

Stolicy grozi francuski monopol

DALKIA JEST BLISKO zakupu Stołecznego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej. Koncern szykuje też superofertę na warszawskie elektrociepłownie należące do Vattenfalla. Ceny ciepła mogą pójść w górę – przestrzegają eksperci

Maciej Szczepaniuk
maciej.szczepaniuk@infor.pl

W tym tygodniu może dojść do sprzedaży SPEC-u, jednego z największych dostawców ciepła w Polsce. Kupującym będzie Dalkia. Koncern kontrolowany przez gigantów z Paryża, Veolię i EdF, wyłoży za samorządową spółkę ponad 1,3 mld zł. Dopóki umowa nie zostanie podpisana, nadal teoretyczne szanse na przejęcie SPEC-u mają jeszcze Jan Kulczyk i czeski fundusz Penta Investment, których miasto uwzględniło na krótkiej liście inwestorów.

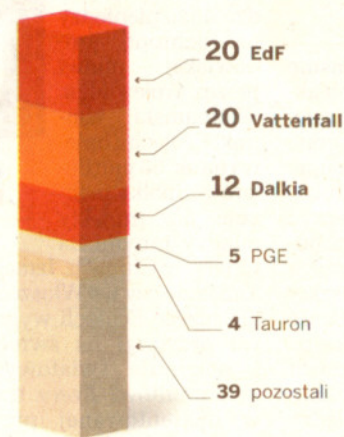
Dwie transakcje

Na SPEC-u nie kończy się lista wielkich zakupów Dalkii w stolicy. Z naszych informacji wynika, że blisko finalizacji jest inna wielka transakcja, w której kluczową rolę chcą odegrać Francuzi. Chodzi o Elektrociepłownię Warszawską, należące do szwedzkiego Vattenfalla, który podjął decyzję o wycofaniu się z Polski. Potencjalni inwestorzy zakończyli już badanie ksiąg w spółce Vattenfall Heat i w najbliższych dniach zostaną zaproszeni przez szwedzkiego właściciela do składania ofert. Vattenfall liczy, że uzyska ze sprzedaży co najmniej 2,5 mld zł.

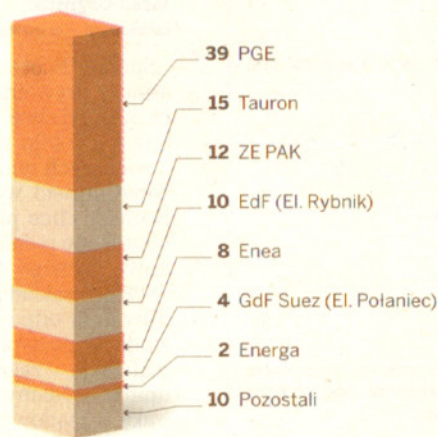
Zakłady, które sprzedają ciepło SPEC-owi, to łakomy kasek. Tylko w 2010 r. właściciel otrzymał od nich prawie miliard złotych dywidendy. To niejedyny powód.

Polski rynek ciepłowniczy zdominowany przez trzy firmy

Najwięksi producenci i dostawcy ciepła (proc.)



Rynek produkcji energii (udział proc.)



Źródło: Towarowa Giełda Energii, Urząd Regulacji Energetyki, spółki, szacunki „DGP”

Inwestor, który kupiłby zarówno Elektrociepłownię Warszawską, jak i SPEC, mógłby łatwiej wpływać na ceny ciepła w Warszawie. Uzyskałby również sporo oszczędności dzięki synergii, tnąc m.in. wydatki na administrację, księgowość i finanse, zarządzanie nieruchomościami i racjonalizację zakupów.

Anna Gnoińska, dyrektor ds. komunikacji w Dalkii, nie chciała komentować żadnej z toczących się transakcji.

Groźna koncentracja

Filip Elżanowski, specjalista w zakresie prawa energetycznego oraz prawa ochrony konkurencji, zwraca uwagę na negatywne konsekwencje koncentracji na rynku ciepła. SPEC zaspoka-

ja ok. 80 proc. potrzeb Warszawą na ciepło, które kupuje od Vattenfalla.

