

Vážení zákazníci, obchodní přátelé.

Výsledky hospodaření za prvních šest měsíců roku 2007 jsou podle očekávání velmi dobré. Hospodaříme se ziskem ve výši 970,9 tis. EUR (76 % ročního plánu). První měsíce roku 2007 byly ve znamení rostoucí poptávky. Zakázková náplň nám trvale roste a k 30. 6. 2007 překročila hranici 40 mil. EUR.

Dosažené výsledky nás však neuspokojují. Právě naopak. Stále hledáme prostor k dalšímu zdokonalování v následujících oblastech, které jsou pro Vás důležité:

1. Cena zařízení a služeb - více konkurenčních cen dosáhneme především zvýšením produktivity práce z přidané hodnoty. Během následujících tří let plánujeme zvýšit tento ukazatel o více než 60 %. Další snížení nákladů nám umožní orientace na nové dodavatele materiálu a subdodávek. V nové organizační struktuře a systému práce budeme implementovat principy Kaizen a Lean Managementu. Všechny úspory se projeví postupně v každé nabídce.

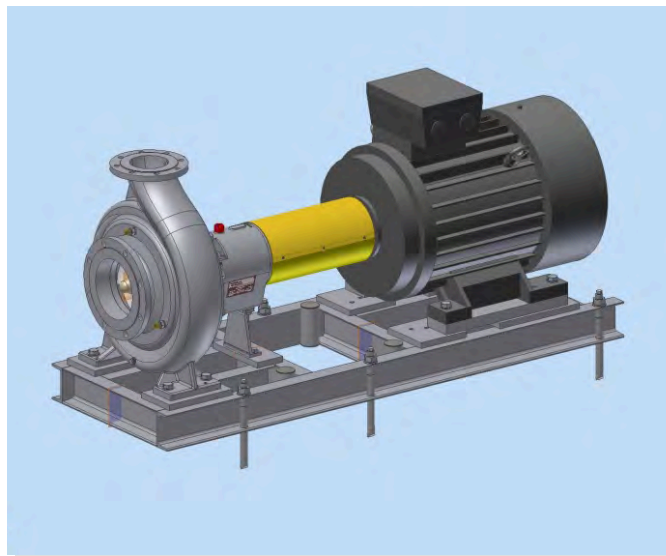
2. Energetická náročnost - je prioritou našeho vývoje. Rostoucí ceny energie se odrazily v rozhodování našich zákazníků a nízká energetická náročnost dodávaného zařízení je stále důležitějším motivem koupě. Pochopitelným důvodem jsou rostoucí ceny energií. Právě poslední vývojové úkoly byly zaměřeny na snížení energetické náročnosti. Všechny úkoly byly splněny nad očekávání dobře.

Třídíč STU P-EHD (nástupce separátoru VDT) Vám ušetří pro běžně rozvláknitelné materiály až **60 % kW**.

Čerpadlo CSP (nástupce HRB/NRA) Vám ve srovnání se starými typy ušetří cca **10 % kW**. **Míchadla HP** Vám ušetří až **20 % kW**.

Trend snižování energetické náročnosti je patrný také v nabídkách celých technologických linek PL a PS.

3. Technická úroveň našich zařízení se kontinuálně zvyšuje. V posledních letech jsme na trh uvedli takové stroje jako hydraulický nátok nebo softkalandr.



Konstrukční řešení čerpadla 125-CSP-410

V přípravně látka prošla většina zařízení celkovou inovací. V těchto dnech dokončujeme práce na inovaci dvoudiskových mlýnů, materiálu vířivých třídíčů a hlavně již dříve zmíněných třídíčů pro 1. stupeň hrubého třídění (STU P-EHD).

4. Produktivita zařízení je důležitým cílem našeho vývoje. Je určena především dvěma parametry zařízení, a to rychlostí a šířkou strojů. Dnes nabízíme, modernizujeme a dodáváme stroje s rychlostí do 1 000 m/min. Naše výrobní zařízení nám umožňuje vyrábět stroje do šíře 6 000 mm, některé díly až do šíře 8 000 mm. Zvyšování kapacity zařízení bude prioritním úkolem našeho vývoje i do budoucna.

5. Služby a komunikace se zákazníkem jsou nezbytnou podmínkou dobrého vztahu se zákazníkem a do budoucna musíme jejich úroveň zvyšovat. V PAPCELU dnes pracuje ve službách 59 zaměstnanců, tj. 20,1 % z celkového počtu 293 zaměstnanců společnosti. Tento počet však není dostačující a do budoucna se ještě zvýší. Právě nabídka vyššího podílu služeb by nás v budoucnu měla odlišit od konkurence.

