

Što je donijela liberalizacija tržišta?

VELIKI POVLAŠTENI KUPCI OSTAJU VJERNI HEP OPSKRBI



mr. sc. Tina JAKAŠA, dipl. ing.
HEP Opskrba d.o.o., Zagreb
direktorica

Rođena je 16. srpnja 1974. godine u Splitu, gdje je završila osnovnu i Matematičko-informatičku srednju školu. Diplomirala je na Fakultetu elektrotehnike i računarstva 1998, a magistrirala na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu 2007. godine, na smjeru Organizacija i management. U HEP-u radi od 1999. godine, najprije u DP Elektra Zagreb kao inženjerka u Službi za prodaju i odnose s potrošačima, a 2006. je postala rukovoditeljica Odjela Službe za prodaju električne energije HEP Distribucije. Potom je u razdoblju 2006. - 2009. godine bila rukovoditeljica Odjela za istraživanje tržišta nabave i prodaje HEP Opskrbe, a od 2009. do imenovanja direktoricom HEP Opskrbe radila je kao koordinatorica u Sektoru za strategiju, planiranje investicija i korporativni razvoj HEP-a.

"I dalje smo prvi izbor najvećih industrijskih kupaca, poput Messera, INA-e, Podravke. Imamo najbolju ponudu tarifnih modela u skladu sa specifičnim potrebama kupca. Cijene HEP Opskrbe ne ovise o kretanju tečaja, a u ugovorima nemamo troškova za energiju uravnoteženja. Jamčimo sigurnost cijena bankovnim garancijama i nije nam problem ispuniti ono što smo potpisali", ističe mr. sc. Tina JAKAŠA, dipl. ing., direktorica HEP Opskrbe. Uz to, u razgovoru je pojasnila i nove Opće uvjete opskrbe koji dodatno štite kupce, spomenula je i nove proizvode poput 'Zelene Energije', ali i konkurenciju na tržištu električne energije.

Tržište električne energije posve je liberalizirano od 2008. godine, a HEP Opskrba sada drži oko 96% tržišta. Čini se da vas konkurencija još nije ozbiljnije načela. Zašto je to tako?

Kao što ste i sami rekli, na otvorenom tržištu električne energije, na kojem kupci mogu slobodno birati svog opskrbljivača, posluje zadnjih pet godina. Za to vrijeme tek je 4% kupaca iz sektora poduzetništva prešlo kod konkurencije, a poneki su se ubrzo

predomislili i vratili. Jednostavno rečeno, usprkos milijunima kuna koje su alternativni opskrbljivači uložili u marketing i nizu dezinformacija kojima se javnost proteklih mjeseci obmanjuje, više od 35 000 kupaca u sektoru poduzetništva je prepoznalo našu ponudu kao najbolju i nas kao ozbiljnog i sigurnog partnera koji, uz to, nudi konkurentne cijene.

I dalje smo prvi izbor najvećih industrijskih kupaca, poput Messera, Vetropacka, Drvenjače, INA-e, CEMEX-a, Podravke, koji su ujedno i kupci s najvećom potrošnjom, a time i najosjetljiviji po pitanju sigurnosti opskrbe i cijene, što podrazumijeva i transparentnost načina na koji se izračunava finalna cijena električne energije koju klijent plaća. Želimo biti fer, posebno prema industriji. HEP godinama svojim načinom ponašanja i kreiranja svojih ponuda prema industriji pokreće hrvatsko gospodarstvo i pomaže im da budu konkurentni.

Vaša konkurencija navodi da je preuzela neke zvučne kupce, a poznato je i da je HEP masovno izgubio javnu rasvjetu diljem zemlje. Koliko industrijskih kupaca imate?

Imamo oko 900 kupaca s potrošnjom većom od 1 GW h, a oni čine oko 80% naših prihoda. Dakako, imamo i velik broj malih i srednjih poduzetnika koji su nam jednako važni. U zadnje smo vrijeme suočeni s obmanjivanjem potrošača, imamo slučajeve da je naša konkurencija preuzela svega desetak od nekoliko stotina obračunskih mjesta nekog našeg zvučnog kupca i odmah ga stavila na svoju referentnu listu.