– Gdyby doszło do zakupu sieci dystrybucyjnej oraz źródeł produkcji ciepła przez jednego inwestora, mielibyśmy do czynienia z monokulturą. To nigdy nie jest korzystne dla rynku, ponieważ może prowadzić do prób sterowania cenami – uważa Elżanowski.

Jego zdaniem obie transakcje powinny trafić pod lupę Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

– Urząd powinien zbadać ich wpływ na rynek ciepła, tak jak zrobił to w przypadku próby przejęcia Energi przez Polską Grupę Energetyczną, którą ostatecznie zablokował – twierdzi Filip Elżanowski.

Wówczas UOKiK uznał, że taka koncentracja będzie niekorzystna dla klientów firm energetycznych, bo PGE będzie chciało wykorzystać uzyskaną w wyniku koncentracji pozycję rynkową producenta i sprzedawcy, aby odzyskać wydatki na zakup Energi, podnosząc ceny energii elektrycznej.

Inwestycje podniosą taryfy

W piątek nie udało nam się uzyskać stanowiska UOKiK w tej sprawie. Zdaniem Wiesława Mielczarskiego, autora planu konsolidacji rynku energetycznego i eksperta w branży, urząd antymonopolowy będzie musiał wydać zgodę na obie transakcje.

– Ale daleki byłbym od stwierdzenia, że po konsolidacji ceny automatycznie

podskoczą. Zarówno opłata dystrybucyjna, jak i cena ciepła są w Polsce regulowane – mówi Wiesław Mielczarski.

Ekspert zauważa jednak, że regulator działa w archaiczny sposób.

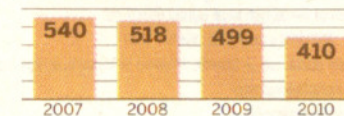
– Przy ustalaniu taryf URE przede wszystkim bierze pod uwagę koszty, jakie deklaruje dany podmiot. A ten zawsze próbuje go ocycanici – mówi Wiesław Mielczarski. – Ma duże pole do popisu, bo urzędnik nie ma narzędzi do weryfikacji danych. W efekcie zamiast regulacyjnego mamy system negocjacyjny, w którym firmy ustalają wysokość taryf, startując z bardzo wysokiego pułapu i stopniowo schodząc do satysfakcjonującego poziomu – dodaje.

Miliardy w rurach

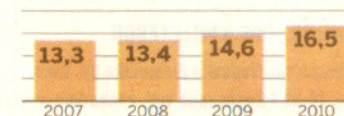
Według danych Urzędu Regulacji Energetyki przychody sektora ciepłowniczego w 2010 r. przekroczyły 16,5 mld zł. Oznacza to wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 12 proc., czyli o ponad 1,9 mld zł. Ponad połowa pieniędzy trafiła do kieszeni największych wytwórców ciepła, takich jak francuski EdF i szwedzki Vattenfall. Z danych za 2009 r. wynika, że przychody z wytwarzania stanowiły 56 proc. przychodów całego sektora i przekroczyły 8 mld zł. Na stałym poziomie utrzymują się natomiast przychody z przesyłania i dystrybucji oraz z obrotu ciepłem, które wynoszą odpowiednio 21,4 proc. oraz 22,6 proc. wszystkich.

Z informacji opublikowanych w raporcie o sektorze ciepłowniczym wynika, że spółki działające na rynku zmagają się z rosnącymi kosztami działalności, głównie ze wzrostem cen węgla kamiennego. Właściciele firm z branży, a najczęściej są nimi samorządy, coraz częściej wystawiają je na sprzedaż. W wielu przetargach wygrywają lub składają bardzo mocne oferty takie firmy, jak Energa, Enea i PGNiG. Powód – koncerny dywersyfikują działalność i stać je na długofalowe inwestycje. Te są niezbędne, bo polskie elektrociepłownie i sieci dystrybucyjne mają nawet 50 lat.

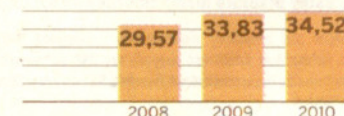
Liczba firm wytwarzających ciepło



Przychody firm ciepłowniczych (mld zł)



Średnie ceny ciepła* (zł/GJ)



*zakłady opalane węglem, bez kogeneracji MC