



HRVATSKI SABOR

KLASA: 021-12/15-18/126

URBROJ: 65-15-02

Zagreb, 1. travnja 2015.

50 — VLADA REPUBLIKE HRVATSKE

Primljeno:	03-04-2015
Klasifikacijska oznaka	021-12/15-01/118
Uredbeni broj.	65-15-01
Drugi jed	SB301
Pril	2
Vrij	—

10

VLADI REPUBLIKE HRVATSKE

U prilogu upućujem zastupničko pitanje dr. sc. Mirele Holy, zastupnice u Hrvatskom saboru, postavljeno sukladno članku 140. Poslovnika Hrvatskoga sabora.

Molim odgovorite na postavljeno zastupničko pitanje, sukladno odredbi članka 142. stavka 1. Poslovnika Hrvatskoga sabora, u roku od 30 dana od dana kada je pitanje dostavljeno.

PREDSJEDNIK

Josip Leko

MIRELA HOLY,
zastupnica u Hrvatskom saboru

Zagreb, 01. travnja 2015.

REPUBLIKA HRVATSKA
65 - HRVATSKI SABOR
ZAGREB, Trg Sv. Marka 6

Primljeno: 01-04-2015		
Klasifikacijska oznaka.	Org. jed.	
021-12/15-18/126	65	
Urudžbeni broj	Pril	Vrij.
6531-15-01	1	-

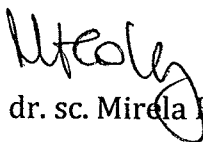
PREDSJEDNIKU HRVATSKOG SABORA

Predmet: Zastupničko pitanje

Poštovani gospodine Leko,

molim Vas da temeljem članka 140. Poslovnika Hrvatskog sabora prosljedite moje zastupničko pitanje predsjedniku Vlade Republike Hrvatske gospodinu Zoranu Milanoviću, a koje se nalazi u privitku ovoga dopisa.

S poštovanjem,


dr. sc. Mirela Holy

Prilog: kao u tekstu

MIRELA HOLY,
zastupnica u Hrvatskom saboru

Zagreb, 01. travnja 2015.

PREDSJEDNIK VLADE RH
GOSPODIN ZORAN MILANOVIĆ

PREDMET: ZASTUPNIČKO PITANJE

Poštovani predsjedniče Vlade,

obratili su mi se zabrinuti zaposlenici HEP-a koji su me upozorili na netransparentno trošenje novca kompanije na različite konzultantske i marketinške usluge. Sumnjaju da se radi o korupcijskim poslovima jer je potpuno nejasno zašto HEP koristi konzultante kada na raspolaganju ima 12000 zaposlenika svih struka (inženjera, pravnika, ekonomista itd.) koji su zasigurno daleko stručniji od vanjskih stručnjaka/konzultanata. U povijesti HEP-a, tvrde, nikada se u ovakvom obimu nisu koristile takve usluge, radi se o više desetaka milijuna kuna koje se plaćaju uglavnom stranim konzultantskim kompanijama. Neki od primjera koje navode su: angažman vanjskih konzultanta za evaluaciju ponuda za Plomin C; studija restrukturiranja HEP-a; Studija operativnog i strateškog restrukturiranja HEP Operatora distribucijskog sustava te podrška u implementaciji. Posebno bizaran slučaj je angažman Real grupe od strane sektora HEP-a za razvoj proizvoda i usluga koji je za pridobivanje 16000 kupaca iz kategorije kućanstava platio Real grupi 25 milijun kuna u 2014. godini za marketinške usluge. Prema izračunu povrata uložениh investicija za marketing ova će se investicija vratiti za 100 godina! U 2015. godini se intenzivno nastavlja sa suradnjom pa se očekuje znatno premašenje plana. U isto vrijeme HEP je izgubio preko 15 % kupaca, prije svega iz razloga loše koordinacije formiranja cijena unutar HEP grupe, a tu marketinške usluge ne mogu pomoći.

