

energetyka

cieplna i zawodowa

6/2013
(554)



cena: 15.99 zł (8% VAT) 58.14.12.0 ISSN 1734-7823



INWESTYCJE na horyzoncie?

Wywiad z wicepremierem
Januszem Piechocińskim > 11

O bloku w Koziencach
mówi Wiesław Różacki > 32

CO₂ i SO₂ w dół, czyli jak
to jest z emisjami... > 62

Musimy dbać o bezpieczeństwo, nie bawić się w eksperymenty

– Alternatywą dość niedocenianą są odpady komunalne. Robiliśmy już do nich przymiarki i mamy w planach budowę modułu kogeneracyjnego opartego o paliwo, jakim są odpady wytwarzane przez miasto, przy zastosowaniu technologii ich zgazowania – zdradza **dr Michał Pietraszewski**, prezes Miejskiego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej we Włocławku, który przyznaje, że podjęcie ostatecznej decyzji utrudnia brak sprawdzonych technologii, dających gwarancję bezpieczeństwa dostaw energii.



- **Wciąż brak jest konkretnych uregulowań prawnych, na których mogliby opierać się zarządzający przedsiębiorstwami ciepłowniczymi w Polsce. Jak sobie z tym radzicie?**

Przepisów dziś mamy za dużo i to jest wielki problem. Należy minimalizować ich liczbę, a nie tworzyć kolejne. Na pewno regulacje dotyczące standardów i bezpieczeństwa są niezbędne w każdej branży. Natomiast gdy biurokracja, administracja zbyt wkracza w prawa rynkowe, sprawa zaczyna się bardzo komplikować; generowane są negatywne efekty dla wszystkich jego uczestników. Z jednej strony mamy bowiem gospodarstwa domowe – konsumentów, odbiorców, którzy posługują się prostym rachunkiem ekonomicznym – patrzą na cenę i ewentualnie na jakość. Z drugiej strony jest rynek, bardzo mocno regulowany, gdzie – według mojej oceny – obserwujemy obecnie niebezpieczny przerost biurokracji nad zdrowym rozsądkiem, a wręcz nad prawami ekonomicznymi. A co

DR MICHAŁ PIETRASZEWSKI
prezes Miejskiego
Przedsiębiorstwa
Energetyki Ciepłej we
Wrocławku

gorsza, wszechobecna biurokracja wkracza w podstawowe, fundamentalne zasady fizyki, chemii czy nauk inżynierskich, gdzie chciałaby zarządzać pewnymi utrwalonymi prawami, których regulować się nie da. One działają niezależnie, same z siebie i dlatego kiedyś zostały przez człowieka nazwane „prawami”.

Nadregulacja rynku powoduje, że nie umiemy jako zarządzający przedsiębiorstwem znaleźć punktu stałego, aby się czegokolwiek „złapać”, planując niezbędne działania. Nasze inwestycje determinuje zatem krótkoterminowość – 3- czy 4-letnie. Uciekając przed ryzykiem popełnienia błędu, tworzymy rezerwy i inwestujemy je tylko w sprawdzone i przewidywalne projekty. Nie wiemy, co będzie w przyszłości. Koledzy z branży wytwarzania zawierzili w ostatnim czasie biurokracji, co w efekcie spowodowało, że wiele jednostek kogeneracyjnych zostało zatrzymanych.

Kto się na tym bogaci? Banki? Czy zatem o to chodzi, żeby pośrednicy finansowi bogacili się na ciepłownictwie i jego odbiorcach? Niestety, prawie wszystkie uregulowania poszły nie w tym kierunku, co trzeba. Nie ma punktu podparcia... A przecież kiedyś klasyk powiedział: „Dajcie mi punkt podparcia, a poruszę Ziemię”...

- **Jak zatem, bez „punktu podparcia”, się zachowujecie? Czy MPEC Wrocławek podejmuje decyzje inwestycyjne, czy zamierza przeczekać trudny czas?**

Nie możemy funkcjonować bez inwestycji czy remontów. Prace realizowane w ciągu ostatnich 8 lat były głównie związane ze źródłem ciepła – z poprawą sprawności i efektywności energetycznej. Obecnie nasze źródło ma dobry standard technologiczny, jest dość nowoczesne, posiada sprawność 84-86%. To poziom bardzo wysoki w polskich warunkach, przyjmując założenie, że 100% ciepła wytwarzamy z węgla.

