

Zdaniem Tomasza Chmala z Instytutu Sobieskiego nowy rok będzie dla PGNiG pasmem wyzwań. Ekspert wymienia je i komentuje doniesienia o upadku łupkowego sojuszu firmy ze spółkami państwowymi z innych sektorów.

- Przed PGNiG w 2014 staje wiele wyzwań. Pierwsze to liberalizacja. Widać dziś, że obligo nie działa. Tylko 200 mln m³ gazu ziemnego zmieniło właściciela. Powinno to być 1,4 mld m³. To pytanie do regulatora – co dalej? Czy rzeczywiście będzie tak, że ceny na giełdzie będą wyższe niż w kontraktach dwustronnych, co będzie zniechęcać do handlu giełdowego, czy też PGNiG zostanie zwolniony z obowiązku taryfowej ceny dla części odbiorców, tych największych – ocenia Chmal. – Drugie wyzwanie to poszukiwanie gazu w Polsce, szczególnie koszty odwiertów konwencjonalnych i niekonwencjonalnych. To pytanie o to gdzie będzie szukał PGNiG. Tu czy za granicą, gdzie rynek jest bardziej ustabilizowany, a inwestycje mają większą stopę zwrotu.

- Wyzwaniem jest także działalność firmy w elektroenergetyce. Zobaczymy, czy grupa kapitałowa zdecyduje się rozwijać produkcję i sprzedaż energii elektrycznej. Ważna jest także rozbudowa magazynów i restrukturyzacja wewnętrzna, która znajduje się na zaawansowanym etapie. Poprzedni rok zakończył się porozumieniem między PGNiG a Chevronem ws. współpracy na złożach. List intencyjny może przełożyć się na konkretne umowy i wspólne poszukiwanie. To największe z wyzwań – mówi rozmówca BiznesAlert.pl

- W nowym zarządzie PGNiG znajdziemy finansistów, którzy potrafią liczyć. Będą oni musieli okroić ten tort bo na sfinansowanie wszystkiego naraz na pewno nie starczy – podkreśla.



Pozostaw to pole puste, jeśli jesteś człowiekiem:

Tomasz Chmal komentuje także wygaśnięcie umowy PGNiG-KGHM, Tauron, Enea, PGE w sprawie wspólnego poszukiwania gazu łupkowego.

- W mojej ocenie nikt chyba nie liczył na sukces tego porozumienia. Bardzo dobrze, że ono się kończy. Nie wierzyłem, że firmy z tak różnych sektorów będą w stanie współpracować przy niekonwencjonalnym gazie ziemnym. Ani Enea, ani KGHM nie miały do tego serca ani niezbędnego know how. To był bardziej PR właściciela niż

realny biznes – przekonuje nasz rozmówca.- Liczę bardziej na porozumienie PGNiG-Chevron. Ci ludzie znają się na temacie i mogą rzeczywiście coś osiągnąć. Nie żałuję, że porozumienie spółek skarbu państwa nie doszło do skutku. Nowy zarząd to szansa na nowe otwarcie i koncentrację na kluczowych obszarach działalności polskich firm. PGNiG powinno zająć się gazem, pozostałe firmy swoimi działkami.

- Porozumienia tego typu należy zawierać z najlepszymi z branży. Ponadto, należy je przełożyć na konkrety. Nie wiadomo jeszcze czy kooperacja PGNiG – Chevron nie skończy się na liście. Powinna doprowadzić do realnej współpracy na określonych koncesjach. Wtedy pojawią się realne pieniądze. List intencyjny to jeszcze trochę za mało, by otrąbić sukces – kończy.

Źródło: Biznes Alert. [Czytaj dalej...](#)