Kad je riječ o javnim nadmetanjima, čini mi se da je možda zbog jednog medijski eksponiranog slučaja stvorena percepcija da ne stojimo dobro na javnim natječajima, a to nije točno. Lani smo sudjelovali na 500 javnih natječaja i odabrani smo kao najpovoljniji opskrbljivač u 2/3 slučajeva, zbog čega smo i proglašeni jednom od 'top 5' tvrtki s najvećim brojem potpisanih ugovora i okvirnih sporazuma u javnoj nabavi. To su izuzetni rezultati.

Po čemu se ugovorni uvjeti za vaše kupce razlikuju od uvjeta koje postavlja konkurencija?

Naši uvjeti su u svakom pogledu bolji od onih koje nudi konkurencija. Za sve naše kupce uvjeti opskrbe su napisani jasno i transparentno pa se ne moraju bojati neugodnih iznenađenja u vidu skrivenih troškova. Cijena nije jedini kriterij kada se uspoređuje ponuda, već je tu niz uvjeta: je li cijena fiksna, mijenja li se po nekoj formuli koja ovisi o tržištu ili po nekim fiksnim parametrima kao što je, primjerice, indeks potrošačkih cijena. To je iznimno važno za velike proizvodne tvrtke i izvoznike kojima cijena električne energije znatno utječe na cijenu finalnog proizvoda.

Cijene HEP Opskrbe ne ovise o kretanju tečaja valute, a u ugovorima nemamo dodatnih troškova za

Imamo oko 900 kupaca s potrošnjom većom od 1 GW h, a oni čine oko 80% naših prihoda. Dakako, imamo i velik broj malih i srednjih poduzetnika koji su nam jednako važni. U zadnje smo vrijeme suočeni s obmanjivanjem potrošača, imamo slučajeve da je naša konkurencija preuzela svega desetak od nekoliko stotina obračunskih mjesta nekog našeg zvučnog kupca i odmah ga stavila na svoju referentnu listu.

energiju uravnoteženja. Jamčimo sigurnost cijena bankovnim garancijama za ispunjenje ponude, dakle nije nam problem ispuniti ono što smo potpisali. Usudila bih se reći da imamo najbolju ponudu tarifnih modela u skladu sa specifičnim potrebama kupca, uz mogućnost planiranja troškova poslovanja te najpovoljnije rokove i uvjete plaćanja.

Također, prvi smo na ovom tržištu društveno odgovornim i ekološki osviještenim kupcima ponudili da koriste energiju dobivenu isključivo iz obnovljivih izvora. To je naš novi proizvod pod imenom 'Zelena Energija', a podrijetlo i jednokratno korištenje te energije garantira njemačka certifikacijska kuća TÜV Süd.

Mi smo energetska kompanija koja ne nudi samo električnu energiju iz vlastite proizvodnje već i plin, toplinsku energiju i obnovljive izvore energije. Kupcima nudimo i dodatnu uslugu uvođenja mjera energetske učinkovitosti u suradnji s tvrtkom HEP ESCO, čime se kupcima otvara prostor za bolje upravljanje troškovima, a time i dodatne uštede. Mnogi su to prepoznali i daju nam povjerenje na dvije godine.

Donijeli ste nove Opće uvjete opskrbe električnom energijom, usklađene s novim Zakonom o električnoj energiji. Koje su novosti?

Novi Opći uvjeti opskrbe električnom energijom, koji se odnose na kategoriju poduzetništva, doneseni su prije svega, zbog usklađivanja s nedavno donesenim Zakonom o tržištu električne energije. Jedna od iznimno važnih novosti u Općim uvjetima jest povećanje mjera zaštite krajnjih kupaca koje su vidljive iz novih klauzula o kvaliteti usluge opskrbe i kao i po načinu rješavanja eventualnih sporova. Primjerice, ako kasnimo s pružanjem neke usluge, platit ćemo kaznene penale. U uvjetima je također jasno definirana promjena cijena, a rokovi otkaza ugovora usklađeni su sa Zakonom. Znači da će kupac najmanje 15 dana prije primjene novih cijena ili uvjeta opskrbe dobiti informaciju pisanom obavijesti, čime mu se ostavlja dovoljno vremena za reakciju. Penali za prijevremeni raskid ugovora o opskrbi kod naše konkurencije iznose i tri prosječna računa. Za velike kupce, pak, tražimo naknadu štete

u visini odobrenja koje smo ugovorili, a to je mjesec ili dva. Opskrbljivač s prevladavajućim položajem na tržištu ima i svoju prednost, a to je da mora biti transparentan i pošten.

