

O portach, korytarzach transportowych i nie tylko...

Biznes z perspektywą

Drugiego dnia targów odbyła się konferencja poświęcona perspektywom rozwoju portów morskich w Europie odniesionym do sytuacji portów polskich.

Niemala sala wypełniona panelistami i słuchaczami dowodziła aktywności środowiska związanego z obrotem portowo-morskim i eksploatacją portów, a także trafnego doboru tematyki i prelegentów przyciągających liczne grono uczestni-

ków konferencji wśród których, na widowni, dało się zauważyć wiele znanych twarzy, głównie ze świata nauki i gospodarki morskiej.

Końcowe z czterech sesji poświęcone były transportowi i logistyce w korytarzach transportowych. Dyskutowano tam nie tylko o niemal zbawiennym znaczeniu korytarzy transportowych dla portów, które się na nich znajdują. Polskie porty mogą bowiem upatrywać w korytarzach północ - południe także zagrożenia. Pojawiają się głosy wska-

zujące na możliwość przejęcia znaczącej części masy ładunkowej z przewozów oceanicznych „należącej” do państw Europy centralnej oraz „lądowej” części Europy wschodniej i ciężącej dotąd do portów północno-europejskich, w tym polskich, przez porty południowo-europejskie, zwłaszcza adriatyckie, może też czarnomorskie. Tymczasem porty polskie nawet teraz nie wykorzystują swego (związanego z położeniem) potencjału w obsłudze ładunków tranzytowych do Czech, na Słowację czy ładunków

handlu zagranicznego Węgier, Austrii, Białorusi, etc.

Profesor Andrzej Grzelakowski z Akademii Morskiej w Gdyni wskazał na prognozowany bardzo znaczący w niedługiej perspektywie wzrost globalnej wymiany handlowej, który może sprawić wiele problemów jeśli chodzi o jego obsługę logistyczną i stawia poważne wyzwania przed portami, także polskimi.

Dokończenie na str. 2

O portach, korytarzach transportowych i nie tylko...

Biznes z perspektywą

Dokończenie ze str. 1

Globalny handel wykorzystuje w przytaczającej większości swego wolumenu (i tzw. pracy transportowej) - transport morski. Wiele portów świata nie jest przygotowanych na nadchodzące dalsze znaczące wzrosty wolumenu przeladunków, szczególnie po stronie zaplecza. To czynnik wspierający dalszy wzrost portów największych (ze wszystkimi wynikającymi z tego problemami i konsekwencjami) i nawet zanik portów mniejszych. Duże porty nadal rosną w siłę. Małe są marginalizowane. Niepokój budzi koncentracja strumienia masy towarowej powodująca niekorzystne zjawiska, przede wszystkim kongestję.

Prof. Andrzej Grzelakowski wskazuje też na konieczność „usieciowienia” portów w różnych aspektach w ich własnym interesie i dla poprawy przepływu ładunkowych. Oznacza to wypracowywanie efektywnych połączeń gospodarczych między podmiotami działającymi w portach, jak i korzystanie z położenia w korytarzach transportowych lub w ich pobliżu, a także usieciowienie w sensie wykorzystania technologii IT, teleinformatyki, nowoczesnej komunikacji i elektronicznej wymiany dokumentów.

Na konferencji Baltexpo zatytułowanej „Perspektywy rozwoju portów morskich w Europie, a rozwój portów w Polsce” na chwilę odnowiła się dyskusja o statusie portów i ewentualnej konieczności zmiany ustawy, jednak ponownie, bez jednoznacznej konkluzji. Przykład wielu gmin i małych portów przekonuje, zdaniem Andrzeja Bojanowskiego, że komunalizacja jest dobrym rozwiązaniem w zakresie „konstytucji” portów morskich, przynoszącym realne efekty.

Pozostaje jednak pytanie, czy jest to model możliwy do zastosowania w dużych portach i w polskich warunkach. Janusz Jaroński np. postuluje jak największy udział kapitału prywatnego w portach.

Z kolei Jan Stasiak reprezentujący Radę Interesantów Portów Szczecin i Świnoujście liczy na zwiększenie roli rad interesantów portów i bardziej konstruktywnego podejścia do ich postulatów, propozycji i roli konsultacyjnej ze strony zarządów portów.

Przedstawiciele kilku zarządów portów oraz operatorów portowych (terminali) przedstawili plany rozwojowe. Janusz Jaroński mówił m.in. o umowie dotyczącej zagospodarowania, kosztem 94 mln zł, nabrzeża Bułgarskiego, której podpisanie zapowiedziano na 5 kwietnia. Zaprezentował także inne ambitne plany rozwojowe portu gdyńskiego i planowane inwestycje, znane już jednak z mediów branżowych i ogólnych (planowana budowa obrotnicy, wiążąca się z wyburzeniem pirsu nab. Gościnnego, dalsze pogłębianie wielu rejonów portu o kolejne 2 m, głównie z myślą o rozwoju terminali kontenerowych, budowany obecnie magazyn na nab. Śląskim, itp.)

