

Szenior Energetikai Vezetők Kerekasztala

„500 év vezetői tapasztalat az energetikában”

ÖSSZEFOGLALÓ a Kerekasztal 2016. március 2-i üléséről

Az ülés vendége, Csiba Péter a Magyar Villamos Művek Zrt. elnök-vezérigazgatója előadásában bemutatta a vállalatcsoport stratégiai céljait és jövőképét.

Az MVM új középtávú stratégiájának a fókuszában a növekedés áll, új technológiák felkarolásával, a szolgáltatási kör bővítésével, és intenzív regionális terjeszkedés megvalósításával.

Az energetikai piacon végbement jelentős változások, a kőolaj és földgáz árának tartósan alacsony szintű alakulása, a fogyasztás visszaesése, valamint új szereplők belépése jelentős hatást gyakorolnak az iparág szereplőire, ezáltal az MVM működésére is.

A versenyképessége érdekében az MVM-nek rugalmasan kell viszonyulni ezekhez a változásokhoz, ezért szükséges az új technológiák felkarolása. Elsősorban olyan innovációk kerülhetnek támogatásra, amelyek megfelelő piaci potenciállal rendelkezhetnek, és a későbbiekben a cégcsoport által hasznosíthatók.

A megújuló technológiák folyamatos fejlődése javítja azok gazdaságosságát. Napjainkban a fotovoltaiikus technológiák már-már versenyképesek tudnak lenni a hagyományos gáztüzelésű erőművekkel.

Az előkészítés alatt álló új MVM projektek 75%-a már megújuló alapú. Magyarországon alapvetően a biomassa/hulladék továbbá új irányként, a fotovoltaiikus kapacitások növelése, míg a környező országokban a szélerőművek létesítése élvez prioritást.

A nyitott európai piacon a regionális gondolkodás elengedhetetlen. Az MVM részt vesz több nemzetközi projektben, az MVM Partnernek számos külföldi leányvállalata van.

Az EU-ban drámaian csökken a tradicionális energetikai társaságok eredménytermelő képessége (-36 Mrd EUR), ami szabályozási problémákra is visszavezethető.

Szenior Energetikai Vezetők Kerekasztala

„500 év vezetői tapasztalat az energetikában”

A klímavédelemi intézkedések nem hatékonyak a CO₂ kvóta ára (tartósan 5 Euro alatt van) nem szolgálja az egyre szigorodó klímavédelmi célokat. Ha az atomerőművek ténylegesen bezárásra kerülnek nyugat-Európában, nehéz lesz teljesíteni 2030-as vállalásokat.

A piaci változások mellett, az MVM-re jelentős terhet ró a rezsicsökkentés eredményeinek fenntartása, valamint az EU-s eljárásokból fakadó egyéb kötelezettségek.

A növekedés forrásai lehetnek:

- működési költségek csökkentése, hatékonyság növelés,
- stratégiai partnerség (pl. MVM-MOL),
- portfólió menedzsment, a csoporthoz tartozó 55 vállalat működésének optimalizálása, szinergiák kihasználása,
- tagvállalatok piaci szerepvállalása (OVIT, ERBE, MVMI, Kontó),
- nemzetközi projekteken intenzív részvétel.

KEREKASZTAL TAGOK MEGÁLLAPÍTÁSAI

Az MVM csoport meghatározó szereplője a magyar gazdaságnak, és a regionális lehetőségei is kiemelkedőek. Az új stratégiában megfogalmazott célok lehetőséget teremtenek ezen potenciál kihasználására, és az MVM piaci pozíciójának megerősítésére. Viszont a siker elengedhetetlen feltétele, hogy a vállalatcsoport vezetésének legyen módja és mandátuma a stratégia végrehajtására.

A Paksi Atomerőmű működési költség csökkentésének lehetnek reális lehetőségei, a biztonsági szempontok messzemenő figyelembevételével. A radioaktív hulladékok elhelyezésének költségei európai összehasonlításban egyértelműen magasnak számítanak, illetve a karbantartási ciklusok átgondolására is nyílnak lehetőségek, ami szintén megtakarításokat eredményezne.

A megújuló technológiák elterjedését nagymértékben elősegíti a hagyományos (fosszilis alapú) tartalékkapacitások rendelkezésre állása, viszont ezen kapacitások folyamatosan csökkennek Magyarországon és Európában. Középtávon európai rendszerszintű kockázatokat hordoz, hogy a piaci viszonyok nem segítik elő hagyományos erőművek létesítését. A problémára mielőbb európai megoldást kell találni.