Výsledky průzkumu mezi zákazníky nám ukazují rostoucí spokojenost našich zákazníků s výsledky vzájemné spolupráce. Dokumentuje to nejen vývoj hodnocení zpětné vazby za posledních 5 let, ale také rostoucí tržby.

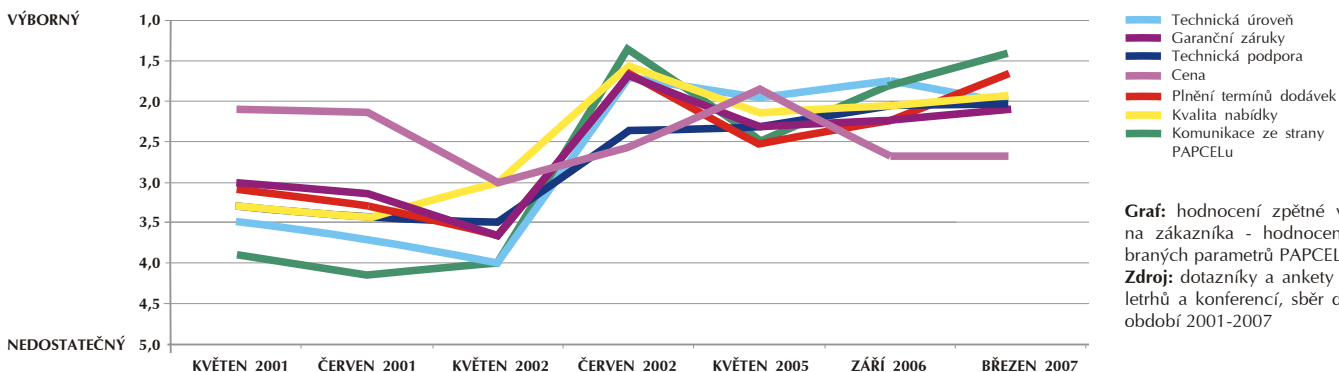
Závěrem bych chtěl poděkovat všem zákazníkům za všechny připomínky a náměty týkající se vzájemných vztahů. Tyto informace jsou pro nás velmi inspirativní. Zvláštní poděkování patří Vám, kteří se s námi podílíte na vývoji a inovacích našich výrobků. Dosáhnout tak dobrých výsledků by nebylo možné bez Vaší pomoci.

- Ing. David Dostál,
předseda představenstva -



Nový typ míchadel HP

Zákazníci hodnotí vývoj firmy pozitivně



Graf: hodnocení zpětné vazby na zákazníka - hodnocení vybraných parametrů PAPCEL, a.s.
Zdroj: dotazníky a ankety z veletrhů a konferencí, sběr dat za období 2001-2007

Prioritou společnosti jsou spokojení zákazníci. Jejich zpětná hodnocení vázaná na již realizované projekty nebo průběžné dotazování na největší problémy, se kterými se potýkají na svých provozech určují budoucí směr obchodu a zejména technického výzkumu a vývoje firmy. **Jak zjišťujeme základní potřeby zákazníků a jak ověřujeme jejich spokojenost?**

Jednou ročně provádí marketingové oddělení firmy anketní dotazování všech zákazníků firmy, ve kterém se snaží ověřit hlavní nedostatky v dosavadní obchodní spolupráci a zejména monitoruje hlavní motivy koupě svých obchodních partnerů, neboli nejvýznamnější priority v jejich rozhodování o budoucí koupi výrobku. Z dlouhodobého výzkumu jednoznačně vyplývá, že nejpodstatnější se pro zákazníky stává technická úroveň nabízeného řešení a následná technická podpora vázaná na nabízený projekt. Cena je stále důležitým faktorem vyjednávání, ovšem v řadě případů již není faktorem rozhodujícím. Mnohem podstatnějším ukazatelem než cena se stává prodávaná kvalita.

Udržení dlouhodobé spolupráce se zákazníkem a jeho návrat k firmě ve formě opakovaného nákupu je naším prioritním cílem.

