

Kretanja na plinskom tržištu

DALJNJE OKRUPNJAVANJE JE NEIZBJEŽNO

Boris Odorčić
dipl. nov.

Među akvizicijama koje su posljednje dvije godine u određenoj mjeri konsolidirale hrvatsko plinsko tržište svakako valja istaknuti one kada je RWE kupio Koprivnicu Plin i Montcogim, prodaju Zagorskog metalca Petrolu i nedavno završenu prodaju Plina Vtc HEP Plinu. Postavlja se pitanje: tko je sljedeći?

Tržišno okrupnjavanje u svim djelatnostima prirodan je tržišni tijek u kojem oni manji i slabiji nastavljaju svoje poslovanje uglavnom u sklopu veće i snažnije kompanije.

Taj mahom prijateljski čin preuzimanja nije zaobišao ni djelatnost distribucije plina u Hrvatskoj. Male tvrtke često nemaju snage ispuniti sve zahtjevnije zakonske i druge propise, a u tome im mogu pomoći upravo one iskusnije kompanije na način da ih kupe i pripoje. Ipak, riječ je o reguliranoj djelatnosti koja obuhvaća razvoj, izgradnju, održavanje i upravljanje plinskom distribucijskom infrastrukturom.

Među akvizicijama koje su posljednje dvije godine u određenoj mjeri konsolidirale hrvatsko tržište svakako valja istaknuti onu u kojoj je RWE kupio Koprivnicu Plin i Montcogim te prodaju Zagorskog metalca Petrolu.

Srećko Ezgeta, dipl. ing., EWE, IWE, direktor bjelovarske tvrtke Elektrometal - distribucija plina koju je kupila Gradska Plinara Zagreb, kaže kako ritam daljnjeg okrupnjavanja ponajprije ovisi o vlasnicima tih distributivnih poduzeća. "Ako će doći do određenih okrupnjavanja, onda će to isključivo biti tržišno motivirane promjene vlasništva. Vlasnici društava za distribuciju i opskrbu plinom svoje odluke će temeljiti na svojim najboljim znanjima i najboljem interesu uzimajući u obzir sve rizike i dobrobiti koje ove djelatnosti nose", ističe on, dodajući kako će neki od njih procijeniti kako možda neće moći zbog financijskih, tehničkih, kadrovskih ili drugih razloga na profitabilan način nastaviti samostalno poslovati pa će svoje poslovne udjele ponuditi na prodaju. "Neki će, pak, procjenjivati političke rizike, one vezane za zaštitu okoliša, korištenje plina u budućnosti...", napominje.



JAVNA PONUDA DIONICA

Za donošenje takvih odluka, nastavlja Ezgeta, važna je dobra procjena i pokušaj kvalitetnog predviđanja svih mogućih aspekata poslovanja u sektoru tih djelatnosti. *“To je dinamičan proces koji se stalno mijenja i nitko ne zna sigurne i točne odgovore na ova pitanja. Možda će neki vlasnici odlučiti svoja trgovačka društva ojačati izlaskom na burzu i kroz javnu ponudu dionica prikupiti dodatni kapital i proširiti vlasničku strukturu. Možda će neki svoje udjele prodati drugim trgovačkim društvima iz ove ili neke druge branše. Možda će poslovne udjele početi kupovati neki investicijski ili mirovinski fondovi ako nađu interesa. Možda se neki privatni investitori odluče uložiti novac u ovaj sektor... Možda će se neki opskrbljivači plinom u djelatnosti opskrbe udružiti pa zajedno nabavljati plin, kao što to sada rade mali trgovci robom široke potrošnje stvorivši zajedničke platforme za nabavu roba. Puno je mogućnosti, a odluke će donositi vlasnici i uprave tih trgovačkih društava”*, objašnjava on, ne želeći baviti se špekulacijama tko je slijedeći na redu za preuzimanje.



◀ **Srećko Ezgeta, dipl. ing., EWE, IWE**
Elektrometal - distribucija plina d.o.o., Bjelovar

“ Ako će doći do određenih okrupnjavanja, onda će to biti isključivo tržišno motivirane promjene vlasništva ”

RENOMIRANE TVRTKE

Važno je naglasiti kako je Elektrometal - distribucija plina prema svim pokazateljima jedan od 10 najvećih operatora distribucijskih sustava u Hrvatskoj s izgrađenim i dobro održanim plinskim distribucijskim sustavom i s 50 godišnjom tradicijom u ovoj djelatnosti. *“Tvrtka je dobro organizirana i profitabilna, a od svog osnivanja poslovala je unutar Elektrometal Grupe. Prodana je GPZ-u u postupku koji je bio vezan uz stečaj dotadašnjeg vlasni-*