W zakresie pompowania wody, produkcji ciepła, gospodarki energetycznej zamknęliśmy główne inwestycje, które przyczyniły się do oszczędności. W związku z tym rok temu podjęliśmy decyzję, że „wychodzimy na sieci”, czyli zaczynamy inwestować w dystrybucję. Nie idziemy w kierunku wymiany dużych średnic ciepłociągów, gdyż wówczas okres zwrotu jest długi i wynik rachunku ekonomicznego staje się nieefektywny. Budujemy nowe przyłącza i poszukujemy nowych klientów w mieście ze względu na to, że powszechną tendencją w branży jest spadek mocy zamówionej.

Budżet na inwestycje w roku jest równy amortyzacji, plus ok. 15%, czyli wynosi mniej więcej 10-11 mln zł. Z tego 6 mln zł to obecnie inwestycje w sieci – budowa nowych przyłączy, likwidacja węzłów grupowych – a także rozbudowa węzłów o nową funkcję – ciepłą wodę użytkową. Dzięki tym działaniom jesteśmy od lat na takim samym poziomie, jeżeli chodzi o moce zamówione – tj. ok. 150 MW.

Ważnym elementem w realizowaniu wizji strategicznych praktycznie w każdej branży jest możliwość



prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej. W obecnej sytuacji regulacyjnej praktycznie nikt o tym nie myśli, ograniczając się jedynie do stosowania dostępnej techniki, niestety pochodzącej najczęściej z zagranicy. Tworzenie własnych prac rozwojowych w konsorcjach kilku podmiotów czy strukturach klastrowych, które przecież nie są dla siebie konkurencją, jest nadal niestety przyszłością dla naszej branży, choć nie tak odległą.

- **Do swojej oferty wprowadziliście ciepłą wodę użytkową. Nie myśleliście o kolejnym produkcie, jakim jest chłód?**

Chłód jest dodatkową możliwością, ale w naszym mieście nie ma takich dużych powierzchni, które mogłyby się chłodzić, korzystając z naszej energii. Na potrzeby detalicznego odbiorcy technologia jest jeszcze zbyt droga. Kiedyś zapewne pojawią się i na to klienci, jednak dziś efekt ekonomiczny chłodzenia nie jest zadawalający w naszej skali.

- **A kogeneracja?**

Jestem związany z firmą od 2004 roku i od tego też czasu chcę wdrożyć ten moduł w przedsiębiorstwie. Niestety, wciąż jest wiele znaków zapytania. Na początku, gdy analizowaliśmy problem pod względem technicznym i ekonomicznym, pytaliśmy specjalistów, na jakie paliwo postawić: czy węgiel, czy gaz? Dyskusja skończyła się na wyborze gazu ze względu na to, że jednostka kogeneracyjna byłaby u podstawy naszego systemu i musiałaby mieć moc cieplną na poziomie 15-18 MW, żeby zabezpieczyć okres letni. Dzisiaj widzimy, co się stało z jednostkami, które pracują w oparciu o gaz. Wiele z nich zostało wyłączonych.

Trzecim paliwem – alternatywą dość niedocenianą – są odpady komunalne. Robiliśmy już do nich przymiarki i mamy w planach budowę modułu kogeneracyjnego opartego o paliwo, jakim są odpady wytwarzane przez miasto, przy zastosowaniu technologii ich zgazowania. Problemem jest to, że technologie zgazowania dostępne na rynku są na razie jedynie prototypowe, a my, obsługując miasto, musimy dbać o bezpieczeństwo, a nie bawić się w eksperymenty. Czekamy na rozwiązanie, które da nam gwarancję utrzymania bezpieczeństwa energetycznego na obecnym poziomie.