Podstatou obchodně-technické činnosti společnosti je technologická a servisní podpora zákazníka. Naším záměrem je snaha o dlouhodobou spolupráci na technickém rozvoji papírny, ať už v oblasti kvality vyráběného sortimentu, technologického řešení projektu nebo úspore nákladů souvisejících s provozem a výrobou. V komunikaci se zákazníkem jsou pro nás rozhodující tři základní parametry:

— kvalita — čas — cena —

Naše současná politika jakosti ve vztahu k zákazníkovi vychází ze zásady dodržování sjednaných termínů dodávek, které musejí být realizovány v dohodnuté kvalitě. Vztah se zákazníkem nekončí dodáním zboží, ale pokračuje poskytováním technické podpory. Prostřednictvím neustálého technického vývoje výrobků a nabídkou nových zařízení se snažíme uspokojovat neustále se zvyšující nároky konečných odběratelů. Proto je kladen obrovský důraz na práci technického rozvoje, na zlepšování technologických parametrů nabízených zařízení, na nižší provozní náklady, vyšší provozuschopnost, větší výkon a jednodušší údržbu nabízených strojů. Zaměstnanci vstupující do kontaktu se zákazníkem se snaží o udržování velmi úzkých obchodních vztahů ve snaze vyhovět všem požadavkům obchodních partnerů. Zákazníkovi je vždy na základě důsledného controllingu a výběru kvalitních subdodavatelů nabízená konkurenceschopná cena a profesionální služby.

Výsledky anketního šetření z posledních šesti let ukazují, že **zákazníci jsou s vývojem ve firmě spokojeni.** U řady hodnocených

kritérií je vidět pozitivní trend v jejich vnímání ze strany obchodních partnerů. Ti oceňují změny, kterými společnost za posledních pět let prošla, oceňují práci technického rozvoje a zejména si váží operativnosti a technologických znalostí zaměstnanců společnosti.

Příložený graf vymezuje základní parametry, na které jsou zákazníci dotazováni. Sledované parametry jsou měřeny v čase. V rámci bodování jednotlivých ukazatelů je používán systém: 1 (výborný), 2 (chvalitebný), 3 (dobrý), 4 (dostatečný), 5 (nedostatečný).

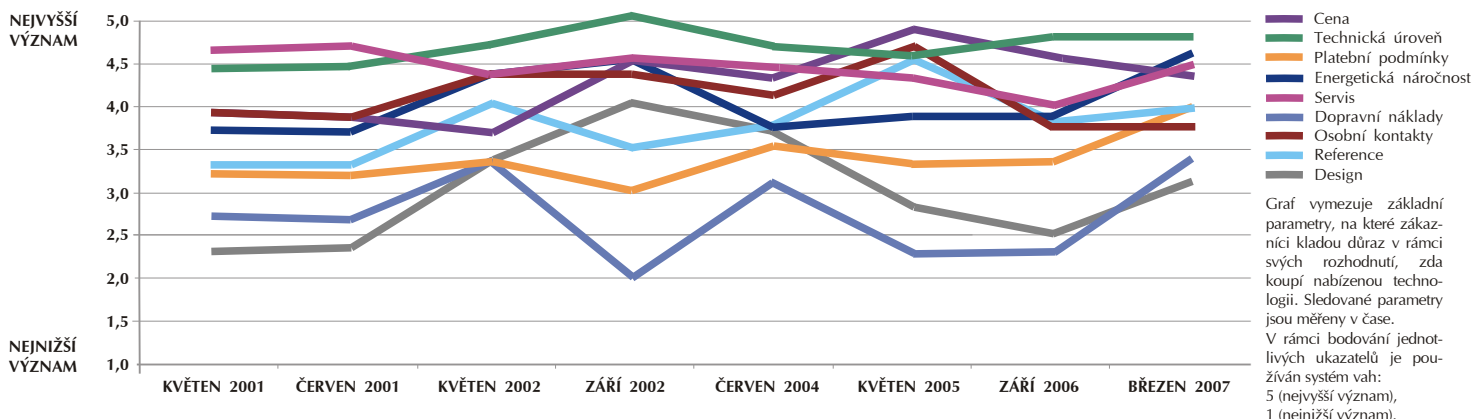
Před pěti lety byly dnes nejdůležitější parametry, hodnocené v rámci činnosti firmy jako prioritní, tj. technická úroveň strojů, technologická podpora a kvalita předkládané nabídky, hodnoceny na dobré úrovni. Dnes jsou zákaznické známkovány na úrovni lepší chvalitebná. Projevuje se zde jednoznačně vliv výsledků práce technického vývoje, kdy téměř všechny stěžejní výrobky, jak z části přípravné látky, tak z části papírenských strojů prošly v posledních třech letech změnou designu, materiálovými inovacemi nebo úplnou změnou konstrukčního řešení výrobku.



