí i to, že bychom do řad našich zaměstnanců, kterých máme 206, získali další kvalifikované odborníky, momentálně především konstruktéry - výpočtáře. Naším aktuálním cílem je splnit všechny podmínky proto, abychom mohli dodávat armatury i jiným výrobcům jaderných elektráren, nejen těm ruským - v současné době procházíme certifikací ASME.

Ad6) Aktuálně se připravujeme na akci nazvanou: Rozšíření výrobních kapacit společnosti Arako. Plánovanou investici budeme řešit ve stávajících prostorách, areál závodu bude zmodernizován v rámci efektivního rozložení jednotlivých procesů a s důrazem na další rozvoj.

Ad7) Každá z firem, která vyhraje, zcela jistě dá velkou šanci tuzemským dodavatelům. Největší příležitosti z našeho pohledu by bylo vítězství česko-ruského konsorcia, ale chceme být připraveni i na jinou eventualitu a být schopni pracovat i podle podmínek, které stanoví případný americký nebo francouzský dodavatel.



Ad1) Naším trhem je především zahraničí, kde dodáváme 80 % produkce, 20 % zůstává na českém trhu. Historicky se naše výroba zaměřovala především na oblast jaderné energetiky, konkrétně pak pro elektrárny ruského typu. Proto naše dodávky směřují především do východní Evropy, Ruska a Asie. Od roku 1976, kdy firma



Ing. Vladimír Nekuda, MBA,
generální ředitel ARMATURY Group a.s.



Ad1) Společnost ARMATURY Group patří mezi významné společnosti na českém trhu. Zajišťuje vývoj, výrobu, prodej a servis průmyslových armatur včetně příslušenství a dodávky hutního materiálu do oblastí energetiky, hutnictví, chemie a petrochemie, plynárenství a dalších. V současné době firma obsluhuje téměř 40 % domácího trhu. Roční produkce činí zhruba 80 tisíc armatur, osm tisíc čerpadel a 500 tisíc položek hutního materiálu. Těsně před vypuknutím krize lze bez nadsázky hovořit o vrcholu boomeru v prodeji armatur a hutního materiálu. Vzpomínám si, že byly zakládány nové právní subjekty, které se soustředily především na prodej především hutního materiálu a armatur. Bohužel nástup celosvětové krize se do vývoje prodeje armatur velmi brzy promítl. Projevilo se to nejen poklesem poptávek na velké projekty a armatury větších dimenzí, ale také nárůstem kusových zakázek. Výsledkem je velký tlak na ceny. Osobně se domnívám, že se to snaží výrobci armatur zatím pokrýt na úkor svých marží z důvodu nebezpečí ztráty zákazníků, resp. trhů.

Ad2) V tuzemsku jsou to z oboru energetiky především dodávky do elektráren společnosti ČEZ. Konkrétně se jedná o dodávky armatur do elektráren Tušimice, Ledvice a jaderných elektráren Dukovany a Temelín. Dále jsme se podíleli na rekonstrukci závodu na výrobu butadienu (průmyslová chemikálie používá jako výchozí surovina pro výrobu polymerů, zejména styren-butadienového kaučuku a polybutadienu, pozn. redakce) ve společnosti Butadien Kralupy a na rekonstrukci polybutadienové jednotky pro společnost Synthos Kralupy.

Ad3) Naše zahraniční dodávky armatur a hutního materiálu směřují především na stavby nebo rekonstrukce tepelných, ale i jaderných elektráren. V současné době exportujeme do více než 60 zemí světa. Realizovali jsme dodávky armatur pro elektrárny Shatura a Surgut prostřednictvím turecké inženýrské společnosti. Konkrétně na ruský trh jsme realizovali významné akce do energetiky klasické a jaderné, jako např. Kalininská AES, Kaliningradská TEC, Kurganská TEC, dále jsme realizovali akci „Ropná plošina Lukoil-Korčagina“. Za velmi významný projekt v současné době považujeme dodávky armatur a hutního materiálu pro JE Mochovce na Slovensko, který je v tomto období expedován z naší společnosti.

