



MIROSLAV KULLA, PRVI ČOVJEK NJEN Samo 10 posto ljudi zbog cijene stalno mijenja operatera

● **Realna predviđanja** Cijene struje treba promatrati u razdoblju od četiri godine, a točnost marketinških obećanja o jeftinoj struji provjeriti za šest mjeseci do godinu dana

RAZGOVARALA
DRAGANA
RADUSINOVIĆ



Zarušenje monopola potrebno je najmanje tri do pet godina, a da bi se odnosi igrača na tržištu nakon njegove liberalizacije ustabilili, potrebno je i deset godina. Stoga energetske kompanije, kad ulaze na neko tržište, planiraju na njemu dugo ostati ako žele uspjeti. Miroslav Kulla, član Uprave RWE Energije, novog ponuđača struje u Hrvatskoj, i direktor RWE Gas Slovensko iz Slovačke, u razgovoru za Jutarnji govori o iskustvu sa slovačkom tržišta, koje je liberalizirano već nekoliko godina, te o tome što se može očekivati ovdje i zašto bi struja iduće godine trebala biti jeftinija.

Jednostavna promjena

● **Koliko je vremena, prema iskustvu Slovačke, potrebno da se odnosi među igračima na tržištu struje ustabile nakon liberalizacije?**

- To se ne može dogoditi u mjesec dana, niti tijekom jedne godine. Potrebno je najmanje tri do pet godina. Svaako je tržište različito i koliko će se brzo posložiti odnosi igrača, ovisi i o tome na koji način i u kojoj mjeri država podržava liberalizaciju, koliko su potrošači svjesni novih mogućnosti i koliko im je jednostavno promijeniti opskrbljivača. Da bi nakon liberali-

zacije tržište potpuno funkcioniralo, potrebno je pet do deset godina. U Hrvatskoj to možda može ići brže jer potrošači mogu učiti o liberalizaciji od zemalja u okruženju.

● **Koliko često potrošači na liberaliziranom tržištu mijenjaju opskrbljivača struje?**

- U Slovačkoj je već u početku situacija bila drukčija jer su i prije liberalizacije postojale tri kompanije koje su na tržištu nudile struju. Monopol je bio u plinu i tu su se promjene događale puno brže. Generalno gledano, većina potrošača promijenili opskrbljivača struje samo jednom. U Slovačkoj imamo petogodišnje iskustvo, a pet godina nije razdoblje dovoljno za ozbiljnu analizu. No, možemo reći da oko 10 posto potrošača često mijenja opskrbljivača struje. Ta skupina potrošača vodi se isključivo cijenom i ne zanima ih što, primjerice, nemaju koga nazvati ako im se dogodi kakav problem. Za najnižu cijenu, preuzimaju taj rizik.

● **Je li se u Slovačkoj ikada dogodilo da su potrošači ostali bez struje zbog lošeg opskrbljivača?**

- To se ne može dogoditi. Dok

god kupac plaća račune, netko će ga opskrbljivati strujom jer je tako sustav postavljen. U Slovačkoj smo imali tri slučaja bankrota opskrbljivača strujom, a korisnike su preuzeli drugi. Kompanije koje nisu financijski stabilne i nude nerealne popuste nisu pouzdane.

Spajanje cijena

● **Kako RWE formira cijenu struje, za koju ste najavili da će biti 5 do 15 posto jeftinija?**

- Naša je odgovornost samo cijena struje, a ostatak računa ovisi o cijeni prijenosa i distribucije te ostalim naknadama koje se plaćaju u području energetike, primjerice onima koje se državi plaćaju za ulaganja u obnovljive izvore energije i o tome odlučuju vlade. Strujom možete samo trgovati ili je možete proizvoditi i cijena ovisi o ulaznim troškovima. Struju je danas skuplje uvesti u Hrvatsku nego u Njemačku jer Hrvatska ima nestašicu, odnosno potražnja je veća od ponude pa je i uvoz skuplji. S druge strane, Hrvatska je dobro povezana s europskom mrežom, pa i to može utjecati na cijenu, da bude niža. U budućnosti se može očekivati da će razlika u

cijeni između dominantnog igrača i onih koji žele osvojiti tržišni udio biti do 10 posto.

● **Ali vaša konkurencija u Hrvatskoj, koja isključivo uvozi struju, nudi je jeftinije nego vi?**

- Sva marketinška obećanja treba revidirati u razdoblju od šest mjeseci do godinu dana, a ponudu cijene struje promatrati kroz četverogodišnje razdoblje.

