

Doněck, 23. května 2013

Zájmové sdružení právnických osob Klastr Bioplyn ve spolupráci s Generálním konzulátem České republiky v Doněcku zorganizoval pro české firmy z oblasti obnovitelných zdrojů energie třídní obchodní misi na Ukrajinu.

Zástupce českých firem přivítal přímo na Generálním konzulátu České republiky generální konzul Ondřej Morávek a ekonomický vicekonzul Ladislav Horák. Na neformálním setkání čeští podnikatelé a představitelé konzulátu probrali aktuální situaci podnikatelského prostředí na Ukrajině. Firmy měly možnost se navzájem seznámit na odborném setkání a později navázat užší kontakt přímo v prostorách českého konzulátu. Cílem mise bylo navázat spolupráci mezi českými dodavateli a provozovateli bioplynových stanic a ukrajinskými podnikatelskými subjekty a možnými investory v této oblasti. „*V oboru obnovitelných zdrojů energie patří Ukrajina mezi trh s velkým potenciálem, což dokazuje i účast více než 70 zástupců ukrajinských firem na setkání,*“ komentuje cíl obchodní mise ředitel Klastr Bioplyn, Samuel Kašpar.



Jedna z českých firem, která se na odborném setkání prezentovala, je TTS Energo. Ing. Richard Horký, ředitel společnosti, k situaci na Ukrajině dodává: „*Naše společnost vyvíjí na Ukrajině aktivity rok a půl. Výsledkem je úspěšná realizace dodávky dvou kotlů na slámu, každý o výkonu 5 megawatt do oblasti Nikopolu, kde každý z nich zabezpečuje vytápění farmy na kuřata s produkcí milion kuřat ročně. Jižní část Ukrajiny je rozhodně o potenciálu slámy jako biomasy. Další aktivity vyvíjíme v Lvovské oblasti, kde připravujeme vlastní investici s ukrajinským partnerem do 8 megawattového kotle na dřevní biomasu. Velmi oceňuji iniciativu Klastru Bioplyn, který misi zorganizoval a aktivní pomoc konzulátu v Doněcku při navázání nových obchodních kontaktů.*“



Od Ladislava Horáka, ekonomického vicekonzula, na setkání mimo jiné zaznělo: „*Podnikání na Ukrajině má svá specifika a nese s sebou určitá rizika, ale existují konkrétní případy velmi úspěšné česko-ukrajinské spolupráce. Klíčovým faktorem úspěchu je více než kde jinde nalezení obchodního partnera s výbornou znalostí místního prostředí, které však může být dlouhodobou záležitostí. Doporučuji českým podnikům, aby se nenechaly prvním neúspěchem odradit. Obchodní příležitosti, které nabízí místní trh, jsou velmi slibné.*“