◀ **Juraj Bradač, dipl. ing.**
Zagorski metalac d.o.o., Zabok

“ Za otprilike dvije godine, kada se tržište potpuno otvori, doći će do primjetnih promjena u opskrbi i tada će, smatram, opstati nekolicina velikih opskrbljivača, dok će se mali baviti distribucijom “

ka Elektrometala koji je osim opskrbe obavljao i druge djelatnosti izvan sektora plina koje su ga i dovele u poslovne probleme, a u konačnosti i do stečaja. U stečajnom postupku vlasnički udjeli tvrtke Elektrometal - distribucija plina su prodani na transparentan način putem javne dražbe koja je održana na Trgovačkom sudu u Bjelovaru i u tom natjecanju između šest sudionika te javne dražbe vlasništvo 100% poslovnih udjela je preuzeo GPZ”, ističe on, dodajući kako činjenica da je u postupku nadmetanja na javnoj dražbi sudjelovao tako velik broj renomiranih firmi, kao i postignuta prodajna cijena, dovoljno govore o kvaliteti Elektrometal-distribucije plina. “To je ujedno i odgovor na pitanje što je s time dobio naš novi vlasnik GPZ. S druge strane, Elektrometal - distribucija plina je ulaskom u Zagrebački holding i vlasništvo GPZ-a dobila otvorena vrata svih financijskih institucija i pristup kapitalu koje u sastavu Elektrometal Grupe nije imala. A, uz suradnju koju je godinama ranije imala s GPZ-om, Elektrometal - distribucija plina je dobila još bolju tehničku, financijsku i, među ostalim, pravnu pomoć u svim aspektima poslovanja dvije potpuno kompatibilne tvrtke od kojih ona starija - GPZ ima više od 155 godina iskustva, a Elektrometal - distribucija plina pola stoljeća iskustva”, naglašava Ezgeta.



◀ **doc. dr. sc. Dalibor Pudić**
Hrvatska stručna udruga za plin, Zagreb

“ Nije isto nabaviti pet plinomjera godišnje za manje distributivno područje ili pet tisuća za ono veće “

NOVI TRŽIŠNI IGRAČI

Juraj Bradač, dipl. ing., voditelj tehničkog sektora u Zagorskom metalacu, koji je nedavno preuzeo slovenski Petrol, kaže kako će se tržište u djelatnosti distribucije plina sasvim sigurno i dalje okrupnjavati. “Mislim da će u tome sudjelovati postojeći tržišni igrači i da će se vrlo vjerojatno pojaviti neki novi”, ističe.

U djelatnosti opskrbe, pak, zasad ne bi trebalo biti većih promjena do 1. travnja 2020. godine kada se očekuje raspisivanje natječaja za javnu uslugu opskrbe. “Dakle, za otprilike dvije godine, kada se tržište potpuno otvori, doći će do primjetnih promjena u opskrbi i tada će, smatram, opstati nekolicina velikih opskrbljivača, dok će se mali baviti distribucijom”, objašnjava Bradač, dodajući kako će manji distributeri teško opstati na tržištu isključivo od distributivne naknade ako im prodaja plina ne dosegne određenu granicu isplativosti.

Zagorski metalac je zahvaljujući Petrolovoj akviziciji postao dio velike regionalne energetske grupe. “To nam je donijelo veću stabilnost, poslovanje po definiranim korporativnim principima. Ta standardizacija poslovanja, kada bude provedena, svakako je dobitak za nas. S druge strane, Petrol je ušao na hrvatsko tržište distribucije plina”, napominje on.

Važno je naglasiti kako je dobar dio od ukupno 34 distributera plina u Hrvatskoj još uvijek u vlasništvu lokalne ili regionalne samoprave. “To je vrlo važan detalj u akvizicijama. Naime, puno je lakše provesti taj postupak ako se radi o privatnom vlasništvu”, kaže.

ŠKAKLJIVO PITANJE

Predsjednik Hrvatske stručne udruge za plin doc. dr. sc. Dalibor Pudić, dipl. ing., ujedno i član Upravnog vijeća Hrvatske energetske regulatorne agencije kaže kako tempo daljnjeg okrupnjavanja u dobroj mjeri ovisi upravo o tome hoće li jedinice lokalne samouprave odlučiti prodati svoju distribuciju ili ne. “Nekada je to bilo šakaljivo pitanje i desetak godina se ništa nije događalo. Tako da se čekalo tko će biti taj prvi koji će se prodati”, napominje.

Mali distributeri imaju prevelike fiksne troškove u poslovanju i okrupnjavanje koje se temelji na tržišnim osnovama trebalo bi donijeti veću konkurentnost. “Nije isto nabaviti pet plinomjera godišnje za manje distributivno područje ili pet tisuća za ono veće”, ističe on.

Veće tvrtke, nastavlja doc. Pudić, mogu umanjiti određene troškove poslovanja pri-

likom okrupnjavanja. *“Naime, više neće biti potrebna dva direktora ni dvije računovodstvene službe. Tako fiksni troškovi za određeno distributivno područje postaju manji”*, napominje.