Podobnie - planowane inwestycje omówił m.in. Jerzy Starnawski, wiceprezes zarządu terminalu przeladunkowego paliw płynnych Naftoport, Sp. z o.o. Prowadzone one tam będą m.in. z myślą o zbudowaniu potencjału niezbędnego dla obsługi gwarancji przeladunkowych dla rafinerii niemieckich. Nowe stanowisko przeladunku paliw płynnych na potrzeby Lotosu powinno być gotowe w przyszłym roku, a w kolejnym - stanowisko dla potrzeb nowego terminalu naftowego PERN (głównego udziałowca Naftoportu).

Na postulaty o bliższą współpracę portów lub ich integrację odpowiedział m.in. Janusz



Paneliści żywo dyskutowali o szansach i zagrożeniach dla polskich portów

Jaroński, prezes Zarządu Morskiego Portu Gdynia, wskazując, że współpraca taka na wielu polach codziennego życia gospodarczego już istnieje. Realizowane są choćby wspólne zakupy energii elektrycznej. Porty dyskutują też w pewnym zakresie swoje plany rozwojowe, a także wspólnie bronią swoich interesów występując do władz państwowych i ustawodawców.

Prof. Andrzej Grzelakowski wskazuje też na konieczność „usieciowienia” portów w różnych aspektach w ich własnym interesie i dla poprawy przepływu ładunkowych. Oznacza to wypracowywanie efektywnych połączeń gospodarczych między podmiotami działającymi w portach, jak i korzystanie z położenia w korytarzach transportowych lub w ich pobliżu, a także usieciowienie w sensie wykorzystania technologii IT, teleinformatyki, nowoczesnej komunikacji i elektronicznej wymiany dokumentów.

Na konferencji Baltexpo zatytułowanej „Perspektywy rozwoju portów morskich w Europie, a rozwój portów w Polsce” na chwilę odnowiła się dyskusja o statusie portów i ewentualnej konieczności zmiany ustawy, jednak ponownie, bez jednoznacznej konkluzji. Przykład wielu gmin i małych portów przekonuje, zdaniem Andrzeja Bojanowskiego, że komunalizacja jest dobrym rozwiązaniem w zakresie „konstytucji” portów morskich, przynoszącym realne efekty.

Pozostaje jednak pytanie, czy jest to model możliwy do zastosowania w dużych portach i w polskich warunkach. Janusz Jaroński np. postuluje jak największy udział kapitału prywatnego w portach.

Z kolei Jan Stasiak reprezentujący Radę Interesantów Portów Szczecin i Świnoujście liczy na zwiększenie roli rad interesantów portów i bardziej konstruktywnego podejścia do ich postulatów, propozycji i roli konsultacyjnej ze strony zarządów portów.

Przedstawiciele kilku zarządów portów oraz operatorów portowych (terminali) przedstawili plany rozwojowe. Janusz Jaroński mówił m.in. o umowie dotyczącej zagospodarowania, kosztem 94 mln zł, nabrzeża Bułgarskiego, której podpisanie zapowiedziano na 5 kwietnia. Zaprezentował także inne ambitne plany rozwojowe portu gdyńskiego i planowane inwestycje, znane już jednak z mediów branżowych i ogólnych (planowana budowa obrotnicy, wiążąca się z wyburzeniem pirsu nab. Gościnnego, dalsze pogłębianie wielu rejonów portu o kolejne 2 m, głównie z myślą o rozwoju terminali kontenerowych, budowany obecnie magazyn na nab. Śląskim, itp.)

skich Portów Szczecin i Świnoujście, przedstawił bardzo ambitne plany inwestycyjne, szczególnie co do spodziewanych efektów i przededefiniowania na wyższy poziom znaczenia zachodniopomorskiego zespołu portów.

Dorota Raben, prezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk, niejako obok głównego nurtu tematycznej konferencji, jednak bardzo trafnie zwróciła uwagę na, bagatelizowany u nas dotąd niestety, problem nieobecności portów i innych ważnych sektorów gospodarki morskiej oraz wagi transportu w świadomości społecznej. Cieszy, że pojawił się taki głos, który zainspiruje być może firmy i instytucje z szeroko rozumianej branży morskiej do zastosowania bardziej nowoczesnego,

współczesnego podejścia do branżowego PR i otwarcia się (poza oczywistymi i kluczowymi, szerokimi relacjami B2B) także na szerszą publiczność. Przykładem właściwego podejścia w tym zakresie może być organizacja obsługi medialnej ze strony terminalu DCT Gdańsk (reprezentowanego na konferencji Baltexpo przez dyrektora handlowego Dominika Landę) i Maersk Line (z obecnym na konferencji Thomasem Bagge, prezesem zarządu Maersk Polska Sp. z o.o.) przy okazji niedawnego zawinięcia do Gdańska pierwszego przedstawiciela serii nowych rekordzistów - największych kontenerowców świata, eksploatowanych przez duńskiego armatora i przewoźnika Maersk Line.

