

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.

Leave this field empty if you're human:

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...](#)