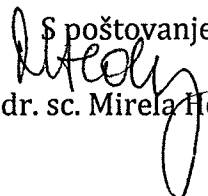
Prema dobivenim informacijama za Studiju restrukturiranja HEP-a do sada je plaćeno oko 7 milijuna kuna, Studija nije dovršena, a traže se aneksi u iznosima od 1,6 milijuna kuna. Studija operativnog i strateškog restrukturiranja HEP Operatora distribucijskog sustava te podrška u implementaciji, procijenjena je na 8.5 milijuna kuna. Poslije restrukturiranja HEP d.d. nastavlja se s restrukturiranjem tvrtki kćeri kojih je velik broj pa se postavlja pitanje koliko će taj posao u konačnici stajati i je li HEP sam sposoban provesti restrukturiranje kompanije. Poseban problem je Centar za praćenje energetske investicije koji ničemu ne služi osim izvlačenju novca iz HEP-a i drugih energetske kompanije. U kolovozu 2012. godine CEI je pokrenuo natječaj za financijsko savjetovanje u energetskom sektoru s ciljem sklapanja okvirnog ugovora na vremensko razdoblje od 4 godine (praktički za HEP). Iznos je bio 87,5 milijuna kuna. Nakon toga je slijedio natječaj za pravno savjetovanje u iznosu od 25 milijuna kuna. Nameće se pitanje kakva je to konzultantska institucija koja umjesto da sama prati investicije angažira druge konzultante te što je, uostalom, rezultat njihovog 'praćenja' energetske investicije. Jedini ispravan zaključak jest da je osnovni cilj CEI-a bio prijenos novca iz javnih tvrtki,

prije svega HEP-a, u džepove raznih konzultanata i bankara. Apsurdno je da među angažiranim konzultantima uopće nema eksperata iz energetskog sektora već su to uglavnom revizorske kuće koje bi se trebale angažirati nakon izgradnje energetskih objekata, a ne u fazi koncepcije i provođenja studija izvedivosti.

U proceduri je izbor financijskog savjetnika za privatizaciju HEP-a prema IPO modelu. Ova odluka nije uslijedila nakon provedene sveobuhvatne rasprave unutar Hrvatske elektroprivrede d.d. a postavlja se pitanje i je li Uprava HEP-a izvijestila Vladu RH o tijeku i rezultatima gore spomenutih studija restrukturiranja odnosno ima li upće smisla angažirati savjetnike za privatizaciju, a da se ne znaju obrisi novog ustroja HEP-a i njegove prilagođenosti trećem energetsom paketu 2009/72/EU?

Slijedom prethodno rečenog molim Vas da mi odgovorite na sljedeće pitanje:

Posjeduje li HEP "know how" odnosno vlastite resurse i koji je razlog da ih ne koristi? Koliko je do sada plaćeno i koji su rezultati evaluacije ponuda za PlominC? U kojoj je fazi taj projekt te koji su točni parametri njegove realizacije: cijena projekta, očekivana cijena MWh, dužina dugoročnog ugovora o otkupu električne energije koju će HEP plaćati konzorciju na čelu s Marubeni grupom? Na kraju, je li Europska komisija odobrila HEP-u dugoročan ugovor o otkupu električne energije (Power Purchase Agreement) obzirom na poznatu činjenicu da su takvi ugovori u Europi zabranjeni? Koliko su plaćeni vanjski savjetnici za pokušaj kupoprodaje već izgrađenih vjetro-elektrana (ukupno osam), koji su rezultati analize i konačno nije li HEP mogao sam provesti tehno-ekonomske analize? Koliko HEP godišnje troši na marketing te koji su kvantificirani rezultati tih usluga odnosno, koliko je ukupno utrošeno novaca za pridobivanje kupaca u odnosu na njihov broj?

S poštovanjem,

dr. sc. Mirela Holy

Klasa:
Urbroj:

Zagreb, 21. svibnja 2015.

PREDSJEDNIKU HRVATSKOGA SABORA

Predmet: Zastupničko pitanje dr. sc. Mirele Holy, u vezi s trošenjem sredstava na konzultantske i marketinške usluge u društvu Hrvatska elektroprivreda d.d. – odgovor Vlade

Zastupnica u Hrvatskome saboru dr. sc. Mirela Holy, postavila je, sukladno sa člankom 140. Poslovnika Hrvatskoga sabora (Narodne novine, broj 81/2013), zastupničko pitanje u vezi s trošenjem sredstava na konzultantske i marketinške usluge u društvu Hrvatska elektroprivreda d.d.

