

Naslov: **Nemamo razloga za damping. Prodajom ispod proizvodne cijene bismo gubili novac**
Datum, stranica, autor: 4.11.2013., 1, Marko Bio ina
Izvor, država: **Poslovni dnevnik, Hrvatska**
Kategorija: **Elektri na energija, RWE**
Površina: **869,14 cm2**
OTS: **390 (izvor: Medianet)**



Intervju: Zoran Miliša

Prodajom ispod proizvodne
cijene bismo gubili novac

>>6



Zoran Miliša, predsjednik Uprave RWE Energije, o rezultatima utrke za korisnicima na hrvatskom tržištu, konkurenciji, zamkama liberalizacije opskrbe električnom energijom i daljnjem kretanju cijena

Nemamo razloga za damping. Prodajom ispod proizvodne cijene bismo gubili novac

MARKO BIOCINA
marko.biocina@vecernji.net

Odluka koja je HEP-u omogućila niže cijene dugoročno je riskantna i neodrživa. Još nema veleprodajnog tržišta

Teško je očekivati još niže cijene struje, konkurencija je već učinila svoje, ocjenjuje predsjednik Uprave RWE Energije Zoran Miliša. Za *Poslovni dnevnik* govori i o spornim odlukama regulatora, Vladinim potezima i planovima.

Jeste li zadovoljni udjelom koji ste dosad stekli na tržištu? Apsolutno smo zadovoljni. Dosad smo prebacili nekoliko desetaka tisuća korisnika. No, broj naših korisnika i dalje će rasti jer iz dana u dan potpisujemo nove ugovore. Cilj nam je pozicionirati se kao ozbiljan i pouzdan opskrbljivač koji hrvatskim potrošačima nudi najpovoljniju uslugu te u idućih tri godine zauzeti oko 10 posto tržišta električne energije u Hrvatskoj.

Nudite najnižu cijenu, no mogao se steći dojam da su potrošači često zbunjeni zbog paketenih tarifnih modela. Namjeravate li što mijenjati? Nakon otvaranja tržišta nije bilo nikakve informativne kampanje o pravima i mogućnostima za potrošače, pa je logično da je dio potrošača zbunjen. Naši tarifni paketi vrlo su jednostavni. Ponuda RWE Energije temelji se na modelu uštede od 12 posto u odnosu na HEP RWE jamči da će uvijek, bez obzira na promjenu cijene HEP-a, biti jeftiniji do 12 posto, ovisno o modelu. Građani koji potpisuju ugovore na dulje



Cijene su već toliko niske da su profitne margine opskrbljivača na minimumu, kaže Zoran Miliša ANTO MAGZAN/PIXSELL

razdoblje ostvaruju i veće popuste. Ugovorom na tri godine ostvaruje se 10 posto popusta u odnosu na dominantnog opskrbljivača, plus 2 posto za on-line ugovaranje. Ugovorom na dvije godine ostvaruje se popust od 7 posto, plus 2 posto za on-line ugovaranje, a na godinu dana ostvaruje se popust od 5 posto. Bili bismo sretni kad bi neko neovisno tijelo poput HERA-e procjenjivalo ponude.

HERA je nedavno usvojila novu metodologiju izračuna cijene univerzalne usluge HEP-a. Jeste li njome zadovoljni? HERA je usvojila metodologiju koja je omogućila HEP-u da snizi cijene električne energije za kućanstva za 6-7 posto. To je, kratkoročno gledano, dobra vijest za kupce, ali dugo-

10
posto
tržišta el.
energije
cilj je RWE
Energije za
idućih tri
godine

ročno je riječ je o riskantnom pristupu. Metodologija, naime, nije održiva jer cijene električne energije u okviru univerzalne usluge čini ovisnima o proizvodnji iz hidroelektrana HEP Proizvodnje. Ako 2014. bude sušna godina, HEP mora znatno povisiti cijene. Problem je i u tome što HEP grupa na taj način interno pretače dobit iz HEP Proizvodnje u HEP ODS, što je moguće zahvaljujući vertikalnoj integraciji HEP grupe, a što nije u skladu s EU regulativom. Proizvodnja električne energije iz HEP Proizvodnje treba se vrednovati prema tržišnim principima. Profit ostvaren zahvaljujući dobroj hidrološkoj godini treba ostati u HEP Proizvodnji. Tako HEP Proizvodnja može akumulirati sredstva za investiranje ili rezerve za loše hidrološke godine. Problem je što Hrvatska još nema pravog veleprodajnog tržišta, gdje se proizvedenom energijom trguje između svih tržišnih sudionika. Proizvedena energija iz HEP Proizvodnje prodaje se HEP ODS-u po vrlo niskim cijenama. To se može riješiti i tako da svi tržišni natjecatelji dobiju jednak pristup nabavi električne energije iz domaćih kapaciteta.

