



ZORAN MILIŠA: 'Cijena struje će rasti zbog duplo većih naknada koje nameće država'



-
-
-

Sada su cijene električne energije najniže u povijesti zbog viška proizvodnih kapaciteta. U bližoj budućnosti potrošačima u Hrvatskoj, ocjenjuje šef RWE Energije Zoran Miliša, stizat će računi veći od 10 do 20 posto zbog naknada za obnovljive izvore energije koje nameće država. Zorana Milišu, predsjednika Uprave RWE Energije, između ostalog, pitali smo što se promijenilo ulaskom novih opskrbljivača električne energije na hrvatsko tržište, poslovnim planovima tvrtke, o privatizaciji HEP-a i zašto ne možemo izbjeći rast cijene struje.

Nakon gotovo dvije godine, možemo li reći da je liberalizacija tržišta električne energije u Hrvatskoj uspjela?

Definitivno da. Ulaskom na tržište RWE Energije i drugih opskrbljivača počelo se ozbiljno raditi. U ovom trenutku je važno da postoji više opskrbljivača koji se međusobno natječu nizom usluga i paketa namijenjenih većinom kategoriji kućanstava. Postoji i poslovni segment, ali kućanstva su ta na koja smo najviše fokusirani.



Liberalizacija je proces koji još uvijek traje i ono što je bitno napomenuti je da će biti završen onog trenutka kada budu riješena dva kritična pitanja, a to su: uspostava jedinstvenog računa i mogućnost da svi sudionici na tržištu imaju jednaku dostupnost izvorima struje iz HEP Proizvodnje.

Igra li se na ovom tržištu ravnopravna utakmica ili, kako što je to slučaj i u nekim drugim područjima, bivši monopolist zaobilazi *fair play*?

Ako netko ima 93 posto tržišta u segmentu kućanstva, onda je to i odgovor na vaše pitanje. To formalno nije monopol, ali praktički jest. HEP se predstavlja kao kompanija koja funkcionira na tržišnim načelima te je osnovao tvrtku HEP Opskrba koja se natječe s ostalim opskrbljivačima, međutim u praksi su stvari malo drugačije. Imate vertikalno integriranu kompaniju koja u svom portfelju ima i proizvodnju i distribuciju i opskrbu, pa jasno da onda može prebacivati profit ili gubitke iz jedne u drugu tvrtku.

Postoji krucijalni problem nepostojanja jedinstvenog računa za mrežarinu i električnu energiju. Ljudi su naučili biti komotni, ne žele dva računa.

Svojevremeno je 'zaiskrilo' između RWE Energije i HEP-a jer ste tvrdili da vam dio korisnika nije prebačen zbog grešaka u sustavu HEP ODS-a. HEP vas je tada optužio da obmanjujete kupce, a da su pravi razlog zapravo nepotpuni i netočni podaci o kupcima koji su željeli promijeniti opskrbljivača.

Radi se o tome da postoje nepotpune baze podataka, nastale u prošlim vremenima u kojima je HEP bio monopolist i jedini opskrbljivač u Hrvatskoj, pa nije postojala potreba za njihovim sređivanjem. Međutim, tržište je liberalizirano, ali bez potpunih podataka zapravo nije moguće prebaciti kupca. Iako u određenim slučajevima imamo punomoć kupca da prebacivanje odradimo u njegovo ime, to nam se ponekad ne dozvoljava.

Koliko ste do sada izgubili kupaca?

Par tisuća kupaca nije prebačeno zbog neusklađenosti baze podataka i neuvažavanja činjenice da kupci jednostavno žele promijeniti opskrbljivača. Kako se taj proces prebacivanja odugovlačio, neki kupci su jednostavno odustali od promjene opskrbljivača. Također, postoji krucijalni problem nepostojanja jedinstvenog računa za mrežarinu i električnu energiju. Ljudi su naučili biti komotni, ne žele dva računa. U devedeset posto slučajeva kupci nam odlaze zbog postojanja dva računa. Ušteda nije sporna niti je razlog zbog kojeg odlaze.

Dakle, ima problema, ali stanje nije kritično. Te stvari se rješavaju donošenjem niza podzakonskih akata na nivou regulatorne agencije i ja se nadam da će do kraja drugog kvartala i ti problemi biti riješeni, odnosno da ćemo znati jasna pravila igre po kojima se kupci prebacuju.