Piotr Stareńczak

REMONTOWA SHIPBUILDING S.A.

Lider na światowym rynku budowy statków służących do obsługi morskiego przemysłu wydobywczego.

W ostatnich latach budowa skomplikowanych technicznie statków do obsługi platform wiertniczych stała się jedną ze specjalności REMONTOWEJ SHIPBUILDING S.A. docenianych przez Armatorów z całego świata.

Stocznia REMONTOWA SHIPBUILDING S.A. specjalizuje się w budowie statków specjalistycznych takich jak:

- statki do obsługi przemysłu offshore:
 - AHTS
 - PSV
 - statki ewakuacyjne
- promy pasażerskie
- promy pasażersko - samochodowe
- statki towarowe
- statki rybackie
- statki specjalistyczne i wojskowe

ZAPRASZAMY DO ODWIEDZENIA NASZEGO STOISKA NR 1.04 - 1.18 w Hali A

REMONTOWA SHIPBUILDING S.A.
ul. Swojska 8, 80-958 Gdańsk / Poland

www.remontowa-rsb.pl

REMONTOWA

conversions & repairs ships & offshore units

POMPY DO CIĘŻKICH ZASTOSOWAŃ W PRZEMYSLE:

STOCZNIOWYM MORSKIM RAFINERYJNYM

CHEMICZNYM HUTNICZYM WĘGLOWYM

ENERGETYCZNYM BUDOWNICTWIE SPOŻYWCZYM

WĘGIEL

PIASEK

SZLAM

MIAŁ GÓRNICZY

BŁOTO I KAMIEŃ

ZWIERCINY GÓRNICZE

www.brustechpumpingsystems.com

Toruńska 148, 87-800 Włocławek

+48 54 423 20 32

W drugi dzień Baltexpo 2013 byliśmy świadkami konferencji poświęconej aktualnej sytuacji i perspektywom rozwoju polskiego przemysłu stoczniowego.

Konferencja o przemśle okrętowym Stocznie dwóch prędkości

Wojciech Dąbrowski, prezes Agencji Rozwoju Przemysłu, powiedział na wstępie, że ARP traktuje przemysł stoczniowy bardzo szeroko. Dzisiaj to nie tylko przysłowiowa budowa statków, ale również rozwijający się rynek offshore. Agencja obrała dwa kierunki działania: pomoc publiczną i działania biznesowe. To rozdzielnie, jego zdaniem pozwala uniknąć ewentualnych negatywnych reakcji Komisji Europejskiej w kwestii działań ARP.

Jego szef odniósł się także do pytania dlaczego zdecydowano się na pomoc publiczną względem polskich stoczní. Jego zdaniem analizy wykazują, że branża stoczniowa to wielki potencjał szacowany na 3 mld zł. Agencja bardzo wysoko ocenia także potencjał kadry stoczniowej, co jest bardzo istotne dla ewentualnych akcjonariuszy.

Moderujący debatę Grzegorz Landowski, red. nac. Portalu Morskiego stwierdził, że obecnie w Polsce mamy do czynienia z przemysłem okrętowym „dwóch prędkości”. Są firmy sprywatyzowane i ustabilizowane, które realizują własne strategie rozwoju i od wielu lat działają z zyskiem bez sięgania po pomoc państwa. Inne wciąż stoją na rozdrożu i właśnie ich dotyczy pomysł konsolidacji pod skrzydłami ARP, przy czym sam ten pomysł nie jest nowy, bo próbowano to już zrobić 8 lat temu, bez powodzenia. Jaka jest gwarancja, że tym razem się uda?

Jarosław Flont, prezes Zarządu Gdańskiej Stoczni „Remontowa” im. Józefa Piłsud-



W konferencji licznie uczestniczyli przedstawiciele przemysłu okrętowego

skiego S.A. mówił o modelowej ścieżce restrukturyzacji jaką przeszła stocznia Remontowa Shipbuilding S.A., która ma polskiego inwestora branżowego. Dziś stocznia ta odnosi sukcesy. Zdaniem prezesa Flonta najważniejszy jest produkt, czyli to, co oferujemy naszym klientom. Czynnikiem sukcesu są kompetencje, zasoby i wiarygodność firmy. - Dzisiaj my odnosimy ten sukces czego potwierdzeniem są wczorajsze nagrody „Złoty Kotwicz” jakie otrzymaliśmy na Baltexpo – mówił Jarosław Flont.

