

Każdy kryzys buduje i wzmacnia

Rozmowa z Dyrektorem Technicznym – Arkadiuszem Jatczakiem oraz Dyrektorem Działu Realizacji Inwestycji – Władysławem Kamacem firmy Elektronika SA



Arkadiusz JATCZAK



Władysław KAMAĆ

Ze względu na pandemię COVID-19 ubiegły rok był bardzo trudnym okresem, zarówno dla działalności firm, jak i dla nas wszystkich. Jednak efekty ekonomiczne tej sytuacji cała gospodarka, w tym rynek HVACR, zaczęła odczuwać mocniej w tym roku. Jakie widzą tu Panowie największe zagrożenia?

Arkadiusz JATCZAK: Bardzo dużym zagrożeniem dla rynku HVAC i dla gospodarki są istotne wzrosty cen surowców, produktów przemysłowych i kosztów transportu. Kolejnymi zagrożeniami dla stabilności rynku HVAC jest także coraz wyższa inflacja, rosnące koszty robocizny oraz wydłużające się czasy dostaw urządzeń i komponentów.

Władysław KAMAĆ: Do wymienionych zagrożeń dodałbym jeszcze niestabilność przepisów podatkowych oraz wzrost kosztów kredytów – obrotowego i inwestycyjnego.

Tak jak zostało tu wspomniane, jednym z poważniejszych utrudnień dla firm jest zaburzony łańcuch dostaw. W jakim segmencie Państwa działalności jest to najbardziej odczuwalne, i w jakim stopniu sytuacja ta wpłynęła na relacje z inwestorami oraz wykonawcami instalacji?

A. J.: Problemy z terminami dostaw obejmują producentów we wszystkich działach gospodarki, na przykład z powodu opóźnień dostaw komponentów elektronicznych z Dalekiego Wschodu cierpi nawet branża motoryzacyjna. W podobnym stopniu dotyczy to także rynku HVAC. Jeżeli są opóźnienia w dostawach komponentów, to sytuacja ta przekłada się w bezpośredni sposób na produkcję urządzeń chłodniczych i klimatyzacyjnych. Opóźnienia w dostawach dotyczą wszystkich kierunków, tym także i urządzeń produkowanych



w Europie, ale problemem są przede wszystkim terminy dostaw komponentów z Chin. Na szczęście nasza firma nie zaopatruje się bezpośrednio u dostawców chińskich.

W. K.: Sytuacja z opóźnieniami dostaw i bardzo częstymi zmianami cen uniemożliwia składanie kontrahentom oferty z gwarancją stałej ceny i terminu dostawy. W Elektronice SA sytuację ratują zasobne magazyny towarów HVACR, które stanowią w miarę stabilny bufor zaopatrzeniowy – taka też jest rola dystrybutora. Dzięki trzydziestoletniemu doświadczeniu logistycznemu w zaopatrzeniu ośmiu polskich i pięciu ukraińskich oddziałów firmy oraz kontaktom biznesowym z poważnymi, rzetelnymi światowymi producentami urządzeń i komponentów w zakresie chłodnictwa oraz klimatyzacji, nasza sytuacja wydaje się w miarę stabilna... – o ile w dzisiejszym świecie istnieje jakaś stabilizacja. Faktem jest jednak, że ostatnio najwięcej czasu poświęcamy na aktualizację terminów dostaw, pilnowanie cen zakupu i sprzedaży oraz poszukiwanie zamienników.

A kiedy Panów zdaniem sytuacja się ustabilizuje?

A. J.: Tak jak poprzednie kryzysy, myślę, że ten także w ciągu dwóch, trzech lat się zakończy i sytuacja gospodarcza się ustabilizuje. Istotny natomiast będzie fakt, że świat po obecnym kryzysie będzie wyglądał inaczej, w skali do tej pory niedoświadczanej, na przykład nauczyliśmy się pracować zdalnie poza biurami i to na skalę globalną, znacznie ograniczyliśmy też bezpośrednie kontakty międzyludzkie itp.

W. K.: Patrząc na globalne zmiany wywołane kolejnymi kryzysami (pandemia, kryzys ekologiczny, kryzys migracyjny) trzeba w czarnym scenariuszu przygotować się na kolejne, czyli na przechodzenie z jednego kryzysu – w następny. Należy uelastyczyć organizację firm i branży, aby możliwie szybko przystosowywać się do potrzeb, możliwości i wymagań rynku.