Ad4) Ruský trh dává možnost zahraničním firmám dodávat zboží v určitém segmentu a za určitých podmínek. Konkurence je zde velká. Velkou šanci nemají ti, kteří si myslí, že přesvědčí ruského partnera, že jeho nastavené podmínky změní. Naší snahou je maximálně se přizpůsobit, i když je to mnohdy složité. Naše výhoda je, že těmto podmínkám rozumíme lépe než „západní“ firmy. Díky našim zkušenostem a trpělivosti je možné hodnotit naše zkušenosti s ruským trhem za dobré. Jedna velká chyba, nesplnění slibů nebo nedůvěra, znamená STOP a ztrátu důvěry u dalších zakázek a zákazníků.

Ad5) Celosvětová krize se projevila především v ekonomicky vyspělejších zemích, ostatních regionů jako je Balkán a Střední východ se z našeho pohledu krize výrazně nedotkla. Osobně si myslím, že oblast strojírenství, ve které působíme, v krizi stále je. Některá odvětví jsou oživená více, některá jsou stále v útlumu. Záleží především na trzích. Ruský trh se stává turbulentnějším. Věci a situace se rychle mění, často neočekávaným směrem. Investičních akcí je méně a ty investice, na které jsou vyčleněny peníze, jsou pod obrovským cenovým tlakem. Na trhu budou mít dobrou pozici jen velcí hráči schopní profinancovat svoje dodávky. Jak se situace na trhu bude vyvíjet, můžu opět jen odhadovat. Jisté je, že naše společnost musí reagovat hledáním nových dodavatelů, úsporou vlastních nákladů, někdy navýšením cen vůči našim zákazníkům, popř. snížením marže, hledáním nových speciálních výrobků s akceptovanou přidanou hodnotou.

Ad6) Firma investuje velké prostředky nejen do rozšíření výrobních kapacit, rozvoje technologií, moderního software a hardware vybavení, ale především do svých lidí, ve kterých vidí svůj nejcennější potenciál. Ročně investujeme kolem 70 milionů korun do výrobního zařízení a do výrobních prostor. V uplynulých dvou letech jsme realizovali modernizaci za 100 milionů korun a z toho 60 milionů korun bylo vloženo do technologií na nákup velkých CNC horizontálních center, velkých karuselových soustruhů, nové žíhací pece a zařízení pro vybavení svařoven.

Ad7) Česká republika v minulosti stavěla jaderné elektrárny, které doposud výborně fungují, ve spolupráci s Ruskem. Máme k nim z technologického hlediska nejbližší, máme zkušenosti. Více věřím v možnosti uplatnění českých firem u těch projektů, které řeší Rusové. Ale uvidíme, rozhodnutí bude určitě politické. My jsme schopni splnit požadavky všem potenciálním zájemcům o dostavbu Temelína.



Ing. Zbyněk Kalina,
předseda představenstva
a ředitel společnosti Moravia Systems a.s.



Ad1) Moravia Systems působí na českém i slovenském trhu od roku 1992 a patří mezi významné dodavatele průmyslových armatur a potrubních částí pro většinu průmyslových odvětví. Jejím hlavním cílem je být uznávaným spolehlivým partnerem pro inženýrské firmy a investory. Před krizí jsme se potýkali s naprostou vytížeností kapacit výrobců prvotního materiálu – ocelových odlitků, výkovek a trubek – a zaznamenávali jsme citelný nárůst cen oceli. Během krize došlo k pozastavení některých projektů v chemickém a petrochemickém průmyslu uprostřed jejich realizace, a to se nepříznivě projevilo určitým „napětím“ v cash-flow firmy.

Ad2) Díky investiční aktivitě společnosti ČEZ v loňském a letošním roce se nám podařilo získat zakázky na dodávky armatur a potrubních dílů v oblasti energetiky pro elektrárny Ledvice a Tušimice,

na renovaci vysokotlakých armatur v jaderné elektrárně Temelín, a na výstavbu JE Mochovce 3, 4.