Lepší vnímání technické podpory zákazníkovi je ovlivněno rovněž zintenzivněním prací servisu. V minulém roce byl servis certifikován podle pravidel ISO 9001:2000. Provozní problémy zákazníků jsou dnes řešeny pružněji a díky fungování samostatného servisního střediska v Rusku u zákazníků z východní Evropy, také mnohem rychleji. Zákazníci dlouhodobě oceňují kvalitu firmy z hlediska její schopnosti nabídnout kompletní technologický projekt. Rovněž nabízenou cenu považují stále za srovnatelnou s konkurencí. I přes nárůst cen vstupů, zejména nerezových materiálů, a posilující kurz koruny vůči EURu, se prodejní ceny daří držet pod úrovní našich největších konkurentů.

Zákazníci nám svoji spokojenost vyjadřují tím, že se k nám vrací. To je výsledek dlouhodobé kvalitní obchodně-technické práce. Pro budoucí orientaci firmy je názor zákazníků rozhodující. Důvěra zákazníků je nejcennější hodnotou, na které chceme stavět a je naším nejdůležitějším cílem pro následující období.

- Ing. Martina Pavlíková, vedoucí marketingu -



Vývoj rozhodujících motivů koupě zákazníků

Cena

- jeden z nejdůležitějších faktorů v rozhodování o koupi. Ukazatel výrazně ovlivněný kvalitou nabízeného technologického řešení. Prodejní ceny v současné době významně ovlivňuje posilující kurz české koruny vůči EURu. PAPCEL jako téměř výhradní exportér, je tímto faktem do jisté míry znevýhodněn. Cílem společnosti je zachování cenové výhody. Proto v rámci nastavování prodejních cen přistupujeme k optimalizaci výrobního procesu výroby strojů a snižování jejich materiálové náročnosti a pracnosti. Ceny nabízených strojů se nám daří udržovat na nižší úrovni ve srovnání s hlavní konkurencí. Samozřejmě že výsledná cena závisí na rozsahu nabízeného projektu a celkovém objemu služeb. Prodejní cenu výrazně ovlivňuje nárůst cen vstupů (materiálu, energií, nakupovaných dílů). Prioritou je výběr kvalitních subdodavatelů. Kritéria výběru jsou přísná. Rozhodující není pouze nákupní cena, ale především kvalita, vlastnictví certifikátů apod.

Technická úroveň a design výrobku

- faktor, kterému zákazníci dlouhodobě přiřazují nejvyšší význam. Kvalita nabízených strojních zařízení je pro nás rozhodující. Technický vývoj firmy respektuje požadavky zákazníků. V současnosti je kladen důraz především na technologické a konstrukční parametry výrobku, životnost a bezporuchový provoz stroje, který garantuje splnění mechanických záruk a technologických garancí v rámci dodávek kompletních technologií. Důležitý je rovněž důraz na ekologizaci provozů. Stroje PAPCEL jsou konstruovány v souladu s normami EU a GOST. Jejich výroba splňuje základní principy ISO 9001:2000. V současnosti probíhá certifikace podle norem ISO 14001 a OHSAS v oblasti životního prostředí a bezpečnosti práce. Na významu získává design výrobku.

Energetická náročnost

- úzce souvisí s vývojem a inovativním procesem firmy. Ceny energií se neustále zvyšují. Energie je jedním ze zdrojů, u kterého nelze dlouhodobě předpokládat stagnaci ceny. Je tedy logické, že zákazníci tento faktor uvádějí jako jeden z nejvýznamnějších. Snižování spotřeby kWh u strojů je jedním ze základních úkolů technického rozvoje 2008.



Provozní zkoušky STU na firemní zkušebně

Servis

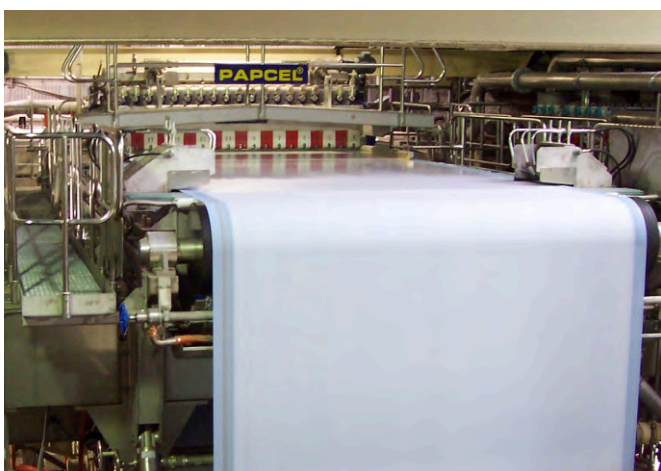
- třetí z nejvýznamnějších motivů koupě. Zákazníci oceňují rychlost v řešení provozních problémů a schopnost firmy odstranit havárii bez výrazných odstávek strojů. Nároky zákazníků společnost řeší vlastním oddělením technicko-servisních služeb. Cílem období 2008 - 2010 je založení nových zahraničních technicko-servisních center ve střední a východní Evropě.