Kolejnym wyzwaniem dla nas wszystkich jest inflacja oraz drożące nośniki energetyczne i surowce. Jak dużym problemem jest to dla branży, w jakim stopniu wpływa na realizację obecnych i przyszłych kontraktów?

A. J.: Tak jak wspomniałem wcześniej, inflacja, drożące nośniki energetyczne i surowce w istotny sposób przekładają się na cenę produktu finalnego. Jeżeli jeszcze uwzględnimy galopujący wzrost kosztów transportu, to realizacja obecnych i przyszłych kontraktów będzie wymagała optymalizacji wszystkich kosztów: własnych, wykonawstwa i dostaw urządzeń oraz komponentów. Jest duże prawdopodobieństwo, że część inwestycji może być wstrzymana w realizacji, część będzie musiała być przeprojektowana i zoptymalizowana ekonomicznie.

W. K.: Inflacja i rosnące ceny wymagają odpowiednio szybkiego reagowania na zmiany poprzez dopasowywanie cen sprzedaży do rosnących kosztów utrzymania firmy. Najistotniejsze w tym okresie jest zachowanie płynności finansowej. Ta konieczność będzie wymuszała także przedpłaty oraz płatności przy odbiorze towaru. Będzie to

możliwe tak długo, jak długo klient będzie w stanie zaakceptować wzrost cen. Potem spadek popytu będzie wymuszał obniżanie cen. To są procesy naturalne dla cykli ekonomicznych.

A czy sytuacja ta znajduje jakieś odzwierciedlenie w decyzjach klientów odnośnie nowych inwestycji?

A. J.: Niestety, ale tak. Obecna sytuacja rynkowa ogranicza realizację części inwestycji, niektóre nowe inwestycje mogą być również anulowane. Ponieważ problem jest globalny, dotyczy to wszystkich gałęzi gospodarki, przemysłu ciężkiego, przetwórstwa, budownictwa. Branża HVAC staje więc przed bardzo dużymi wyzwaniami związanymi z tym zjawiskiem.

W. K.: Przykładem może być rezygnacja z bardzo zaawansowanej inwestycji brytyjskiego koncernu Johnson Matthey, który w Koninie budował fabrykę podzespołów do baterii. Decyzja została ogłoszona 15. listopada. Nasza firma miała zamówienie na urządzenia do tej fabryki. Zamówienie musieliśmy w ostatniej chwili stornować i szczęśliwie uniknęliśmy kosztów, ale mogło być inaczej.

Czy jednak każdy kryzys, zwłaszcza drożejące media energetyczne, nie są bodźcem do rozwoju i sprzedaży nowych, bardziej efektywnych rozwiązań oraz modernizacji istniejących instalacji?

A. J.: Instalacje oraz urządzenia HVAC zawsze były energochłonne, dlatego też nasza branża cały czas poszukuje i wdraża rozwiązania bardziej efektywne energetycznie. Kryzys i związane z nim wyższe koszty realizacji inwestycji oraz eksploatacji urządzeń są dodatkowymi bodźcami przyspieszającymi ten proces. Przykładowo obecnie bardzo popularne są rozwiązania instalacji grzewczych opartych na wysoce efektywnych energetycznie pompach ciepła, standardem stają się instalacje związane z odzyskiem ciepła. Coraz szersze zastosowanie mają urządzenia pracujące w skojarzeniu do przetwarzania na wprost energii pierwotnej na ciepło, chłód i na energię elektryczną.

Mówiąc o sytuacji w branży, powinniśmy wspomnieć o zmianach związanych z kolejnymi etapami wycofywania czynników o wysokim GWP oraz z wprowadzaniem w Europie Zielonego Ładu. Czy zaobserwowali już Państwo jakieś wyraźne trendy w zachowaniach inwestorów ze względu na wspomniane ograniczenia? Czy ich decyzje wynikają ze świadomości zagrożeń, czy też nadal ograniczane są jedynie kosztami inwestycyjnymi?