S obzirom na sve 'šumove u kanalu', kada je riječ o promjeni opskrbljivača, možete li ocijeniti kako se kupci snalaze na tržištu?

Veliki kupci su angažirani, imaju energetičare i razvijene mjerne sustave, prate svoje dijagrame opterećenja, znaju kakve su cijene na burzi i spremni su za sofisticiranije proizvode. Već iduće godine jedan manji broj kupaca bit će spreman posve preuzeti tržišni rizik u nabavi električne energije. Moguće je ugovoriti fiksnu cijenu, bez rizika, ili varijabilnu cijenu koja će dati veću korist, ali i veći rizik. Oni će biti spremni kupovati energiju u tranšama ili na spot tržištu i za njih pripremamo posebnu vrstu proizvoda. Manjim kupcima je lakše kad imaju opskrbljivača koji za njih odrađuje posao, a to što se zahvaljujući marketingu sada događa na tržištu dosta ih

zbunjuje, raspituju se, traže izračune. Neki ispituju dalje, a neki koji su iskusili promjenu i nisu zadovoljni vraćaju se HEP-u. Imamo svakakvih situacija.

Kao tvrtka s prevladavajućim položajem na tržištu imate određena regulatorna ograničenja u odnosu na konkurenciju koja može nastupati fleksibilnije. S obzirom na ta ograničenja i dosadašnja iskustva s liberalizacijom tržišta u europskim zemljama, je li tako velika tržišna premoć dugoročno održiva?

Europska iskustva pokazuju da alternativni opskrbljivači nisu osvajali više od par posto tržišta godišnje, stoga ne bih računala na ostvarenje bombastičnih najava konkurencije. HEP je snažna kompanija s značajnim proizvodnim i ljudskim kapacitetima i nećemo tako lako prepustiti tržište. Naših 11 150 zaposlenika i HEP proizvodnja garancija su sigurne opskrbe i neusporedive kvalitete usluge na teritoriju čitave Hrvatske u odnosu na nekolicinu zaposlenih kod konkurencije koji sjede po zagrebačkim uredima.

Kada govorimo o regulatornim ograničenjima, istina je da ona postoje. Teret nam predstavlja specifični zakonski status HEP-a koji je dominantni opskrbljivač, a što nas obvezuje da kupcima iste kategorije nudimo iste uvjete, dok konkurencija ima mogućnost slobodnog formiranja cijene, što im daje značajnu prednost. Alternativni opskrbljivač može

Jedna od iznimno važnih novosti u Općim uvjetima jest povećanje mjera zaštite krajnjih kupaca koje su vidljive iz novih klauzula o kvaliteti usluge opskrbe i kao i po načinu rješavanja eventualnih sporova. Primjerice, ako kasnimo s pružanjem neke usluge, platit ćemo kaznene penale.



jednostavno donijeti odluku da će ostvarivati gubitak na određenom kupcu jer se njegova akvizicija uklapa u marketinšku strategiju. HEP, s druge strane, ne može ponuditi posebne uvjete određenom kupcu samo zato jer ima poznato ime, a za proizvodni pogon u Delnicama odrediti drugačiju cijenu, jer to područje druge opskrbljivače ne zanima. Mi ćemo se, kao i dosad, ponašati odgovorno i sigurno ćemo naći načina da odgovorimo konkurenciji.

Pratite kretanje cijena na veleprodajnom tržištu električne energije. Kakva je trenutna situacija na europskom energetsom tržištu?

