

# „Pracnost dodávek armatur a potrubních částí stále roste, to samé však nelze říci o marži,“

říká v rozhovoru pro All for Power ing. Zbyněk Kalina, předseda představenstva a generální ředitel společnosti Moravia Systems a.s., která je tradičním dodavatelem, výrobcem a servisní firmou pro armatury a potrubní části. Loni uspěla s armaturami a potrubím v Iráku, dlouhodobě pracuje na jaderných elektrárnách a úspěšně rozjela i projektování a inženýring.



Zbyněk Kalina

## **Jak se změnil trh s průmyslovými armaturami?**

Na první pohled jsou průmyslové armatury jednoduchá komodita. Pokud se však zamyslíme nad vývojem tohoto trhu, tak se u dodávek armatur na velké projekty zvyšuje složitost a doba výběrových řízení do rozhodnutí. Technické přílohy nabídkových řízení i kontraktačních jednání jsou rozsáhlé a často přesahují i sto stránek. Vyhledat si v nich přesné technické podmínky pro jednotlivé položky naší části dodávky je velmi náročné a s velkým rizikem přehlédnutí a opomenutí. Nežádka se v těchto přílohách vyskytují odkazy na další a další dokumenty, které si musíme zajistit nebo dohledat. Také v realizaci se významně navýšila pracnost, zejména u požadované dokumentace a u průběžných výkazů.

## **Na jakých významných zakázkách jste loni pracovali?**

Největší naší zakázkou v minulém roce byla dodávka armatur a potrubí na výstavbu rafinerie Basrah v Iráku. Rozsáhlé a náročné byly také naše servisní práce při odstávce v rafinerii Slovnaft a řada dalších dodávek do energetických i chemických investičních celků v zahraničí, dodávky do čistíček odpadních vod a českých rafinerií.

## **Jak se v posledních letech vyvíjí konkurence a marže zakázek?**

Bohužel nemůžeme tvrdit, že by zvýšená pracnost byla odměněna vyšší marží. V České i Slovenské republice je v naší branži velká konkurence a ceny jsou stlačovány na velmi nízkou úroveň. Domníváme se, že stejné zjištění má i naše konkurence.

## **Významně se rovněž zvýšil tlak na rychlost dodávek, jak jste na to reagovali a vidíte v příštích letech i rizika?**

Můžeme potvrdit, že součástí náročných výběrových řízení a kontraktačních jednání je často také tlak na dodací lhůtu. Ten nás nutí zahájit realizaci našich vlastních procesů i jednání a kontraktací se subdodavateli ve velmi krátkém termínu, zejména pokud nejde o skladové položky. Časové napětí přináší riziko přehlédnutí některé z podmínek hlavního kontraktu při jejich přenášení do jednotlivých operací nebo subdodávek. Pokud při jednání se subdodavateli jste v časové tísní, je to významná vyjednávací nevýhoda. S touto situací se musíme vypořádat, a pokud možno lépe než naše konkurence.

## **Kde vidíte možnost nárůstu zajímavých zakázek?**

To si necháme pro sebe.

## **Rozjeli jste i projektování a inženýring, jak jste zatím s výkony spokojeni a na jaké projekty cílíte?**

Považujeme to za posun naší společnosti tím správným směrem a již se nám podařilo realizovat jak zakázky na čistý inženýring, tak na dodávku technologického zařízení, které bylo námi vyprojektované.

## **Jací jsou pro vás stěžejní zákazníci v České republice? Jaký očekáváte vývoj energetického trhu?**

Nelze preferovat ani vypíchnout konkrétní zákazníky, protože se v jednotlivých letech jejich vliv na naše obraty mění podle právě realizovaných investic do výstavby nebo do velkých rekonstrukcí. Jsou to určitě všechny rafinerie a petrochemické provozy, elektrárny (vyjma větrných a fotovoltaických), chemické závody, teplárny, čistíčky odpadních vod, část potravinářského průmyslu a v podstatě veškeré průmyslové závody, pokud mají rozvody teplé vody, plynu, výrobu elektřiny nebo páry.

## **Na konci loňského roku jste znovu potvrdili oprávnění k dodávkám do jaderných elektráren, jak je pro vás jaderná energetika důležitá? Co říkáte na proklamace státu o dostavbě Dukovan?**

Oprávnění dodávat do jaderných elektráren máme již řadu let a v minulosti jsme realizovali řadu dodávek. Například výměnu armatur na přívodech chladicí vody v Jaderné elektrárně Temelín, kde jsme postupně v dosti náročných podmínkách zvládli výměnu na všech třech okruzích. V současné době dokončujeme, společně s partnerem ZK-Termochem, výměnu armatur v JE Dukovany. Oprávnění si neustále obnovujeme a občas i rozšiřujeme. Jaderné elektrárny považujeme, pokud jsou postaveny a provozovány zodpovědně

a profesionálně, za ekologické i bezpečné. Věříme, že rozvoj jaderné energetiky bude u nás pokračovat. Proklamace státu o dostavbě JE Dukovany jsou toho signálem.

## **Jaké ambice máte v teplárenství?**

Ty nejvyšší.

## **Na jakých zakázkách se letos střetne „armaturářská“ konkurence? Jaká je podle vás konkurenční výhoda Moravia Systems?**

Těch střetů asi bude celá řada a těžko některé příležitosti jmenovat (ještě by se do nich pustila konkurence, která o nich třeba neví). Na druhou část otázky by nejlépe odpověděli naši zákazníci. Rádi bychom byli vnímáni jako serózní a dlouhodobý partner, který je zkušený a profesionální, se stabilním pracovním týmem a s oporou v silné finanční skupině.

## **Jaký je podíl domácích a zahraničních zakázek a které zahraniční trhy jsou pro vás zajímavé?**

Podíl přímého exportu není u nás příliš velký. Podstatně větší roli hrají dodávky pro české nebo slovenské EPC, kteří své projekty realizují v zahraničí. V současné době se jako velmi perspektivní jeví trhy Středního východu. Stále také věříme v oživení v zemích bývalého Sovětského svazu, včetně Ruska.

## **Jak moc vás poškodila situace kolem Královopolské RIA?**

Insolvence Královopolské RIA nás poškodila velmi citelně, a to jak velkou nedobytnou pohledávkou za Královopolská RIA, tak také těžko dobytou pohledávkou za společností, kterou Královopolská RIA dostala do kritické situace.

## **Jak se v posledních letech změnil personální stav firmy a jak se vypořádáváte s tím, že energetický trh není úplně v kondici a zároveň je nedostatek kvalifikovaných lidí?**

V naší společnosti dochází průběžně k obměnám personálního složení. Také jsme nuceni reagovat na vývoj trhu. V každém případě se opíráme o stabilní jádro našich pracovníků a jsme za to rádi. Nedostatek kvalifikovaných sil na trhu práce je problém, který na nás dopadá nejen přímo, ale i nepřímo, neboť jejich nedostatek u našich obchodních partnerů se projevuje negativně na průběhu zakázek. Obáváme se, že tento problém je jeden z nejpalčivějších problémů nejen v České republice, ale postupně i v čím dál tím více zemích EU.

Petr Svoboda