● **Koliko se onda cijena RWE-ove struje razlikuje od zemlje do zemlje?**

- Svagdje su tarife drukčije jer ovisi o razini konkurencije te o ponudi i potražnji, ali u budućnosti možemo očekivati spajanje nekih zemalja u zone, pa će tako, uvjeren sam, cijena struje u Slovačkoj i Njemačkoj uskoro biti ujednačena. Razlika u cijeni naše struje na različitim tržištima nikada nije veća od 10 posto.

Najjeftinija proizvodnja

● **HEP bi, prema ovome što kažete o hidroelektranama, trebao moći ponuditi najjeftiniju cijenu struje u Hrvatskoj...**

- Teoretski, možda, ali cijena koju netko može ponuditi ovisi o troškovnoj strukturi kompanije. Ne bih htio komentirati HEP-ove mogućnosti, oni su nam konkurencija.

● **Je li cijena struje u Slovačkoj u posljednjih pet godina rasla ili padala?**

- I rasla je i padala, ali promjene su bile male u oba slučaja. Očekujemo da će zbog pada cijene struje u Europi, zahva-



Struja iz uvoza Hrvatskoj je skuplja nego Nijemcima, jer je ne proizvodi dovoljno za svoje potrebe, ali može biti jeftinija zbog dobre povezanosti distribucije s europskom mrežom

Sto utječe na formiranje cijene struje iz uvoza



ČKOŠ RWE-a U SLOVAČKOJ



Kulla kaže da su cijene struje u Slovačkoj i padale i rastle u ovih 5 godina

Sve dok HEP-u cijenu mora odobriti regulator, tržište nije potpuno liberalizirano. Regulatori inače samo prate ostvaruje li netko ekstra profite

O pravoj liberalizaciji tržišta i različitoj ulozi regulatora

ljujući proizvodnji većoj od potreba u posljednjih mjesec dana, i cijena struje za krajnje potrošače iduće godine biti niža.

● **Mogu li trgovci upravo zbog toga sada ponuditi jeftiniju cijenu?**

- Da, to je jedan od razloga. Proizvođači struje ne mogu tako brzo reagirati jer imaju dugoročniju perspektivu, ali i dugoročnije stabilnu cijenu. U Hrvatskoj, kao i u Slovačkoj, liberalizacija tržišta nije potpuna. Dok god jedan igrač na tržištu - kod vas HEP - ima cijenu koju mu mora odobriti regulator, tržište nije potpuno liberalizirano. U većini zemalja regulatori nikome ne odobravaju niti određuju cijenu, nego samo prate tržište kako bi utvrdili ostvaruje li netko u situaciji kakvu sada imamo s viškom struje u Europi ekstra profite na njezinoj prodaji.

Nijemci platili sami

● **Što se smatra ekstra profitom na struji?**

- Normalan profit je do 10 posto prihoda. Sve iznad toga mogući je višak profita, a 30 posto profita, primjerice, nešto je na što regulatori moraju reagirati i intervenirati.

● **Kako će se odluka njemačke vlade o zatvaranju nuklearnih elektrana odraziti na RWE-ovu cijenu struje?**

- To se već odrazilo na cijenu struje i ne prelijeva se na tržišta izvan Njemačke. Taj su trošak zapravo podnijeli njemački potrošači jer je odlučeno da će se proizvodnja iz nuklearnih elektrana zamijeniti većinom obnovljivim izvorima energije, što se tamo potiče kroz državna ulaganja, pa možemo reći da Njemačka sama plaća cijenu zatvaranja svojih nuklearki. ●

Hidroelektrane koje imate proizvode najjeftiniju struju

● **Nisu li nuklearke ipak proizvođači najjeftinije struje?**

- Trenutačno jesu jer je uran jeftin, ali samo ako ih već imate. Ako morate sagraditi novu, onda to nije tako jeftina proizvodnja jer investiciju treba isplatiti. Isto je s hidroelektranama koje imate u Hrvatskoj. One proizvode najjeftiniju struju jer su sagrađene prije 40 godina, a voda teče. Raspravljamo li o tome u što danas ulagati, možemo reći da su obnovljivi izvori

energije isplativi, jer ako sada potrošimo više na proizvodnu infrastrukturu za obnovljive izvore energije, za 50 godina bit ćemo energetski neovisni i tako proizvedena struja bit će jeftina jer sunce sja i vjetar puše. S druge strane, ne znamo kolika će tada biti cijena urana i hoće li ugljena biti dovoljno. Trenutačno je ugljen jako jeftin i vrlo je isplativo proizvoditi struju iz njega, a plin je skup i na njega radi samo nekoliko elektrana u Europi jer to nije isplativo. ●