Prema vašim izračunima, koliko su računi vaših korisnika manji u odnosu na iznose koje bi za istu potrošnju plaćali HEP-u?

Mi nudimo različite vrste proizvoda. U 99 posto slučajeva naši kupci potpisuju ugovor na tri godine koji im se najviše isplati i, primjerice, u takvim slučajevima prosječan kupac čija je



potrošnja 3000 kWh godišnje uštedjet će 350 kuna za vrijeme trajanja ugovora. To je ono što mu jamčimo. Samo u segmentu kućanstava naši su korisnici dosad ukupno uštedjeli više od 30 milijuna kuna.

Ističete kao veliki problem dvostruki račun. Kada će vaši korisnici početi dobivati samo jedan?

Nadamo se u što skorijem roku.

Koliko je do sada u RWE Energiju prešlo HEP-ovih korisnika - u kategoriji kućanstava i poslovnih korisnika?

Imamo oko 100 tisuća korisnika u kategoriji kućanstava i više od četiri tisuće poslovnih korisnika.

Cijena električne energije u drugim zemljama, pogotovo razvijenima poput Njemačke, višestruko je veća te je za očekivati da će cijene kod nas ići prema gore.

Koliki udio imate na domaćem tržištu električne energije i s kolikim udjelom bi bili zadovoljni?

Sada držimo nešto više od 6 posto udjela, a trogodišnji plan je imati do 10 posto hrvatskog tržišta. Na tom smo putu i vjerujem da ćemo to uspjeti ostvariti.

Na skupštini dioničara naše matice - RWE Grupe hrvatska podružnica istaknuta je kao najsvjetliji primjer poslovanja pa smo tim više ponosni na postignute rezultate.

Nedavno ste počeli nuditi i opskrbu plinom.

Tako je. Naša tvrtka je početkom godine ušla je i na tržište prodaje plina, ali zasad samo u segmentu poslovnih korisnika. Tvrtke koje su zadovoljne s nama kao opskrbljivačima električnom energijom, prelaze kod nas i na plin. U ovom trenutku smo jedina tvrtka u Hrvatskoj koja poslovnim korisnicima nudi i električnu energiju i plin.

Potrošačima u Hrvatskoj računi za struju sada su znatno niži u odnosu na one koje imaju građani u drugim zemljama EU-a. Kada je u pitanju cijena električne energije, što možemo očekivati u budućnosti?

Predviđati kako će se cijene kretati u budućnosti je jako nezahvalno. Ono što sigurno znamo je da su sada cijene električne energije najniže u povijesti zbog viška proizvodnih kapaciteta. Tu pogotovo mislim da obnovljive izvore koji su amortizirali svoju vrijednost, pa su postali vrlo dostupni i jeftini. Cijena električne energije u drugim zemljama, pogotovo razvijenima poput Njemačke, višestruko je veća te je za očekivati da će cijene kod nas ići prema gore. To se neće dogoditi zbog cijene kWh, koji će ovisiti o ponudi i potražnji, već zbog naknada za obnovljive izvore energije koje nameće država. Kao dio EU-a moramo imati 20 posto proizvedene energije iz obnovljivih izvora, a to treba netko financirati. Nažalost, na kraju uvijek sve plaća krajnji kupac.



O kolikom bi se rastu cijene radilo?

Naša predviđanja govore da će u Hrvatskoj doći do dvostrukog poskupljenja naknada za obnovljive izvore energije. Računi za struju mogli bi u sljedeće tri do četiri godine porasti od 10 do 20 posto. Možda će tada ljudi zaista početi doživljavati struju kao proizvod, koji mogu i jeftinije plaćati, a ne inercijom ostajati pri HEP-u.

Smatramo da je IPO HEP-a pozitivan potez, ukoliko se novac prikupljen u javnoj ponudi upotrijebi za širenje i pozicioniranje HEP-a kao jake regionalne kompanije.

U odnosu na zapadne razvijene zemlje, ali i na zemlje u okruženju, prvenstveno mislim na Sloveniju, gdje je sada Hrvatska po proizvodnji "zelene energije"?