Spojrzenie „kapitalisty” przedstawił Inacio Golebski z firmy Det Norske Veritas Poland Sp. z o.o. Jego zdaniem tylko firmy

wolne od ingerencji państwa są w stanie odnieść sukces. Właściciel musi mieć pełną swobodę w kreowaniu polityki własnej firmy a to w przypadku stoczní państwowych jest utrudnione.

Wywołany do odpowiedzi prezes Wojciech Dąbrowski co do zasady zgodził się ze swoim przedmówcą w kwestii ingerencji państwa. Dodał przy tym, że ARP szuka zawsze najlepszego modelu na przejście firmy z sektora państwowego do sektora prywatnego. Zaznaczył, że nie jest intencją państwa konkurowanie z prywatnym rynkiem.

O dywersyfikacji, czyli zróżnicowaniu asortymentu produkcji lub usług w celu

zmniejszenia ryzyka w prowadzeniu działalności gospodarczej mówił kolejny z prelegentów Zdzisław Bahyrycz, Pełnomocnik Zarządu Crist S.A. Zdaniem Bahyrycza dywersyfikacja to źródło sukcesu wielu firm branży stoczniowej, jedyna możliwość, żeby istnieć na rynku. Jako przykład podał Crist, mówiąc kolowialnie, że ta firma „nie wybrzydza” na klienta i robi to co im zleca. Jego zdaniem, nie można patrzeć na to, co będzie za 20 czy 25 lat, tylko należy mieć na uwadze najbliższe 2-3 lata. Potrzebna jest także zdrowa konkurencja, która mobilizuje do działania i szukania nowych pomysłów. Przemysł stoczniowy może choćby uczestniczyć w budowie elektrowni atomowej na Pomorzu – dodał przedstawiciel firmy Crist.

Dyskutowano także na temat źródeł finansowania branży stoczniowej. Jak pokazuje historia banki dość nieufnie traktowały dotąd branżę stoczniową, jednak jak przekonywała Dorota Ludynia z Nordea Bank Polska S.A. – banku obecnego w branży stoczniowej od 20 lat – instytucje finansowe są dzisiaj bardzo zainteresowane tą gałęzią przemysłu. Jednak dla banku liczy się przede wszystkim umiejętność sprzedaży usługi przez podmiot starający się o finansowanie – mówiła Dorota Ludynia.

(LS)

Energetyka wiatrowa w Polsce

Norweskie doświadczenia

Energia z offshore była tematem spotkania w ramach Polsko-Norweskiego Forum Gospodarki Morskiej, które odbyło się wczoraj, drugiego dnia Baltexpo 2013.



Uczestnicy spotkania rozmawiali o możliwościach morskiej energetyki wiatrowej

Początki morskich farm wiatrowych (offshore) sięgają wczesnych lat 90. ub. wieku i od początku wiąże się z takimi państwami jak: Wielka Brytania, USA i kraje skandynawskie. Dzięki norweskim partnerom mogliśmy wczoraj usłyszeć o tamtejszych rozwiązaniach w kwestii m.in. norweskich klastrów energetyki wiatrowej, czy doświadczeń i planów dotyczących morskich farm wiatrowych.

Na początek głos zabrał jednak przedstawiciel Ministerstwa Gospodarki, Janusz Pilitowski, który pełni funkcję dyrektora energii odnawialnej w tym resorcie. Mówił o konieczności przyspieszenia procesów związanych z energią odnawialną w Polsce. Jej rola powinna być większa niż dotychczas. Przypomniał, że polityka gospodarcza i energetyczna Polski do 2030 roku zakłada udział wytwarzania energii elektrycznej i ciepła ze źródeł odnawialnych. Polski system prawny – mówił dalej Pilitowski – w obszarze morskich farm wiatrowych został stworzony w 2010 roku. Daje to możliwości dla potencjalnych inwestorów do rozpoczęcia procesu związanego z budo-

wą, a następnie wytwarzaniem energii z wiatru. Kilkudziesięciu inwestorów już zgłosiło się z wnioskiem o wydanie takich pozwoleń. Niezależnie od systemu wsparcia, pierwsza farma wiatrowa nie powinna powstać wcześniej niż w 2019 roku – dodał Janusz Pilitowski.

O potencjale pozyskiwania energii z siły wiatru na Bałtyku mówił Stanisław Paszkowski z Det Norske Veritas Poland Sp. z o.o. Przedstawił realne możliwości jakie stoją przed polskimi inwestorami z branży energetyki wiatrowej, wskazując na zaplecze jakim dysponujemy. Stocznie w Gdańsku, Gdyni czy w Szczecinie od lat produkują elementy dla farm wiatrowych. Mamy także zaplecze w postaci absolutwenty uczelni technicznych, ak-

tywnie działają również biura inżynierskie zajmujące się energią z wiatru. Mówił także o wyzwaniach jakie niesie ze sobą budowa morskich farm wiatrowych. Warunki morskie (sztormy, wiatry), ale także czynnik ludzki – sieci rybaczkie, czy kotwice statków zagrażające skomplikowanemu projektowi to ryzyka związane z tą inwestycją.