Provádění smluvního servisu ve Smurfit KAPPA, ČR

Reference a dopravní náklady

- o schopnosti firmy dodat kvalitní strojní zařízení a technologické celky svědčí široká škála současných referencí. Ukázka strojů na provozu je jednoznačně největším obchodním argumentem vůči zákazníkovi. PAPCEL má svoje referenční linky v Rusku (OAO MAJAK), v Litvě (AB KLAIPEDOS KARTONAS), v Polsku (MALTA DECOR), ve Francii (NORAMPAC). Zákazníci oceňují rozsah realizovaných modernizací a rekonstrukcí v rámci východní Evropy. V posledních dvou letech se firmě podařilo získat na teritoriu Ruska několik nových zákazníků (BRJANSKAJA BUMAŽNAJA FABRIKA, OAO KOMMUNAR, RJAZANSKIJ KRZ, NIKMAS ČELJABINSK, NEMANSKIJ CBK aj.).



Instalace nátoky ve Francii

V současnosti největší zpracovávaný projekt, instalace zcela nového papírenského stroje a přípravy látky na výrobu dekoračních papírů v Rusku, se stane referenčním linkou číslo jedna.

Osobní kontakty

- udržení úzkého kontaktu na zákazníka je prioritou. Snahou obchodního oddělení je pružná reakce na poptávku. Prostřednictvím individuálního přístupu se snažíme každému zákazníkovi nabídnout nejvhodnější řešení.



Ilustrační foto z kontrolního dne, projekt nového papírenského stroje do Ruska

Kvalita technického a obchodního týmu společnosti je jednou z hlavních hodnot. Jsou organizována setkání se zákazníky, na kterých jsou informováni o novinkách ve výrobním programu. Firma se pravidelně účastní veletrhů zaměřených na papírenský

průmysl, technologové pravidelně přednášejí na mezinárodních konferencích. Úzký kontakt se zákazníkem je rovněž udržován prostřednictvím sítě obchodních zástupců a podporou ze strany cečírné společnosti v Sankt Petěrburgu (pro trh východní Evropy).

- Ing. Martina Pavlíková, vedoucí marketingu -

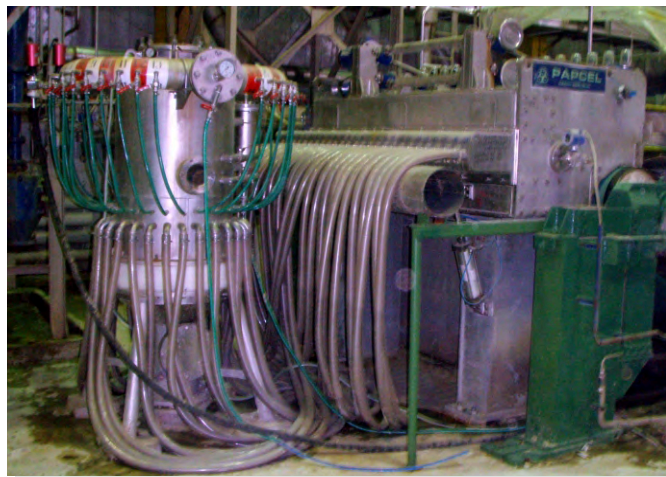
Obchodně-technická péče o zákazníka; technický rozvoj

V posledních třech letech je ve společnosti kladen velký důraz na technický vývoj výrobků. Ročně jsou do oblastí technického rozvoje investovány 2 % z objemu realizovaných tržeb.

Meziroční růst výkonů předurčuje růst investic do oblasti vývoje prototypových zařízení a prováděných inovací (v roce 2007 15 mil. Kč; v roce 2008 předpoklad 18,2 mil. Kč). V rámci inovací stávajících strojů a vývoje nových výrobků je kladen maximální důraz na snižování energetické náročnosti pohonů strojů, správný a nejvhodnější výběr používaných materiálů z hlediska funkční spolehlivosti i hmotnosti strojů. Důležitým faktorem vývoje je rovněž dodržování přísnějších ekologických požadavků.

V oblasti papírenských strojů byl v roce 2006 prioritním úkolem technického rozvoje vývoj hydraulického nátoku a softkalandru. Hydraulický nátok je v současnosti nasazen v testovacím provozu u zákazníka v Kazachstánu. Softkalandr je bezproblémově provozován na papírně Malta Decor, Poznaň, Polsko.

Z úkolů technického rozvoje roku 2007 se již konstrukčně zpracovaly úkoly uložení prsního válce; uložení sušícího válce; nosný válec převíječky a čidla regulátorů.