U Njemačkoj naknada za obnovljive izvore iznosi 62 eura po MWh. U Sloveniji je to na razini od 12 eura, a u Hrvatskoj manje od 5 eura po MWh. Do koje će razine država biti u stanju poticati obnovljive izvore energije i prenositi te naknade na krajnje kupce, to je prije svega političko pitanje. Procjenjujemo da ćemo doći na razinu kakvu sada ima Slovenija, a to onda znači povećanje naknade za obnovljive izvore za 100 posto.

Vaši šefovi u Njemačkoj u našoj regiji vide potencijal za širenje. Možete li nešto više reći o tome.

Ako bi na susjednim tržištima postojao tržišno pozitivan poslovni plan, RWE bi bio zainteresiran za ulazak na ta tržišta. U ovom trenutku Slovenija je naš primarni interes, no naravno, pratimo razvoj situacije i na ostalim tržištima u regiji.

Iz Vlade su najavili prodaju 25 posto HEP-a putem inicijalne javne ponude (IPO). Jeste li zainteresirani?

Kada bi HEP proveo drugačiji IPO, u kojem bi dozvolio strateško partnerstvo, potencijalno bismo bili zainteresirani. To znači da je RWE grupa zainteresirana za strateška partnerstva s ciljem stvaranja dodane vrijednosti i uvođenja pozitivnih promjena na energetska tržišta. Sličnu situaciju imamo u Slovačkoj, gdje smo kupili 49% dionica vodećeg energetske kompanije u toj zemlji te je država sa 51% dionica naš strateški partner. Zajedno smo razvili vodeću infrastrukturnu mrežu u Europi.

Mi smatramo da je IPO HEP-a pozitivan potez, ukoliko se novac prikupljen u javnoj ponudi upotrijebi za širenje i pozicioniranje HEP-a kao jake regionalne kompanije. Mi taj potez pozdravljamo, jer smatramo da je to jedini mogući način da HEP zadrži svoju dominantnu poziciju i da mu se ne dogodi ono što se dogodilo Ini, da u konačnici postane mala beznačajna kompanija koju će netko preuzeti.



Energetska revolucija donijet će samoodržive domove

Kako će nam u budućnosti izgledati domovi koji štede energiju?

Kada govorimo o budućnosti, dogodit će se decentralizacija i samoodrživa kućanstva u kojima će se preko solarnih panela ili malih vjetroelektrana moći proizvoditi i skladištiti energija pa ćemo u energetske smislu imati neovisne domove. Već sada telekomunikacijska industrija upotrebljava takve sustave za napajanje svojih baznih stanica. Ključni problem u toj decentralizaciji su skladišni kapaciteti električne energije. Energija je specifična roba koja se do sada nije mogla kvalitetno skladištiti. Kada se taj problem kvalitetno riješi, doći ćemo do nove revolucije u energetske svijetu.

Sustav kakav danas poznajemo nestat će u razdoblju od narednih pet do deset godina. Dogodit će se da ćemo u jednom trenutku u budućnosti imati 30 ili 40 posto kućanstava koji će biti neovisni o elektroenergetskoj mreži. Nikada do kraja neće nestati sustav kakav danas imamo, jer će se industrijska postrojenja i dalje morati napajati s velikih izvora energije poput elektrana. Ali mali potrošači moći će biti neovisni.

Njemački energetske gigant zapošljava 60.000 ljudi

RWE Energija u vlasništvu je njemačke RWE grupe, jedne od pet vodećih europskih energetske kompanija. Osim u matičnoj zemlji, kompanija posluje u Velikoj Britaniji, Nizozemskoj, Belgiji, Poljskoj, Češkoj, Slovačkoj, Mađarskoj, Turskoj, Hrvatskoj i Rumunjskoj, u kojima opskrbljuje više od 16 milijuna kupaca električnom energijom te oko osam milijuna kupaca plinom.

U segmentu opskrbe električnom energijom RWE grupa je treća najveća kompanija u Europi, dok se u biznisu s plinom nalazi na petom mjestu.

Proizvodnjom 227 milijardi kilowatt sati električne energije i tri milijarde kubičnih metara plina u 2014. godini uprihodovali su 48 milijardi eura.

Grupa zapošljava 60 tisuća ljudi.

Ivana Barać
18.05.2015.