Morten Nesvik, reprezentujący Statoil ASA, mówił przede wszystkim o doświadczeniach i pozycji jaką posiada obecnie jego firma w energetyce wiatrowej. Jak mówił, swoje działania Statoil skupia wokół wybrzeży Wielkiej Brytanii. Jako przykład podał Sheringham Shoal Offshore Wind Farm, która w 50 proc. należy do norweskiej firmy (pozostaje 50 proc. jest własnością Statkraft). Roczna produkcja farmy położonej na 32 km2 to 1,1 TWh, co pozwala zaspokoić w energię 220 tys. brytyjskich domów. Budowa takiej farmy wymaga niezwykle dopracowanej logistyki, zarówno w odniesieniu do technicznych jej aspektów, jak do bardziej przyziemnych spraw tj. zakwaterowanie na pływającym hostelu 600 pracowników. Jak mówił Nesvik, duże doświadczenie jakie posiada Statoil pozwala szybko i sprawnie wykonywać operacje związane z budową farm wiatrowych.

O zaletach klastrów energetyki wiatrowej mówiła Kristin Gulbrandsen Froysa z Norweskiego Centrum zajmującego się pozyskiwaniem energii z wiatru (Norwegian Centre For Offshore Wind Energy). Według niej klastry są doskonałym wsparciem dla przemysłu, w tym dla energetyki wiatrowej, choćby poprzez działające w ramach nich centra badawcze, których zadaniem jest wspieranie inwestorów. Coraz większe zainteresowanie budowaniem morskich farm wiatrowych motywuje kraje europejskie, a w tym Polskę do zmian w przepisach prawa, umożliwiających podjęcie takich inwestycji. Współpraca rodzimych inwestorów z partnerami mającymi duże doświadczenie w tej materii z pewnością przyczyni się do szybkiego rozwoju energii z wiatru na polskim wybrzeżu. (LS)

OT LOGISTICS

Inteligentna logistyka & transport



OT Logistics S.A. to nowoczesna firma logistyczna operująca na rynku europejskich przewozów towarowych, wokół której powstała Grupa Kapitałowa składająca się z kilkunastu spółek o różnym profilu działalności.

- Transport towarów żeglugą śródlądową
- Spedycja kolejowa
- Spedycja morska
- Przeladunki w portach morskich oraz rzecznych
- Magazynowanie i przechowywanie towarów
- Działalność wspomagająca transport

OT LOGISTICS S.A.
ul. Moniuszki 20 · 71-430 Szczecin, Polska
tel. + 48 91 42 57 300 · fax +48 91 42 57 358
info@otlogistics.com.pl · www.otlogistics.com.pl

Offshore wind

Nie zaprzepaścić szansy

Rozmowa z Mariuszem Witońskim, prezesem Polskiego Towarzystwa Morskiej Energetyki Wiatrowej



Jakie są obecnie najpoważniejsze bariery rozwoju morskiej energetyki wiatrowej w Polsce; kiedy należy się spodziewać ich usunięcia i co jest do tego potrzebne?

– Rozwój morskiej energetyki wiatrowej w Polsce uwarunkowany jest wieloma czynnikami, wśród których występują zarówno atuty, wynikające z dostępności akwenów morskich o odpowiednich parametrach lokalizacyjnych, jak i bariery, przed wszystkim związane z brakiem odpowiednich regulacji prawnych oraz niedostosowaniem polskiego systemu elektroenergetycznego (KSE) do przyjęcia generacji wiatrowej z morza. Jedną z kluczowych barier systemowych, jest niepewność dotycząca docelowego kształtu oraz terminu wdrożenia nowego systemu wsparcia dla produkcji energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych. Dotychczas obowiązujące przepisy regulujące zasady zakupu i odbioru energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii (OZE), w tym rynek tzw. zielonych certyfikatów, powinny zostać już ponad dwa lata temu zastąpione nową kompleksową ustawą o odnawialnych źródłach energii, której uchwalenie gwarantowałoby jednocześnie

implementację odpowiednich regulacji Unii Europejskiej.

Drugą kluczową przeszkodą są niezwykle ograniczone możliwości przyłączenia nowych źródeł wytwórczych na morzu do krajowego systemu elektroenergetycznego. W ubiegłym roku operator systemu przesyłowego wydał jedynie dwóm inwestorom warunki przyłączenia łącznie na 2,25 GW, podkreślając jednocześnie, że wyczerpuje to dalsze możliwości przyłączeniowe co najmniej do roku 2020. W rezultacie wielu inwestorów wnoszących wielomilionowe bezwrotne opłaty administracyjne z tytułu uzyskanych decyzji lokalizacyjnych jest narazonych na poważne ryzyko inwestycyjne związane z brakiem możliwości dalszego awansowania projektów.