Testování hydraulického nátoku v Kazachstánu

V oblasti přípravy látky se v roce 2006 začalo s vývojem nového provedení vířivých třídičů a nové řady čerpadel typu CSP. Rok 2007 pro nás znamená další úkoly v oblasti technického rozvoje rozvlákňovače typu LCV velikostí 30; 14; 6,5 a 2,5; HC rotor pro rozvlákňovač LCV-20; dopravník ODV-600, separátor PSN-40. Dalšími novými stroji v roce 2007 jsou dvojité mlýny; míchadla HP; nový typ nádrží CH; sekačka odpadových rolí a třídiče STU P-EHD (síťové třídiče pro hrubé třídění). Pokračuje se ve vývoji vířivých třídičů a čerpadel.

- Ing. Lubomír Parák, konstrukce -

Podpora zákazníka

Financování exportních zakázek

V oblasti péče o zákazníka nabízí PAPCEL podporu financování exportních zakázek. Jedná se především o **krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé vývozní úvěry a záruky** připravené ve spolupráci s Českou exportní bankou, Československou obchodní bankou a BAWAG Bank CZ. Součástí podpořeného financování je pojištění rizik na straně kupujícího navázané na zvolenou formu úvěrového vztahu. Pro pojištění exportních zakázek využívá PAPCEL služby Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) a Komerční úvěrové pojišťovny EGAP, a.s. (KÚP). Výhodou podpořeného financování pro zákazníka je možnost vybrat si lepší a přijatelnější platební podmínky nebo s pomocí podpory realizovat i finančně náročnější projekty.

Příkladem je realizace velké exportní zakázky pro OAO MAJAK TECHNOCELL do Ruska nebo v květnu podepsaná smlouva na exportní odběratelský úvěr se společností BUKOCEL na Slovensku. Zájem ze strany zákazníků lze doložit rostoucím počtem požadavků na tyto formy financování. Požadavky přicházejí z teritoria Ruska, Kazachstánu, Polska, Rumunska a Ukrajiny. Společnost PAPCEL se pomocí podpořeného financování snaží předložit konkurenceschopnou nabídku financování svých výrobků a umožnit tak obchodním partnerům realizovat více svých projektů a záležitostí.

- Karel Sedláček Bc., vedoucí financování -

Výrobní termíny zakázek

Před několika málo roky se naši zákazníci setkávali s nepříjemnou skutečností, a to s neplněním sjednaných termínů dodávek zboží. Nedodržování těchto termínů bylo způsobeno potížemi se zajišťováním materiálu a vnitřními organizačními nedostatky. V následujících letech se však podařilo tento nepříjemný jev téměř zcela odstranit a v tomto trendu se úspěšně pokračovalo. V roce 2006 nebyl dodržen termín dodávek u 17 kontraktů s průměrným zpožděním 7 dnů. Tyto ojedinělé případy pozdního plnění dodávkami materiálu a subdodávek od našich dodavatelů a změnami rozsahu kontraktu ze strany odběratelů v průběhu realizace.

S cílem omezit prodloužení dodávkových termínů jsme přistoupili k výrobě typových strojů ve větších sériích na sklad. Tím jsme schopni eliminovat dlouhé dodací lhůty odlišností a vývozků limitujících výrobu, a tím zkrátit dodací lhůty těchto strojů na 2 - 3 měsíce. Dalším opatřením bylo rozhodnutí o nákupu polotovárů s dlouhou dodací lhůtou na sklad. To nám umožňuje rychlejší reakci na termínové požadavky zákazníků. V neposlední řadě jsme přistoupili k využívání kooperační výpomoci k výrobě jednodušších dílů strojů. Tímto opatřením se nám uvolňuje vlastní výrobní kapacita pro výrobu ostatních dílů, což rovněž přispívá ke zkrácení průběžné doby výroby.

Jak již bylo uvedeno, hlavním důvodem prodloužujících se termínů dodávek jsou tedy potíže se zajišťováním materiálu a polotovárů. Vzhledem ke skutečnosti, že dodací kapacity tuzemských dodavatelů jsou omezené a plně vytížené, přistoupili jsme k zajišťování dodavatelů i z jiných zemích. Od tohoto opatření očekáváme rovněž zkrácení průběžné doby výroby našich zařízení.

- Ing. Jan Smítal,
výrobní ředitel -

Novinky z části přípravy látky

Tlakové třídiče STU pro primární třídění

Třídiče STU představují jeden z nosných typových výrobků PAPCEL, a.s. Již mnoho let úspěšně slouží jako frakcionátory, uzelníky a šterbinové třídiče pro jemné třídění látky.