- **Czyli, jeżeli we Włocławku pojawi się kogeneracja, to prawdopodobnie paliwem będą odpady?**

To kierunek, w którym chcemy zmierzać. Jeżeli natomiast nie będzie technologii takiej, która spełni nasze wymagania, zdecydujemy się na gaz – gdyż tego typu jednostkę jest najłatwiej włączyć i wyłączyć. Ta technologia jest już dojrzała, daje bezpieczeństwo i elastyczność. Jedyńm mankamentem może być cena surowca i sposób jej kształtowania.

- **Mówił pan o przeregulowaniu rynku. Czy nie jest tak, że ów nadmiar regulacji jest wynikiem braku konkurencji w branży?**

Dyskusja o konkurencji na rynku ciepłowniczym trwa od bardzo dawna. Również i nasza firma odczuwa tę rywalizację. Coraz częściej przychodzi do nas klient, który pyta: ile będziecie chcieli za GJ, za MW, opłat stałych za korzystanie z waszego ciepła, bo z gazu mi wychodzi tyle, a z innego nośnika, np. z peletu, to tyle. Cóż, nie jesteśmy jedynym dostawcą ciepła we Włocławku. Jest jeszcze nasza konkurencja – ciepłownia należąca do spółdzielni mieszkaniowej, która operuje na 20% rynku.

Klienci, którzy mieszkają w domkach jednorodzinnych i mają bliski dostęp do sieci ciepłowniczej i gazowej, zanim podejmą decyzję dotyczącą wyboru źródła ciepła, liczą co im się bardziej opłaca. W dużych obiektach przemysłowych także robią to przedsiębiorcy. W takich przypadkach możemy mówić o rynku, który posiada wiele cech konkurencyjności. Trudno mówić o dużej konkurencji w budynkach wielorodzinnych. Tu wybór dostawcy jest mocno ograniczony, choć można sobie wyobrazić teoretyczne założenia, że spółdzielnie czy wspólnoty mieszkaniowe będą się odłączać od ciepła systemowego i budować swoje jednostki mikrokogeneracyjne.

Najtrudniej jest wprowadzać konkurencję w dystrybucji, ale mamy przecież zasadę TPA, dzięki której trzecia strona w postaci nowego wytwórcy ciepła może się przyłączyć i nie ma możliwości blokowania dostępu do naszej sieci dystrybucyjnej. W zakresie sieci miejskich wszelkie drzwi są otwarte do tego, by konkurencja istniała.

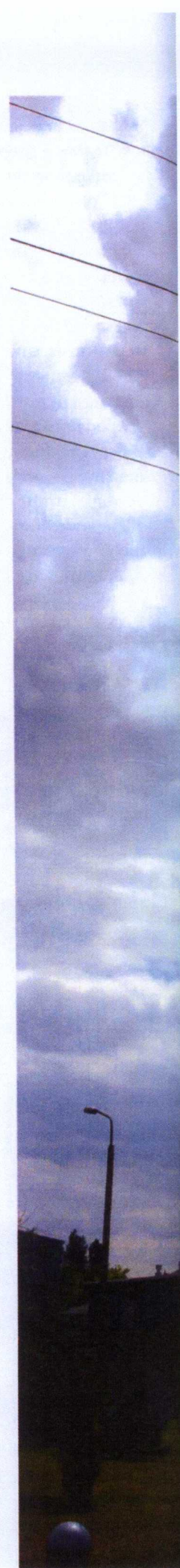
Na spotkaniach branży z URE ciągle mówi się o konkurencji i nieustannie stawia pytanie: kto musi o tę konkurencję dbać: URE czy Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów? Uważam, że zadaniem URE powinno być realizowanie ustawy o energetyce, i przede wszystkim tworzenie bezpieczeństwa energetycznego. Obecnie zagadnienia związane z ochroną branży przez ten urząd i podnoszenie jej efektywności ocenić należy jako znikome.

- **To znaczy, że im mniej URE, tym lepiej?**

Im więcej rynku, tym lepiej. Dla mnie najważniejszym „Urzędem Regulacji” są mieszkańcy i właściciel na poziomie mikroekonomicznym, w tej społeczności, w której my funkcjonujemy. URE jest jedynie swoistego rodzaju „Rewizorem” tego, co robimy i będziemy robić.