Jeżeli chodzi o farmy wiatrowe offshore w polskiego wybrzeża - jak można oszacować wielkość i perspektywy rynku?

– Całkowity potencjał lokalizacyjny polskich obszarów morskich dla realizacji elektrowni wiatrowych opiewa według różnych szacunków nawet na 12-20 GW, jednak po uwzględnieniu ograniczeń natury techniczno-operacyjnej, w tym wyłączenia poszczególnych akwenów z potencjalnego zainwestowania w celu uniknięcia konfliktów przestrzennych z innymi użytkownikami morza, tj. żeglugą, rybołówstwem czy eksploatacją dna morskiego, rzeczywisty potencjał techniczny wynosi ok. 7-8 GW. W najbardziej sprzyjających warunkach do roku 2025 potencjał ten może zostać zagospodarowany nawet do poziomu 6 GW, jednak bardziej ostrożne scenariusze zakładają zainstalowanie w polskiej wyłącznej strefie ekonomicznej morskich elektrowni wiatrowych o łącznej mocy rzędu 1,5-3 GW. Należy zaznaczyć, że Krajowy Plan Działań zakłada osiągnięcie w Polsce w 2020 roku poziomu 500 MW mocy wytwórczych w morskich elektrowniach wiatrowych. Założenie to jest wciąż możliwe do zrealizowania, a być może nawet możliwe jest podwojenie tego wolumenu, pod warunkiem jednak uporządkowania otoczenia systemowego i zagwarantowania inwestorom stabilnych i przewidywalnych w długim horyzoncie czasowym warunków realizacji projektów.

Jak Pan ocenia, również co do wielkości lub wartości sprzedaży rocznej, polski rynek produkcyjny i usługowy działający w branży - na rynku offshore wind (obecnie de facto jedynie na rzecz ostatecznych odbiorców zagranicznych)?

– Przy założeniu realizacji do 2020 roku 500 MW mocy w elektrowniach wiatrowych zlokalizowanych w polskich obszarach morskich w oparciu o turbiny o mocy jednostkowej 5 MW, uzyskujemy całkowitą wartość inwestycji w granicach 6 mld złotych, z czego nawet do 50% zamówień może trafić na rynek krajowy, o ile w tym czasie będziemy w stanie przygotować ofertę umożliwiającą obsługę w ciągu 2-3 lat kontraktów na dostawę i montaż konstrukcji wsporczych i infrastruktury przyłączeniowej oraz innych produktów i usług niezbędnych do przygotowania, realizacji i eksploatacji morskich farm wiatrowych. Przy optymistycznym scenariuszu realizacji 6 GW do roku 2025 polski przemysł morski i branża kooperująca mogą liczyć w okresie 2019-2025 na portfel zamówień o wartości nawet 36 mld złotych, czyli ponad 5 mld złotych rocznie przez okres 7 lat z samego tylko rynku krajowego. Biorąc pod uwagę prawdopodobnie taki sam wolumen zamówień z rynku europejskiego i to już od roku 2014-2016, głównie z uwagi na rozwój projektów wiatrowych na niemieckich wodach Bałtyku, należy stwierdzić, że стоимy przed unikatową szansą boomu inwestycyjnego w przemyśle morskim. Czy go wykorzystamy, to już zupełnie inna sprawa...

Piotr Stareńczak

Więcej na Portalu Morskim (www.portalmorski.pl)

The pursuit of excellence



When people ask me about the key to ROCKWOOL Technical Insulation's success, I always tell them about our constant search for outstanding insulation products and solutions. In this pursuit of excellence we can count on our dedicated people: **experienced experts** who know exactly what they are talking about. Based on their knowhow, continuous training – and ROCKWOOL Group's vast experience amassed over

more than 75 years in the business – we offer marine & offshore customers worldwide exceptional stone wool insulation solutions and high-grade technical support.

In the marine & offshore market (as well as the process industry), our **experience, expertise and innovation-driven mindset** make all the difference when choosing the right insulation solution for your installations. And we want you to feel that difference.

Because our success is measured by your success. That's why our **sales teams** are eager to deliver you personalized service and **share our expertise with you**.

Our pursuit of excellence is typified by the **new SeaRox PFP constructions**, a future-proof product range (in compliance with the latest IMO 2010 FTP Code) to **ensure** you maintain the **highest level of safety** on board. Do check them out.

But we have more than simply reliable stone wool applications for you. Now you can get all required documentation for your next project from a single source. Use the **SeaRox Document Finder** on our website to quickly find the certificates, drawings and datasheets you need.

For more details on this and more, visit www.rockwool-rti.com. You will see that we draw on our technical insulation expertise to **help shape your installation** to the demands of a world that's changing faster than ever.