Konstrukční řešení třídiče STU

V souvislosti s vývojem technologií pro velkokapacitní linky byla vyvinuta poslední modifikace STU jako primárního třídiče pro hrubé třídění sběrového papíru. V této pozici se STU musí vyrovnat s hrubě rozvlákněnou, hustou a silně znečištěnou látkou, kterou třídí na sítěch s otvory o průměru 1,8 až 2,2 mm. V linkách PAPCEL byly dosud pro tento účel využívány pouze tradiční separátory typu VDT a VSV. Separátory sice pracují spolehlivě, a v této funkci se osvědčily v mnoha desítkách instalací, přesto však, ve srovnání se špičkovou světovou konkurencí, začaly zaostávat při porovnání spotřeby elektrické energie. Dalším handicapem je relativně menší průtočná kapacita separátoru VDT, která u linek nad 200 - 250 t/den vyžaduje instalaci několika separátorů v jednom stupni. Oba popsané nedostatky úspěšně řeší náhrada separátoru VDT třídičem STU. K tomu, aby bylo možné použít STU pro primární třídění, však bylo potřeba vyvinout zcela nový rotor, nalézt optimální typ síta a provést technologickou optimalizaci stroje na zkušebním poloprovozu.

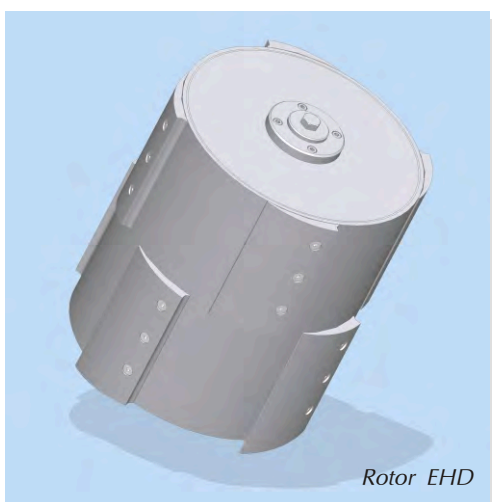
Bylo nutné splnit dva základní cíle:

1. Soustava rotor-síto musí pracovat tak, aby síto co nejméně trpělo otěrem a bylo maximálně eliminováno nebezpečí vklínění jakékoliv částice mezi rotor a síto s následným poškozením síta.
2. Musí být maximálně potlačen frakcionační účinek třídiče a minimalizován efekt zahuštění výplivu, protože již vstupující látka je natolik hustá, že pokud by se v třídiči dále zahušťovala, ztratila by tekutost, a tím i schopnost procházet přes síto. Důsledkem by byl pokles průtočné kapacity a zvětšené množství nežádoucího výplivu.

Technologické poloprovozní zkoušky na firemní zkušebně přinesly následující výsledky:

1. **Využitím STU v prvním stupni primárního třídění se spotřeba elektrické energie v porovnání se separátory VDT snížila o 60%.** Podle druhu suroviny to činí až 10 kWh/t akceptu. Tento výsledek je srovnatelný s nejlepší světovou konkurencí.
2. Stávající výkonová řada STU dokáže jediným tříděčem pokrýt průtočné kapacity prvního stupně linek sběrového papíru o celkové kapacitě až do 500 - 600 t/den.
3. Ačkoliv byla pro všechny zkoušky použita hrubá a silně znečištěná látka, po zkouškách nebylo pozorováno žádné poškození ani obroušení síta.
4. Frakcionační účinek tříděče je zcela eliminován, délka vláken a stupeň mletí vlivu a akceptu jsou prakticky shodné.
5. K zahuštění vlivu dochází pouze hrubými částicemi, které nemohou projít sítím. Díky tomuto efektu jsou tříděče schopny pracovat s velmi malým relativním množstvím vlivu RRw = 10 - 25 % (v závislosti na druhu a hrubosti suroviny).

V současné době je STU připraven k dlouhodobým provozním zkouškám zaměřeným zejména na zjištění a následně maximální prodloužení životnosti síta. Výsledky zjištěné při poloprovozních zkouškách zároveň otevřely novou, velmi nadějnou cestu při využití nového rotoru typu EHD pro jemné třídění při vyšší konzistenci. O dosažených výsledcích Vás budeme informovat po ukončení zkoušek.