Dakle, odluka o tome hoće li netko kupiti određenog distributera, osim povoljne vlasničke strukture i veličine poslovnog subjekta, ovisi i o tome u kakvom je tehničkom stanju mreža i jesu li potrebna značajna ulaganja u nju. Odgovor na pitanje je li neka tvrtka potencijalno dobra meta preuzimanja također može ovisiti i o trendu koji naoko nema poveznicu s tom djelatnošću. A, to je trend iseljavanja iz Hrvatske zbog čega određeno područje može od distributera zahtijevati velike upravljačke troškove. *“Međutim, velikima je cilj zaokružiti određeno područje i ulaganje ne promatraju jedino kroz prizmu je li neki manji dio neprofitabilan”*, naglašava on, dodajući kako je Hrvatska premalo tržište za puno malih distributera.

DOSTUPNOST PRIRODNOG PLINA

Dean Gnjiđić, dipl. ing., predsjednik Uprave Koprivnica plina, kaže kako je u djelatnosti distribucije realno očekivati najviše pet glavnih igrača na konsolidiranom tržištu, uključujući RWE kao predvodnika tog okrupnjavanja. *“Konsolidacija je neizbježna, jer ‘mali’ opskrbljivači u uvjetima potpuno otvorenog tržišta neće moći samostalno konkurirati i nemaju operativne i logističke preduvjete za vlastitu nabavu plina, upravljanje portfeljem, ugovaranje transporta, ugovaranje skladišta itd. Osim toga, ‘mali’ opskrbljivači neće moći ispuniti obveze učinkovitosti koje propisuje novi Zakon o energetske učinkovitosti, budući da za to nemaju resurse ili znanja. To će zasigurno pridonijeti bržoj konsolidaciji tržišta osiguravajući potrebna ulaganja u daljnju plinifikaciju Hrvatske, što će omogućiti da prirodni plin kao najisplativiji izvor energije postane dostupan u većem dijelu zemlje”*, objašnjava.

RWE kao dio međunarodne grupe Innogy koja godišnje opskrbljuje 6,6 milijuna kupaca u 10 europskih zemalja s 225 TW h plina, financijski je snažan partner koji već ulaže u daljnju plinifikaciju hrvatskih gradova i općina.

Treba istaknuti kako je i prije prodaje Koprivnica plin po ‘know-howu’ i kvaliteti mreže bio među najboljim distributerima plina u Hrvatskoj. *“Nakon preuzimanja, to smo još dodatno unaprijedili, posebice u području mjerne tehnike, ali i postavljanjem produktivnije organizacije poslovanja. Naši zaposlenici kontinuirano*



◀ **Dean Gnjiđić, dipl. ing.**
Koprivnica plin d.o.o., Koprivnica

“Kvalitetnim okrupnjavanjem moguće je optimizirati sustav, unaprijediti njegovu sigurnost i podići razinu usluga prema krajnjim potrošačima”

suraduju s kolegama iz naše innogy grupe, poglavito onima iz Češke, gdje innogy upravlja plinskom mrežom od 65.000 km. Usporedbe radi, to je gotovo tri i pol puta veća mreža od naše u Hrvatskoj. Tako crpeći znanja i sinergiju iz grupacije na najbolji mogući način implementiramo znanja i rješenja koja su primjenjiva u našem poslovanju”, napominje.

INTERES TRŽIŠTA

Svi navedeni parametri, dakle broj kupaca, stanje infrastrukture, vlasništvo i financije utječu na atraktivnost pojedinog poduzeća. Međutim, iznad same atraktivnosti treba postaviti interese tržišta, odnosno krajnjih kupaca na distributivnom sustavu. *“Kvalitetnim okrupnjavanjem moguće je optimizirati sustav, unaprijediti njegovu sigurnost i podići razinu usluga prema krajnjim potrošačima. Sve to bi u konačnici trebalo rezultirati nižom cijenom distribucije. RWE je spreman investirati u razvoj nove i u poboljšanja postojeće plinske mreže na mjestima gdje se pojavi kao vlasnik, sve uz tehnički napredne značajke koje već uvodimo u našim postojećim plinskim tvrtkama”*, kaže.

Isto tako, on smatra kako će nakon raspisivanja natječaja za javnu uslugu opskrbe oni mali vjerojatno moći opstati isključivo od distributivne naknade. *“Na razmjerno malom distribucijskom području imat će veću distribucijsku tarifu koju plaćaju krajnji kupci. To je u suprotnosti s ključnim ciljem okrupnjavanja tržišta, a taj je da kupci ostvare konkretne benefite - plaćanje niže tarife i veću sigurnost sustava distribucije”*, zaključuje. ■