Ad3) Prostřednictvím českých inženýrských firem jsme realizovali dodávky armatur a speciálního potrubního materiálu pro výstavbu rafinerií Daura a Basra v Iráku a INA Rijeka v Chorvatsku, závodů na výrobu kyseliny dusičné ve Francii a v Maďarsku, dokončili jsme zakázky pro elektrárny New Talkha a El Kureimat v Egyptě, podíleli jsme se na rekonstrukci závodu na výrobu butadienu v Kralupech a na projektu modernizace podzemního zásobníku plynu v Bulharsku.

Ad4) Ruský trh považujeme za perspektivní a své aktivity budeme na toto teritorium více orientovat.

Ad5) Je zřejmé, že i vlivem krize konkurenční prostředí nemilosrdně „tvrdne“. Přesto věřím, že

k jejímu prohlubování již docházet nebude a očekávám oživení na trhu.

Ad6) S cílem dále zlepšit zajištění vysoké technické a provozní kvality, rozhodlo vedení společnosti a akcionářů o rozsáhlých investicích do výstavby moderního skladového areálu včetně nového servisního střediska a do zavedení komplexního informačního systému s využitím čárových kódů. Plně zde využijeme poznatky z uskutečněných auditů společnosti



Ing. Libor Kremel,
ředitel prodeje MSA, a.s.

Ad1) Společnost MSA je na českém trhu největším výrobcem průmyslových armatur. V roce 2008 získala čestné místo v soutěži Českých 100 nejlepších firem. Tradičně se zúčastňuje také soutěže EXPORTÉR ROKU, kde figuruje na předních místech. Mezi světovými výrobci armatur patří MSA, podle objemu výroby, mezi 30 největších. Krize zasáhla náš obor s mírným zpožděním. Částečný pokles jsme zaznamenali ve 2. pololetí 2009, avšak i přesto se nám podařilo zajistit zakázky a udržet kladný hospodářský výsledek. V současné době se poptávka po armaturách ožívuje, avšak vzrostl počet konkurentů, kteří mají

ČEZ, Škoda Praha Invest, SES Tlmače a řady dalších významných zákazníků. K posílení skladovacích kapacit a modernizaci výrobních kapacit v Hodoníně nás také zavazuje smlouva o zřízení Evropského servisního centra M.A.R.C. a G.T.C. právě podepsaná mezi Dresser Inc. a naší společností.

Ad7) To, jak velkou příležitost dostanou české firmy, bude výrazně ovlivněno průběhem kontraktčních jednání a výslednou podobou

nedostatek zakázek, a o to uprtněji s nimi bojujeme o každý projekt.

Ad2) Prodej armatur z produkce MSA má v České republice víceméně setrvalou úroveň. Část objemu armatur odebraných tuzemskými odběrateli byla určena pro dodávky do dalších teritorií. Významným projektem realizovaným v České republice v letošním roce je projekt podzemního zásobníku plynu (PZP) v Třanovicích, který byl vybudován v prostorách bývalého ložiska plynu. Celé ložisko se skládá ze čtyř samostatných celků. Pro účely PZP jsou v současnosti využívány tři objekty.

Ad3) V Ruské federaci to byl např. projekt Vankor Field (Vankor – oblast s výskytem plynu a ropy ve Východní Sibiři s odhadovanými zásobami 520 milionů tun ropy a 95 miliard kubických metrů zemního plynu). V Evropě to byly projekty na výstavbu podzemních plynovodů v Rakousku a na výstavbu zásobníků stlačeného zemního plynu v Holandsku.

Ad4) Rusko patří ke stálým stabilním a rozhodujícím obchodním partnerům. Tradiční odběratel GAZPROM kromě jiného odebíral v roce 2009 kulové kohouty na kompresní stanice Nojabrsk. Prostřednictvím dodávek svých armatur jsme pokračovali v projektu ropovodu Východní Sibiř - Tichý oceán (VSTO), který má doplnit klesající produkci. Velké dodávky armatur pro JE byly určeny pro jaderné elektrárny Rostovská, Kalininská a Leninská 2.

kontraktu mezi investorem a generálním dodavatelem. Z veřejně dostupných informací se mi v současné době jeví, že s největším podílem českých firem na realizaci dostavby počítá ruský dodavatel. Pro investora, a nakonec i pro generálního dodavatele, bude hrát velkou roli skutečnost, zda dodavatel důležitých zařízení, která potřebují pravidelnou údržbu a servis, za což považují i průmyslové armatury, má k dispozici lokálně snadno dostupný a kvalitní servis za české ceny.