Rafael Rodriguez
Managing Director
ROCKWOOL Technical Insulation

Technical insulation shaped by experts

ROCKWOOL®
TECHNICAL INSULATION

Wykorzystać rentę położenia...

Z wiceprezydentem Miasta Gdańska ds. polityki gospodarczej Andrzejem Bojanowskim rozmawia Grzegorz Landowski

W Baltexpo 2013 bierze udział ponad 240 firm z 19 krajów, w tym także małe firmy i tzw. start-upy. Wielu takich przedsiębiorców chciałoby rozwijać swoje biznesowe pomysły działając tu, w Gdańsku. Jak miasto może ich wesprzeć?

– Wspieranie pomorskich firm jest naszym priorytetem. Przykładem takiego działania może być m.in. pomoc w otwieraniu rynku chińskiego, który jest obecnie najbardziej dynamicznie rozwijającym się rynkiem świata i ciągle nieodkrytym przez firmy z Polski.

Pierwszym krokiem było powołanie w 2009 roku przedstawicielstwa regionu pomorskiego z siedzibą w Pekinie. Dzięki temu pomorskie firmy mogą łatwiej nawiązywać kontakty, badać rynek i możliwości wzajemnej współpracy. Kolejnym etapem jest organizacja misji gospodarczych do głównych ośrodków gospodarczych w Chinach.

W październiku br. odbędzie się misja organizowana wspólnie przez Agencję Rozwoju Pomorza i Gdańską Agencję Rozwoju Gospodarczego. Sześć pomorskich przedsiębiorstw z sektora MŚP, wybranych w drodze konkursu pojedzie do Chin i weźmie udział m. in. w międzynarodowych targach transportowo – logistycznych „China International Logistics & Transporta-

tion Fair (CILF)” odbywających się w Shenzhen.

W tym roku po raz pierwszy swoją ekspozycję ma Związek Miast i Gmin Pomorskich, któremu Pan prezesuje. Czego spodziewa się Pan po tegorocznych targach? Czy chodzi po prostu o czystą promocję samorządów nadmorskich, czy może są jeszcze inne cele?

– Zależy mi na zaakcentowaniu silnych związków nadmorskich samorządów z morzem i gospodarką. To bardzo silny wyróżnik, którego nie posiadają inne samorządy położone w głębi lądu, a który, moim zdaniem, samorządy nadmorskie w pełni nie wykorzystują. Mam na myśli możliwości wynikające z renty położenia. Jednak głównym celem naszego wspólnego stoiska jest pokazanie, że można łączyć siły także w imprezach targowych. Pozwala to na pokazanie swojego potencjału, także mniejszym podmiotom. Jestem przekonany, że tegoroczne nasze uczestnictwo spowoduje, iż w kolejnych edycjach Baltexpo, nasze stoisko powiększy się o kolejnych partnerów, a w przyszłości może uda nam się zbudować wokół tej marki platformę wymiany doświadczeń poszczególnych małych portów, która pomoże im w rozwoju.

No właśnie, w ramach stoiska ZMIG wystawiają się także małe porty w Darłowie, Uście i Mrzeżynie. Jak rozwijają się te porty? Jakie widzi Pan związane z tym szanse i bariery?

– W mojej ocenie najlepiej radzą sobie porty komunalne, takie jak Darłowo czy Kołobrzeg. Wydaje się, że samorządy też podzielają ten pogląd, co skutkuje coraz większą ilością komunalizacji małych portów. Ostatni – Ustka, trochę wcześniej Władysławowo. W tym procesie upatruję ich największą siłę napędową. W minionych latach istotnym zagrożeniem dla ich rozwoju był kryzys ekonomiczny z jednej strony i zawirowania dotyczące rybołówstwa z drugiej. Sytuacja jednak się poprawia, a porty z coraz większymi sukcesami dostosowują swoją infrastrukturę do turystyki morskiej, w której upatruję duży potencjał i ich możliwości rozwojowe. Cieszyć przy tym fakt, że również władze tych portów w coraz większym stopniu zainteresowane są inwestycjami właśnie w tą gałąź przemysłu.

W jaki sposób gospodarka morską, oprócz np. turystyki, może stymulować rozwój małych nadmorskich miejscowości? Czy one także mają szanse na przyciągnięcie inwestorów?



– Wydaje się, że to jednak turystyka może być kołem napędowym samorządów nadmorskich, co potwierdzają doświadczenia innych nadbałtyckich krajów, aczkolwiek nie bez znaczenia jest szukanie innych pól aktywności, w tym budowa i naprawa jachtów. Oczywiście, także działalność przeładunkowa ma ważne znaczenie. Głównym problemem, który staramy się jako ZMiMG uświadomić Gminom i Portom, jest brak spójnej strategii ich rozwoju, a także wskazanie wyraźnej specjalizacji.