- **Jeżeli liberalizacja rynku, to w jaki sposób? Metoda ex post jest krokiem w dobrym kierunku?**

Ex post jest swoistego rodzaju półśrodkiem i zmianą w dobrym kierunku. To my sami ustalamy taryfę dla naszych przedsiębiorstw. Ktoś ją weryfikuje i będzie weryfikował przez 7 czy nawet 8 lat



BEZ INWESTYCJI NIE DA RADY

Michał Pietraszewski: – Prace realizowane w ciągu ostatnich 8 lat były głównie związane ze źródłem ciepła – z poprawą sprawności i efektywności energetycznej. Obecnie nasze źródło ma dobry standard technologiczny, jest dość nowoczesne, posiada sprawność 84-86%

wstecz. Jest to swoistego rodzaju weryfikacja, ale ze spóźnionym zapłonem. Wynikiem istnienia takiego modelu będzie tworzenie jeszcze większej dokumentacji do tego typu taryfy niż obecnie, aby w przyszłości ktoś, kto będzie zarządzał danym przedsiębiorstwem w chwili weryfikacji, umiał wyjaśnić, dlaczego przyjęto taki poziom kosztów, a nie inny.

W energetyce zawodowej nie ma czegoś takiego – po prostu uwolniono ceny, oczywiście w niektórych grupach. Może w ciepłownictwie też zacznijmy uwalniać ceny począwszy od odbiorców przemysłowych, a zostawmy na razie w grupie taryfowej dotyczącej spraw bytowych, wśród najbardziej wrażliwych odbiorców detalicznych?

- **Czy to mogłoby spowodować, że wyniki osiągnięte przez sektor bytoby bardziej zadawalające?**

Dane statystyczne wskazują, że rentowność ciepłownictwa jest coraz gorsza, spada od 15 lat. Obliczając rentowność, bierzemy pod uwagę zysk i poniesione koszty. Zysk bardzo istotnie zależy od ceny w naszej branży, ale też uzależniony jest od efektywnego zarządzania aktywami w przedsiębiorstwie. Najczęściej, gdy składamy wniosek o zmianę taryfy, nie otrzymujemy tyle, ile byśmy chcieli, a mimo to MPEC od wielu lat generuje dodatni wynik. Jest on symboliczny, bo przy obrotach 60-70 mln zł wynosi zaledwie 200-300 tys. zł. Chciałoby się mieć większą rentowność – jest ona na poziomie poniżej 1% – np. taką, jaką dają obligacje skarbowe, czyli 5-6%. Wówczas można byłoby realizować niezbędne inwestycje w nowe technologie podnoszące naszą konkurencyjność i nierzadko obniżając cenę.

Wskaźniki rentowności w branży są ważne, ale nie najważniejsze. Liczą się w sytuacji czysto rynkowej, gdy firmę poddaje się wycenie, gdy emituje ona akcje czy chce zrealizować czysto rynkowe cele właścicieli związane z wzrostem jej wartości. W naszym przypadku ważniejsze są wskaźniki płynności – czy spółka daje radę zrealizować to, co sobie założyła.

- **Prywatyzacja może być dobrym wyjściem dla przedsiębiorstw ciepłowniczych?**

Wszystko zależy od konkretnego przypadku. Gdy weźmiemy pod uwagę naszą firmę, która jest spółką miejską – cóżby przyniosła nam prywatyzacja? MPEC ma bardzo dobrą pozycję techniczną i technologiczną, niewiele można już tu zmienić, zainwestować w to przedsiębiorstwo, które zostało bardzo mocno zmodernizowane. Jeżeli wycenilibyśmy tę firmę, nie spełniłaby oczekiwań przyszłego inwestora, który chciałby tanio kupić i niewiele zainwestować, aby generować zyski. Przedsiębiorstwo ma obecnie dość wysoką cenę, jest nieatrakcyjne dla kupującego, ale atrakcyjne dla społeczności lokalnej, gdyż tworzy bezpieczeństwo dostaw w porównywalnie niskiej cenie. I to jest wartością samą w sobie.