Vlada je nedavno povećala naknadu za obnovljive izvore energije za 700 posto. Može

HEP PRETAČE DOBIT IZ HEP PROIZVODNJE U HEP ODS, ŠTO JE MOGUĆE ZAHVALJUJUĆI VERTIKALNOJ INTEGRACIJI HEP GRUPE, NO TO NIJE U SKLADU S REGULATIVOM EUROPSKE UNIJE

li se očekivati da to utječe na cijenu energije, kao što je rekao ministar gospodarstva Ivan Vrdoljak?

Sigurno će povećanje naknade za obnovljive izvore rezultirati povećanjem cijene struje za krajnjeg kupca. No, na računima će porasti samo stavka za poticanje obnovljivih izvora, i to kod svih opskrbljivača, sve ostale stavke ostaju iste. Ta naknada nema nikakve veze s opskrbljivačima, kao što javnost pokušava uvjeriti ministar Vrdoljak. Nju je i dosad plaćao svaki kupac, a ona se uplaćuje proizvođačima električne energije iz obnovljivih izvora. Mi smo samo posrednici koji obavljaju naplatu od krajnjih korisnika i novac prosljeđuju državnoj agenciji HROTE, koja ga isplaćuje proizvođačima. Na isti način trgovci u ime države naplaćuju PDV od kupaca i prosljeđuju ga u proračun.

Cijena struje za kućanstva znatno je pala, no najavljuje se dolazak novih igrača. Ima li prostora za daljnja snižavanja cijene?

Teško. Konkurencija je već učinila svoje i u Hrvatskoj su cijene već toliko niske da su profitne margine opskrbljivača snižene na minimum. Iskustva iz drugih zemalja pokazuju da na tržištu poput hrvatskog ima mjesta za samo tri-četiri

veća opskrbljivača, ali svatko tko želi ući na tržište i pokušati pridobiti nove kupce još nižim cijenama slobodan je to učiniti.

I u segmentu poslovnih potrošača u jeku je pravi cjenovni rat. Ima li dampinga? Ne bih komentirao postupke naše konkurencije. RWE Energija posluje na tržišnim načelima. Ne vidimo razloga da prodajom ispod proizvodne cijene i tako gubimo novac. RWE grupa ima veliko iskustvo liberalizacije s drugih tržišta, gdje smo razvili različite poslovne modele prilagođene svim segmentima korisnika, možemo dobro procijeniti potrebe poduzetnika te mu ponuditi najprikladniji model.

Za razliku od kućanstava, poslovni potrošači nisu zaštićeni od mogućih gubitaka zbog propasti distributera. Kako se mogu osigurati?

I privatni i poslovni korisnici u slučaju propasti distributera automatski potpadaju pod HEP ODS, pa u tom smislu ne postoje sredstva osiguranja, a potencijalna je šteta na strani distributera. Potrošači bi trebali voditi računa o tome tko je ozbiljan opskrbljivač.

Naša garancija su tradicija RWE grupe dulja od 100 godina, 15 godina iskustva u liberalizaciji energetskih tržišta u Europi, kapaciteti od oko 50.000 MW te godišnja proizvodnja električne energije od oko 220 TWh. Za ilustraciju, u Hrvatskoj ima ukupno oko 8 GWh instaliranih proizvodnih kapaciteta.

Kakvo kretanje cijene električne energije očekujete u idućih dvije godine?

Kretanje cijena teško je predvidjeti jer ovisi o brojnim čimbenicima: o cijeni goriva za proizvodnju na svjetskom tržištu, hidrološkim prilikama... Kad je riječ o cijeni za krajnjeg kupca, tu postoji i niz drugih čimbenika, poput poreza, naknada za obnovljive izvore energije. Vlada je nedavno povećala naknadu za obnovljive izvore, čime je izravno povećala cijenu struje za krajnjeg kupca za prosječno desetak kuna. No, s obzirom na iskustva iz ostalih europskih zemalja, očekujemo porast cijena električne energije u idućih dvije godine. ♦

Predvidio tržišne potrese na vrijeme

Jedini domaći distributer koji je dosad propao jest Partner Elektrik. Svojedobno ste radili u toj tvrtki, zašto je propala?

Radio sam tamo od 2004., kao suvlasnik i član Uprave, do kolovoza 2011., kad sam otišao zbog neslaganja s većinskim vlasnikom, koji nije želio strateškog partnera. Ja sam, pak, bio uvjeren da nam je potreban zbog velikih promjena na tržištu koje će uslijediti. Potkraj 2011. Partner Elektrik otišao u stečaj zbog građevinskog biznisa, tvrtka je ostala dužna višemilijunske iznose poslovnim partnerima, uključujući i HEP. Ja sam osnovao tvrtku Energiju 2 sustavi, a strateškog partnera našao sam u njemačkoj RWE grupi. RWE Energija danas je drugi najveći opskrbljivač na tržištu.