Ad5) Aktuálně dochází k oživení zájmu o jadernou energii i v hospodářsky vyspělých zemích, které dříve omezily investice z důvodu obav o bezpečnost obyvatelstva. Technologický pokrok směrem k jaderným elektrárnám nové generace umožňuje daleko vyšší bezpečnostní úroveň, než byla dosahována v první etapě masivních investic do jaderné energie v průběhu 80. let minulého století. Vzhledem k maximální životnosti jaderných elektráren na úrovni 50. let provozu lze také předpokládat potřebu nahrazování těch nejstarších zdrojů jaderné energie. Nejvyšší tempo obnovy lze předpokládat ve dvacátých a třicátých letech 21. století. V oblasti těžby ropy a zemního plynu hraje už v současnosti významnou roli potřeba otevírání nových nalezišť a zavádění nekonvenčních způsobů těžby a zpracování. Jedná se o strategické suroviny a pro řadu dlouhodobých projektů nehraje roli aktuální snížení cen uvedených komodit na světových trzích.

Ad6) Něco jsem již zmiňoval dříve... V roce 2009 byl dále úspěšně dokončen vývoj kryogenních klínových šoupatek včetně provedení jejich typových zkoušek pro pracovní teploty – 196 °C. Taktéž byl dokončen vývoj deskových šoupatek ze svařovaných plotovarů a vývoj kryogenních kulových kohoutů.

Ad7) Podíl českých firem na kompletaci Jaderné elektrárny Temelín může být podle ČEZ poměrně velký. Ze všech uchazečů o dostavbu JE Temelín preferujeme konsorcium Škoda JS s ruskými společnostmi Atomstrojexport a Gidpopress.



Petr Bolík,
obchodní ředitel, Armaturka Krnov, a.s.

Ad1) Armaturka Krnov je se svou 50letou tradicí ve výrobě armatur stálým dodavatelem pro významné uživatele ve všech oblastech průmyslu především

pak pro obor energetiky, plynárenství a petrochemie. Naším cílem je být i nadále aktivním a spolehlivým účastníkem plánovaného rozvoje energetického sektoru nejen v ČR, ale i v okolních státech.

Ad2) Jde o kompletní obnovu kotlů elektrárny Tušimice II, 2. etapa (investor ČEZ), dále pak výstavbu skladových kapacit Loukov společnosti Čepro, výstavbu nádrží pohonných hmot v obci Heřmanův Městec, kterou financovala Správa státních hmotných rezerv, a ještě bych zmínil i kompletní obnovu kotlů elektrárny Pruněřov společnosti ČEZ.

Ad3) Především dodávky armatur pro Siemens Turbomachinery na projekty v Rusku, Turecku či v USA. Dále pak petrochemický trh v Sudánu, kde jsme s českou projekčně-dodavatelskou firmou již podepsali dva kontrakty, a o dalších se jedná.

Ad4) Z pohledu finální destinace dodávek armatur představuje Rusko pro Armaturku Krnov určitě je-

den ze tří nejvýznamnějších trhů, ačkoliv většina dodávek byla realizována prostřednictvím obchodních partnerů především z ČR nebo jiných zemí.

Ad5) Mám obavu, zda plánované škrtky a úspory ve státním rozpočtu opět zpomalí pomalu se oživující průmysl. V době krize by především státní zakázky měly být hybnou silou a držet průmysl.

Ad6) V letošním roce jsme zahájili komplexní rekonverzi Armaturky Krnov. Postavili jsme novou výrobní halu a modernizovali všechny stávající objekty. Připravujeme investici do nového moderního strojního zařízení a rozšiřujeme výrobní program o nové výrobky určené především pro klasickou energetiku.

Ad7) Předpokládám, že účast českých firem (například všemi obory) bude jednou z podmínek zaktualizovaných v uzavřené smlouvě, ať už zvítězí kdokoliv. Bylo by velmi nešťastné, aby toto rozhodnutí bylo pouze v kompetenci vítězné firmy.