Pomorskie Centrum Logistyczne – flagowy projekt Goodman'a w Polsce

Rozmowa z Błażem Ciesielczakiem, dyrektorem regionalnym Goodman na Polskę



Jaki procent docelowej całkowitej powierzchni Pomorskiego Centrum Logistycznego (500 000 m kw.) jest już zabudowany i gotowy do użytku i zajęty przez operatorów logistycznych?

– W ramach Pomorskiego Centrum Logistycznego, Goodman zbudował dotychczas jeden magazyn o powierzchni 14 000 m². Na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2013 r. operatorzy logistyczni Kuehne + Nagel oraz Terramar objęli w nim odpowiednio 3870 m² oraz 3970 m². Dalsza rozbudowa parku jest uzależniona od zainteresowania

kolejnych najemców. Niezmiennie, Pomorskie Centrum Logistyczne, ze względu na swoją wielkość i lokalizację, jest najbardziej perspektywicznym projektem deweloperskim Goodman w Polsce.

W przeciwieństwie do większości najważniejszych portów w poszczególnych krajach, w Polsce oferta centrów logistycznych w bezpośredniej bliskości portów była do niedawna dość uboga, a duże centra logistyczne powstawały od lat w zasadzie wyłącznie w głębi Polski. Jakie zmiany na polskim rynku transportowym dały impuls do rozwoju Pomorskiego Centrum Logistycznego?

– Przede wszystkim, takim impulsem było powstanie w 2007 r. terminalu głębokowodnego DCT Gdańsk. Od tamtego czasu port dynamicznie się rozwija, zapewniając sobie pozycję drugiego co do ważności terminalu na Bałtyku po Petersburgu. Potwierdzeniem było głośnie ostatnio w mediach wydarzenie wpłynięcia do DCT Gdańsk największego na świecie kontenerowca Maersk Mc-Kinney Moller.

Gdański port otworzył firmom nowe możliwości logistyczne. Jako, że w okolicy brakowało dobrze położonych projektów magazynowych, Goodman postanowił tę lukę zapłacić. Dzięki pomorskiemu centrum, firmy mogą taniej i wygodniej składować towary i organizować logistykę na bazie

transportu intermodalnego łączącego transport lotniczy, morski, kolejowy i drogowy. Ten rodzaj transportu możliwy jest dzięki szeregowi inwestycji w infrastrukturę, które miały miejsce w ostatnich latach w okolicy Trójmiasta. Oddano wówczas na przykład kolejne odcinki autostrady A1, rozbudowana została też obwodnica Trójmiasta.

Jakie są atuty Pomorskiego Centrum Logistycznego poza lokalizacją blisko dużego terminalu kontenerowego?

– Niewątpliwym atutem jest położenie przy dynamicznie rozwijającym się Trójmieście. To z jednej strony szansa na wykorzystanie ponadmilionowej bazy klientów oraz lokalnego rynku zbytu, a z drugiej dostęp do wysoko wykwalifikowanych i wykształconych pracowników.

Według raportu „Diagnoza Społeczna 2013” Gdynia i Gdańsk uplasowały się odpowiednio na 1. i 3. miejscu w rankingu polskich miast gdzie żyje się najlepiej. Ma to bezpośrednie przełożenie na atrakcyjność rozwijania i prowadzenia tam biznesu. Trójmiasto przyciąga nowe firmy, studentów, ośrodki naukowe i z pewnością baza klientów dla firm będących najemcami pomorskiego centrum będzie w najbliższym czasie nadal rosła.

Ponadto, w ramach Pomorskiego Centrum Logistycznego Goodman oferuje obiekty

dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów. Nasza firma zawsze elastycznie podchodzi do wymagań technologicznych czy organizacyjnych swoich najemców, oferując im również atrakcyjne warunki finansowania inwestycji.

Co kryje się za stwierdzeniem, że Pomorskie Centrum Logistyczne jest „flagowym projektem Goodman” w Polsce?

– Unikalna lokalizacja, wielkość oraz perspektywy. To wielofunkcyjne centrum, które powstaje na działce o powierzchni 110 ha, oferuje możliwość budowy magazynów logistycznych i hal produkcyjnych wraz ze zintegrowanymi powierzchniami biurowymi o łącznej powierzchni 500 000 m². To największe tego typu przedsięwzięcie w Północnej Polsce. Wartość całej inwestycji może przekroczyć 300 milionów euro.

Jako że na północy Polski wciąż brakuje dobrze położonych parków logistycznych i przemysłowych, wierzymy, że pomorskie centrum będzie cieszyć się dużym zainteresowaniem wśród najemców. Dzięki bliskości transportu kolejowego, lotniczego i drogowego, powstające centrum logistyczne może sprawić, że w Trójmieście powstanie jeden z największych intermodalnych węzłów logistycznych na Bałtyku.

Rozmawiał Piotr Stareńczak