Fot. BMIP

• **Kiedy prywatyzacja jest uzasadniona?**

Gdy firma sobie nie radzi i nie ma pomysłu na funkcjonowanie. Gdy jest ktoś większy – z doświadczeniem, i wie, jak dane przedsiębiorstwo wyprowadzić z problemów technicznych i ekonomicznych. Wówczas kupuje za bezcen spółkę zadłużoną, restrukturyzuje ją do określonego poziomu technicznego oraz ekonomicznego i sprzedaje dalej. Natomiast nikt nie dba wtedy o ostatecznego odbiorcę – cena za produkt końcowy jest wywindowana. Tego typu pozycja prywatnego podmiotu w stosunku do ostatecznego odbiorcy jest bardzo mocno wykorzystywana, generując maksymalne zwroty z inwestycji. I wtedy powinien interweniować UOKiK lub ewentualnie URE.

• **Czy we współczesnym ciepłownictwie wciąż możemy mówić o sezonowości?**

Sezon wciąż jest widoczny. Byłby mniej zauważalny pod względem przychodów, gdybyśmy mieli jednostkę kogeneracyjną. I to jest główna przesłanka do jej wprowadzenia u nas – aby poprawić wynik finansowy, efektywność i rozłożyć koszty stałe funkcjonowania podmiotu. Latem produkujemy 10% tego co w wysokim sezonie, kiedy to odkładamy środki finansowe, żeby przetrwać okres letni i aby zrealizować wymagane remonty i projekty inwestycyjne.

• **MPEC Włocławek jest przygotowany na normy emisyjne stawiane nam przez Unię Europejską?**

W zakresie emisyjności pyłów jesteśmy przygotowani, gdyż już teraz spełniamy normy, które będą obowiązywały w 2020. Natomiast pod względem CO₂ wszyscy są bezsilni. Przydałyby się mikroinstalacje CCS. Dwutlenek węgla nadal będziemy emitować, gdyż człowiek od kilkudziesięciu wieków spala węgiel w różnej postaci. Dzisiaj innej, relatywnie

taniej technologii produkcji stabilnego i bezpiecznego ciepła oraz energii elektrycznej nie ma. Oczywiście są technologie atomowe czy wodorowe, ale jeszcze dalekie od zastosowania w mniejszej skali. Natomiast odnawialne źródła energii nie tworzą bezpiecznych zasobów energii, a ich efektywne funkcjonowanie w obecnym systemie prawno-ekonomicznym UE uzależnione jest niestety tylko od dofinansowania środkami publicznymi, co jest rozwiązaniem nierynkowym, nieefektywnym i kumulującym w ostatnim okresie wiele problemów dla uczestników tego rynku.

• **Jak widzi pan przyszłość, 2020 rok, gdy zaczną obowiązywać normy narzucone przez Unię? Co będzie z polskim ciepłownictwem?**

Oczywiście przetrwa, tylko Unia Europejska dorzuci nam dodatkowe koszty.

• **Czy branża go udźwignie?**

Myślę, że nie ma wyjścia. Trzeba będzie ponosić dodatkowe koszty, ale czy one są konieczne, czy rozsądne, czy powinny być akceptowalne przez państwo, które dba o dobrobyt obywatela? I co dzieje się z tymi środkami finansowymi, które branża transferuje, otrzymując w zamian uprawnienia do emisji CO₂, czy np. białe certyfikaty? Czy nie powinny wracać z powrotem do branży? W przypadku istnienia tak wielu regulacji w naszej branży aparat biurokratyczny na poziomie UE i kraju powinien tworzyć długoterminowe (10-15-letnie) programy inwestycyjne dające możliwość wdrażania nowoczesnych technologii, rozwijania prac badawczo-rozwojowych decydujących o naszej pozycji konkurencyjnej, która bezpośrednio wpływa na bezpieczeństwo energetyczne zarówno społeczności lokalnej, regionu, jak i całego kraju.

Rozmawiała Joanna Jaśkowska

CZAS NA SIECI

W zakresie pompowania wody, produkcji ciepła, gospodarki energetycznej w MPEC Włocławek zamknięto już główne inwestycje, które przyczyniły się do oszczędności. – W związku z tym roku temu podjęliśmy decyzję, że „wychodzimy na sieci”, czyli zaczynamy inwestować w dystrybucję – mówi prezes Michał Pietraszewski



Fot. BMP