



**ZORAN MILIŠA**, predsjednik uprave RWE Energije, govori o stanju na tržištu energenata u Hrvatskoj i razvojnim planovima

# Osnovali smo i RWE Plin, a radimo samo s tvrtkama

**OŠTRA UTAKMICA** Još uvijek nisu postavljena jasna pravila za sve konkurente na tržištu

**Marko Biočina**  
marko.biocina@poslovni.hr

Godinu i pol dana od početka prave tržišne utakmice, RWE Energija zadovoljna je svojim poslovanjem jer je u tom razdoblju tvrtku odabralo 95.000 korisnika iz kategorije kućanstva te gotovo 4000 iz kategorije poduzetništva. – Na taj je način RWE Energija osigurala uštedu od čak 30 milijuna kuna na računima za električnu energiju za ukupno 95.000 domova i 4000 poduzeća u zemlji. Uz ove rezultate, mi držimo ukupno pet posto udjela na hrvatskom tržištu – kaže Zoran Miliša, predsjednik uprave RWE Energije.

**Koje su, po vašem mišljenju, ključne prepreke daljnjem razvoju poslovanja RWE-a u Hrvatskoj?**

Mi se zalažemo za ravnopravnu tržišnu utakmicu u kojoj su postavljena jasna pravila igre za sve sudionike, što bi imalo pozitivan

utjecaj na sve sudionike te konačno i na potrošače. Već smo upozoravali na nekoliko problema s kojima se susrećemo u poslovanju. Postoji ozbiljan problem s neadekvatnom dostupnošću podataka potrebnih za formiranje cijene kupcima, čime se opskrbljivač iz HEP grupacije stavlja u povoljniji položaj. Također imamo obvezu otkupa električne energije proizvedene iz obnovljivih izvora po cijeni puno većoj od tržišne, što je dodatni uteg. Bez obzira na sve navedeno, zadovoljstvo naših kupaca i dalje će nam ostati u fokusu. Imamo planove daljnjeg razvoja portfelja proizvoda u cilju osiguravanja što kvalitetnije usluge kako bi i kupci u Hrvatskoj postali dio obitelji od 18 milijuna zadovoljnih kupaca diljem Europe koje RWE svakodnevno



**Postoji problem zbog neadekvatne dostupnosti podataka potrebnih za formiranje cijene kupcima**



**Zoran Miliša**  
ANTO  
MAGZAN/  
PIXSELL

opskrbljuje energentima. Nedavno ste predstavili učinke dosadašnjeg procesa liberalizacije tržišta električne energije u RH. Koji bi trebali biti sljedeći koraci da bi se taj proces uspješno nastavio? Trebalo bi svakako nastaviti započete procese u procesu liberalizacije jer, kao što vidimo, koristi od njih imaju svi. Jedan od ključnih izazova u idućem razdoblju bit će rješavanje problema vertikalne integracije HEP-a. Razdvajanje HEP-a na zasebne tržišne subjekte mora se provesti ne samo formalno već i de facto. Danas drugim opskrbljivačima na tržištu nije dostupna energija iz domaćih proizvodnih kapaciteta iako su možda spremni platiti višu cijenu. Hrvatska je posebna po tome što se gotovo 50 posto energije proizvodi u hidroelektrana po vrlo niskim cijenama, što generira znatne profite u vrijeme dobre hidrologije. Hrvatske hidroelektrane koje se često nazivaju “nacionalnim blagom” moraju biti generatori profita koji će se dalje reinvestirati u nove pogone i energetska

neovisnost u budućnosti. Na domaćem tržištu često se čuju optužbe o neloyalnoj konkurenciji. Kako to komentirate?

Tržišna utakmica maksimalno je zaoštrena, a još uvijek nisu postavljena jasna pravila za sve konkurente na tržištu. Kao što sam već spomenuo, nisu svi opskrbljivači u jednakom položaju.

RWE Energija je stoga bila inicijator osnivanja udruženja opskrbljivača električne energije kako bi se podnosili zajednički prijedlozi mjerodavnim institucijama, a koji se ponajprije odnose na donošenje određenih podzakonskih akata koji bi potpuno uredili tržišna pravila.

**RWE već dugo najavljuje ulazak u segment opskrbe prirodnim plinom. Kakvi su vam planovi što se tiče tih i nekih drugih novih usluga?**

Osnovali smo tvrtku RWE Plin, međutim, zbog restriktivne regulative zasad namjeravamo ući samo u segment poslovnih korisnika, dok kućanstvima u ovom trenutku ne možemo ponuditi svoju uslugu.