A. J.: W naszej branży, tak jak w każdej innej, zawsze mamy do czynienia z dwoma grupami inwestorów: jedna grupa to są inwestorzy proekologiczni, świadomi zagrożeń związanych z efektem cieplarnianym, oraz druga grupa – coraz bardziej uświadomionych ekologicznie, ale zwracających przede wszystkim uwagę na koszty inwestycyjne i koszty eksploatacji urządzeń. Z powodu zmieniających się przepisów do łask wracają naturalne czynniki chłodnicze o pomijalnej lub zerowej wartości GWP, takie jak amoniak, CO₂, propan itp. Są to czynniki o bardzo korzystnych właściwościach termodynamicznych i doskonale sprawdzające się w chłodnictwie przemysłowym, dlatego też coraz częściej wybierane są przez obie grupy inwestorów. Jeżeli chodzi o instalacje klimatyzacyjne, to zadomowiły się już na rynku urządzenia wykorzystujące czynniki chłodnicze, takie jak na przykład R1234yf czy też R1234ze, także o pomijalnej wartości GWP (≤ 7). Tak więc wybór tych czynników o wymaganym dla dużej grupy urządzeń od 1 stycznia 2022 roku GWP ≤ 150 jest dla wszystkich inwestorów poniekąd oczywisty. Ponadto obie grupy czynników chłodniczych mają jeszcze jedną zaletę: są to czynniki jednorodne, co ma niebagatelne znaczenie w eksploatacji urządzeń HVACR.



W. K.: Dodałbym tylko do tych słów, iż w celu ograniczenia ilości czynników chłodniczych w instalacjach, coraz większą popularność zyskują systemy, w których nośnikiem energii jest woda lodowa.

Jakie zatem rozwiązania, według Państwa, powinny się znaleźć w polu zainteresowań inwestorów, jeśli chodzi o klimatyzację?

A. J.: W sposób naturalny na szczycie listy zainteresowań inwestorów powinno się znaleźć wykorzystanie czynników o GWP ≤ 150 , jak najszerze inwestowanie w instalacje grzewcze oparte na pompach ciepła wykorzystujących jako czynnik chłodniczy bezpieczny i wydajny CO₂. Najnowsze generacje pomp ciepła opartych na CO₂ są w stanie w sposób ciągły produkować c.w.u. o temperaturze od 60 do 90°C, z COP dochodzącym do 6. Takie parametry wytwarzanej gorącej wody są w stanie zabezpieczyć wszelkie potrzeby grzewcze budynku komercyjnego przy bardzo niskich kosztach eksploatacyjnych. Kolejnym rozwiązaniem, które powinno zainteresować inwestorów, jest zastosowanie w instalacjach chłodzenia budynków komercyjnych chillerów sprężarkowych. Takie rozwiązanie wyprowadza poza budynek wodny chiller sprężarkowy, ponadto urządzenie napelnione jest czynnikiem chłodniczym w ilości znacznie mniejszej, niż w rozwiązaniach alternatywnych. Chłodzenie / grzanie w budynku realizowane jest poprzez wodne klimakonwektory i centrale wentylacyjne. Instalacje tego typu są proste w obsłudze i serwisowaniu. W obiektach klimatyzowanych, wymagających chłodzenia przez cały rok – w polu zainteresowań inwestorów powinny się znaleźć chillery sprężarkowe z funkcją „free-cooling”. To rozwiązanie znacznie obniża koszty eksploatacyjne instalacji chłodniczej na potrzeby klimatyzacji w okresach przejściowych i w okresie zimowym, w naszej strefie klimatycznej.

A jak to wygląda w przypadku systemów chłodniczych?

A. J.: W przypadku systemów chłodniczych na pewno w polu zainteresowań inwestorów będzie szersze wykorzystanie naturalnych czynników chłodniczych takich jak amoniak i CO₂, szczególnie w dużych instalacjach chłodniczych i mroźniczych. Dużego znaczenia będą także nabierały instalacje chłodnicze projektowane od początku z możliwością odzysku ciepła w postaci gorącej wody, do wykorzystania w celach grzewczych lub użytkowych w innych miejscach obiektu.

Coraz bardziej istotna będzie optymalizacja energetyczna instalacji chłodniczych polegająca między innymi na wykorzystaniu do odszraniania parowników gorących par czynnika zamiast grzałek elektrycznych, czy też zastosowaniu nowoczesnych chłodnic powietrza o zmiennym rozstawie lameli. To ostatnie rozwiązanie wydłuża okresy pomiędzy kolejnymi procesami odszraniania. Tak więc oszczędność energii, zapewnienie bezpieczeństwa instalacji, łatwość obsługi i serwisowania będą kluczowymi aspektami branżowymi pod uwagę przez inwestorów zarówno na etapie projektowania, jak też i modernizacji.

Dziękuję za rozmowę i życzę wszystkiego najlepszego na koniec roku oraz stabilizacji sytuacji i biznesu w kolejnych latach.