Na navedeno zastupničko pitanje, Ministarstvo gospodarstva je dostavilo sljedeće očitovanje:

U Hrvatskoj elektroprivredi d.d. (u daljnjem tekstu: HEP) zaposlen je veliki broj iskusnih stručnjaka koji su angažirani na brojnim razvojnim projektima, pa je zahvaljujući tomu HEP sposoban odgovoriti na tržišne izazove, lansirati niz inovativnih tržišnih proizvoda (Hepi, Zelen i druge) i usporedno razvijati projekte najšireg spektra tehnologija za proizvodnju električne i toplinske energije, uključivo obnovljive izvore energije (hidroelektrane, sunčane elektrane) i visokoučinkovite kogeneracije (plin, biomasa), projekt eMobilnosti i tako dalje.

Za pojedine opsežne projekte strateške važnosti, kako je to uobičajeno u poslovnom svijetu, HEP povremeno angažira poslovne savjetnike različitog profila. To je slučaj s Projektom operativnog i strateškog restrukturiranja društava HEP grupe (uz iznimku društava koja obavljaju javnu uslugu prijenosa i distribucije električne energije). Angažman jedne od najvećih svjetskih konzultantskih kuća s velikim iskustvom i referencama osmišljavanja i pružanja potpore provedbe restrukturiranja i transformacije velikih kompanija u privatnom i državnom vlasništvu osigurao je primjenu modernih analitičkih metoda te primjenu rješenja najbolje svjetske prakse. Takav „pogled izvana“ osigurao je nužnu razinu objektivizacije i nepristranosti kako kod ocjene stanja tako i kod predlaganja promjena što je ključno jer se radi o onim dijelovima HEP grupe koja posluju na tržištu i izložena su konkurenciji s čime se HEP-ovi stručnjaci do nedavno nisu imali prilike susretati.

Projekt se realizira u tri faze pri čemu se u okviru prve faze analiziralo i usporedilo u odnosu na najbolje svjetske prakse te uočile kritične točke, dok su u okviru druge faze predložene i razrađene konkretne mjere promjene organizacijske strukture i poslovnih procesa te ciljevi. Nakon provedbe druge faze, krajem prošle godine javnost je izvješćem upoznata o napredovanju Projekta te o procjeni učinaka koji će se ostvariti u petogodišnjem razdoblju koji je detaljno razrađen i kreće se u neto iznosu od 2 do 2,6 milijardi kuna. O učincima provedbe mjera HEP redovito izvještava te će i ubuduće izvještavati predstavnike vlasnika.

Drugi je primjer nužnog angažiranja konzultanata projekt zamjenske elektrane na lokaciji TE Plomin kojega HEP aktivno razvija od 2007. godine najvećim dijelom vlastitim snagama uz povremenu potporu angažiranih stručnjaka različitih specijalnosti ovisno o predmetu analize ili izrade konkretne projektne dokumentacije. Riječ je, naime o složenom projektu s primjenom najboljih raspoloživih tehnika, bilo da je riječ o sustavima vrhunske tehnologije ili o znanjima iz područja za koje je potrebna posebna specijalizacija ili su potrebne posebne ovlasti. Angažman takvih stručnjaka je neophodan, a trošak je nemjerljivo manji od posljedica odnosno štete koje bi tvrtka mogla pretrpjeti bez potpore konzultanta.

Nadalje, u procesu odabira strateškog partnera za TE Plomin C, s preferentnim je ponuditeljem potpisan ugovor o ekskluzivnosti koji u načelu znači da samo s tim ponuditeljem HEP nastavlja pregovore u cilju finalizacije transakcijskih dokumenata. Može se konstatirati da je ponuda potvrdila potpunu usklađenost projekta s propisima Europske unije u pogledu izbora tehnologije i zaštite zraka, a da ujedno sadrži najbolje tehničko rješenje s parametrima boljim od zatraženih u natječaju i značajno boljim od propisanih. Sami detalji ponude i pregovora tretirani su kao povjerljivi što je osnovni standard takvih složenih poslovnih procesa, kao što je to također vrlo precizno definiran dio postupka i u okviru Zakona o javnoj nabavi. Što se tiče osiguranja potrebnih dozvola, HEP će pravodobno osigurati sve potrebne dozvole za realizaciju projekta koje nalažu zakonski propisi i ostala relevantna regulativa za sve faze tijekom realizacije projekta.