- Ing. Rudolf Kmeco, hlavní technolog výroby papíru -

Krátce z obchodu

PAPCEL provede modernizaci linky přípravy látky a rekonstrukci papírenského stroje na papírně ZAO TECHNONIKOL, Učaly v Rusku

Papírna Technonikol v Učalách je jedním z nejvýznamnějších zákazníků společnosti PAPCEL. V roce 2004 společnost provedla rekonstrukci papírenského stroje a modernizovala jeho přípravnu látky (výroba flutingu, lineru; výkon linky 200 t/den). Cílem úpravy papírenského stroje z roku 2004 byla snaha zákazníka o zlepšení kvality vyráběného sortimentu: dutinkový karton, testliner, fluting. Rekonstrukce navázala na úspěšnou dodávku vysokotlakého nátku PAPCEL z roku 2003. V roce 2004 byla doplněna síťová část stroje o nové odvodňovací prvky a ocilaci; lisová část byla dokompletována o lisové a vodící válce, napínací zařízení plstence,

savce, regulátory běhu a ostříkové trubky. Především byl do lisové části instalován nový třetí lis s prodlouženou lisovací zónou JUMBO. Rovněž byl dodán nový systém lankového zavádění. **V květnu 2007 byla se zákazníkem podepsána nová smlouva na doplnění stávající linky přípravy látky a další fázi modernizace papírenského stroje (3. etapa).** Celkový objem kontraktu, včetně dodávky náhradních dílů, potrubí a inženýringových služeb je více než 18 mil. EUR. Obchodní smlouva se svým objemem zařadila mezi jednu z největších zakázek podepsaných společností PAPCEL v prvním pololetí roku 2007.

Cílem stávající rekonstrukce papírenského stroje u zákazníka je zvýšení výkonu stroje při zachování stávající šíře stroje. PAPCEL dodává nový tlakový nátok pro spodní vrstvu se šíří 4 600 mm. Provede rekonstrukci stávajícího horního nátku na uzavřený tlakový nátok. Bude provedeno doplnění spodní a horní síťové části stroje, lisové a sušící části; bude dodán nový klízcí lis, rozvlákňovač gaučového výmětu a dva rozvlákňovače suchého výmětu pod klízcí lis a navíječ. PAPCEL zabezpečuje dodání pohonu PS, centrálního systému mazání, rekuperace, vakuového systému, parokondenzačního systému, zákrytu PS, rekuperace tepla, ventilace sušící části, elektročásti, systému řízení PS a dodání měřícího rámu před klízcí lis.

V lince přípravy látky bude provedeno doplnění uzlu rozvlákňování (dopravník k rozvlákňovači, periodický separátor PSN-30 a separátor písku), doplnění uzlů hrubého třídění a jemného třídění pro horní vrstvu (tříděče VS, VO, separátory VSV-30, VDT-40, síťový tříděč uzavřený STU-081 a odvodňovací stroj OK-4000), doplnění uzlu jemného třídění pro spodní vrstvu (tříděče VO, HL, odlučovač písku OP a tlakové tříděče STU), doplnění konstantní části pro obě vrstvy a doplnění mikroflotační stanice do systému čištění vod. PAPCEL zabezpečuje kompletní inženýringové služby, zpracování projektu, šéfmontáž, uvedení linek do provozu a provedení garančních zkoušek. Expedice prvního strojního zařízení k zákazníkovi je plánovaná na konec roku 2008.

Podpis smlouvy je pro PAPCEL úspěchem, který rozšiřuje rozsah referencí na ruském trhu. Rusko je nejvýznamnějším odběratelským trhem společnosti. V posledních 3 letech drží přední pozice na žebříčku TOP zemí v objemu realizovaných tržeb.

Společnost podepsala smlouvu na rekonstrukci celulózového stroje v BUKOCEL, a.s., Vranov nad Topľou

Sulfátová technologie umožňuje využití místních zdrojů dřevní hmoty, především buku a habru, a výrobu více než 100 000 tun krátkovláknité sulfátové buničiny ročně. Snaha o další zvýšení výroby narážela na výkonově slabá místa sušícího stroje, která je možné odstranit pouze rozsáhlejší rekonstrukcí. Plánovaná rekonstrukce zahrnuje úpravy 1. a 3. lisu a zvýšení rychlosti s cílem zvýšení sušiny před sušící částí stroje, a tak navýšení objemu produkce cca o 13 %. Součástí rekonstrukce je dodávka rozvlákňovače suchého výmětu za sušící částí stroje, který by měl odstranit dosavadní namáhavou práci při odstraňování výmětu po zavedení pásu celulózy do stroje nebo při přetruhu. Celkový objem podepsané smlouvy představuje částku 35 mil. Kč a bude patřit v letošním roce k velkým zakázkám PAPCELU.

- Ing. Martina Pavlíková,
vedoucí marketingu -