Prema trenutnim prognozama, u sljedeće tri godine se ne očekuju značajniji poremećaji na tržištu, a time ni promjene cijena na veleprodajnom tržištu električne energije. U 2014. godini cijena električne energije eventualno bi mogla minimalno rasti, kao posljedica povećanja proizvodnje iz obnovljivih izvora, zatvaranja plinskih elektrana u Europi zbog rasta cijene plina i stavljanja starih elektrana van pogona. Naime, obnovljivi izvori energije u određenim satima istiskuju konvencionalne izvore i tu dolazi do manjih oscilacija u cijeni. Nastavak recesije u Europskoj uniji će se odraziti i na smanjenje potrošnje pa očekujemo nastavak trenda fokusiranja kupaca na energetske učinkovitost i ostvarenje ušteda.

Gdje je tu HEP, kao jedan od najvećih uvoznika električne energije?

U proizvodnom dijelu optimiramo svoj portfelj. Znamo koliko košta proizvodnja iz svake naše elektrane i koliko košta energija na burzi. Kada ne bi bili konkurentni u proizvodnom dijelu, HEP Opskrba ne bi mogla biti konkurentna u svom dijelu posla, a svakodnevno na natječajima dokazujemo svoju konkurentnost. Već smo sklopili ugovore za više od 2 TW h, a neki naši klijenti su ugovorili opskrbu na dvije godine. Naša strategija je da na hrvatskom tržištu i dalje budemo vodeći opskrbljivač i, uz to, planiramo snažniji iskorak u regiji.

Europska unija forsira ekološki prihvatljive oblike prijevoza, među kojima se ističu i električni automobili. HEP Opskrba ima projekt eMobilnost. Možete li reći nešto više o ambicijama tog projekta?

Projekt eMobilnost je razvojni projekt čiju osnovu čini ideja da se električna energija iz obnovljivih izvora koristi kao pogonsko gorivo za električna vozila. Naime, HEP Grupa želi biti u korak s energetsom strategijom EU-a, posebno u segmentu smanjenja godišnje emisije ugljičnog dioksida te zauzeti vodeće mjesto u regiji na području elektromobilnosti u izgradnji infrastrukture za punjenje električnih vozila temeljene na konceptu naprednih elektroenergetskih mreža. Ovakva infrastruktura će omogućiti elektromobilnost svim krajnjim kupcima,



U 2014. godini cijena električne energije eventualno bi mogla minimalno rasti, kao posljedica povećanja proizvodnje iz obnovljivih izvora, zatvaranja plinskih elektrana u Europi zbog rasta cijene plina i stavljanja starih elektrana van pogona.

korisnicima električnih vozila, ali i integraciju većeg broja distribuiranih izvora električne energije. To znači da će kupac svoje vozilo moći puniti u satima nižeg opterećenja elektroenergetskog sustava, dok će u vrijeme višeg opterećenja i veće cijene energije, moći vratiti dio uskladištene energije u mrežu i tako ostvariti dobit. Želimo izgraditi javni sustav punionica jer bez infrastrukture neće biti masovnije upotrebe električnih vozila.

Do sada su sagrađene dvije punionice, u Labinu i Vukovaru, a u planu je izgradnja punionice u sklopu naše nove upravne zgrade u Zagrebu. Sve dodatne informacije vezano za projekt mogu se pronaći na web-stranici elen.hep.hr gdje imamo i zgođan kalkulator s kojim se može izračunati uštede. Primjerice, vožnja električnim vozilom od Zagreba do Varaždina (jedan smjer je 88 km) košta 7,4 kune, a s vozilom na benzin 76 kuna. Želimo spojati proizvode kao što je ZelEn, gdje ćemo garantirati da je to električno vozilo 'CO₂-free', tada se dobiva dimenzija održivosti, a to je dobra priča. ■

Izvornik:

www.energetika-net.com

Razgovarala:
Nina DOMAZET, dipl. nov.

Fotografije:
Igor KRALJ / Pixsell

Naša strategija je da na hrvatskom tržištu i dalje budemo vodeći opskrbljivač i, uz to, planiramo snažniji iskorak u regiji.