TE Plomin C projekt je od strateške važnosti za dugoročnu stabilnost i sigurnost opskrbe električnom energijom u Republici Hrvatskoj. U tom je smislu s Europskom komisijom uspostavljena komunikacija o projektu, u pogledu njegovih tehničkih i komercijalnih značajki kao i načinu realizacije.

Nadalje, vanjski savjetnici su angažirani i na poslovima pripremni aktivnosti za potencijalnu kupoprodaju osam vjetroelektrana, a sa zadaćom izrade stručnih specijalističkih podloga za donošenje poslovnih odluka Uprave HEP-a d.d. o pregovorima i eventualnoj kupoprodaji poslovnih udjela u vjetroelektranama odnosno pripadnim projektnim društvima. Razlog angažmana savjetnika leži u činjenici da HEP ne raspolaže potrebnim kadrovima, znanjem i iskustvom za izradu takvih stručnih specijalističkih podloga. Takve se specijalističke analize u pravilu ne obavljaju unutar tvrtke koja namjerava steći poslovne udjele u drugom društvu. Vanjskim je savjetnicima za dosadašnji angažman plaćeno 3,2 milijuna kuna.

I kada je riječ o tržišnom nastupu HEP-a, također je nužan i u poslovnom svijetu uobičajen angažman specijaliziranih agencija i tvrtki. Treba imati na umu da su u Republici Hrvatskoj registrirane 23 tvrtke za opskrbu električnom energijom. Poslovni je cilj HEP-a zadržavanje što većeg ukupnog tržišnog udjela, i to na dva načina: zadržavanjem

kupaca koji koriste univerzalnu uslugu HEP ODS-a i privlačenjem kupaca na tržišni proizvod HEP Opskrbe - Hepi. Kao i za svaki novi proizvod na tržištu, bilo je nužno osigurati odgovarajuću marketinšku podršku. U tom segmentu poseban je izazov bio ulazak HT-a, koji je vrlo brzo ostvario udjel od 37,4 posto u realiziranom oglašivačkom budžetu u sektoru opskrbe električnom energijom u Hrvatskoj. Ulaganja u oglašavanje u čitavom sektoru na godišnjoj su razini (2014./2013.) narasla za 86 posto.

Sve velike tvrtke za usluge zakupa medija koriste agencije koje mogu ponuditi agencijske popuste, te na taj način ostvariti 10 do 50 posto nižu cijenu zakupa medijskog prostora (ovisno o mediju).

Stoga je HEP sredinom 2014. godine sukladno Zakonu o javnoj nabavi proveo ograničeni postupak nabave za usluge planiranja i zakupa medijskog prostora (tv, radio, tisak, internet/online i vanjsko oglašavanje), u iznosu od 7 milijuna kuna. Najpovoljniju je ponudu dala tvrtka Real grupa, te je s njom sklopljen Okvirni sporazum, koji još nije u cijelosti konzumiran. Istovremeno, HEP je sukladno Zakonu o javnoj nabavi proveo natječaj za kreativna idejna rješenja i produkciju, u iznosu od 1,6 milijuna kuna, te je sklopljen ugovor s tvrtkom McCann Zagreb, koji također još nije u cijelosti konzumiran. Za oba postupka javne nabave HEP je koristio evaluaciju i preporuke neovisnog medijskog revizora, tvrtke MantaCons d.o.o.

Zaključno, Ministarstvo gospodarstva u svom očitovanju navodi da HEP postavlja komunikacijske i marketinške ciljeve za svaku svoju kampanju, te mjeri uspješnost istih. Agencija dostavlja post-buy analize svake kampanje, koje se koriste i za planiranje svih budućih kampanja. Provedeno istraživanje percepcije brendova Hepi i HEP Opskrbe, stavova i navika kupaca električne energije, te utjecaja kampanja na javno mnijenje (Ipsos puls) ukazuje na uspješnost realiziranih marketinških aktivnosti.

Eventualno potrebna dodatna obrazloženja u vezi s pitanjem zastupnika, dat će Ivan Vrdoljak, ministar gospodarstva.

PREDSJEDNIK

Zoran Milanović