

# Zašto nema stranih investicija u energetiku?!

Na prošlogodišnjem skupu ENERGA 2013 zapaženo izlaganje je imao Mile Srdanović (bivši pomoćnik ministra za energiju FMERI, trenutno zamjenik direktora Instituta za mjeriteljstvo BiH, na skupu nastupio kao saradnik Centra za OIE Mostar) sa temom: „Zašto nema velikih investicija u energetskom sektoru Zapadnog Balkana“. Pretpostavka i povod za obradu ove teme je interesantno iskustvo autora: kao uposlenika resornog ministarstva (FMERI 2001-2007.) i u momentu pripreme „najvećeg energetskog projekta u istoriji BiH“ (kako je nazvan projekat izgradnje 8 EE objekata, FBiH 2006.), zbog neslaganja sa načinom pripreme tog projekta, sa pozicije državnog službenika koji je pripremao energetska investicija iznenada prelazi na stranu investitora, u međunarodnu energetska kompaniju koja je imala ambiciozne planove i na zapadnom Balkanu. Ta promjena strana mu je dala rijetku priliku da istu oblast - energetski sektor balkanskog regiona obrađuje sa sasvim suprotnih pozicija, što je jako dobra pretpostavka za pružanje objektivnog odgovora na postavljeno pitanje.



Mile Srdanović

**N**a skupu ENERGA prošle godine imali ste, za naše prilike, neobičajeno izlaganje. Zastupali ste istovremeno dvije strane, domaću administraciju i strane investitore! Obradivali ste i širi prostor, Zapadni Balkan, a po naslovu teme ste očigledno iskoracili i iz prostora energetike u područje politike. Kako to opravdavate?

Pitanje je na mjestu jer tako naoko izgleda i to treba objasniti. Ovdje se, naime, radi o itekako energetskoj temi – energetskoj politici. U tom terminu se nalazi i riječ

„politika“ jer sve krupne energetske odluke se vežu sa vrhovnom nacionalnom politikom. Politika i energija su neodvojivi pojmovi i bavljenje energetskom politikom se ne može smatrati odstupanjem od energetike kao struke. Ali vrijedi i obrnuto, politika se ne može baviti energetikom bez validnih stručnih podloga.

I tu zapravo dolazimo do suštine balkanskog problema, generalno. Balkanske zemlje, kao uostalom i u svemu drugome, nemaju sistemski uređene glavne privredne oblasti

pa tako i energetska. Energetika je privredna djelatnost kojom protiče ogroman novac a njena tehnološka karakteristika je takva da te „robne razmjene“ mogu lako da se sakriju, pogotovo u neuređenim balkanskim sistemima. Zato je balkanska energetika postala interesantna i osobama koje su bliže miljeu sicilijanske nego silikonske doline!

Tu se ujedno i krije razlog zašto se tako teško i sporo uvodi u regule i sistem. I ovo što je dosad urađeno imamo isključivo zahvaliti EU integracijama u sklopu kojih su veoma striktni zahtjevi vezani za energetiku. Mi upravo prisustvujemo sporom i mukotrpnom, ali neizbježnom procesu „discipliniranja Zapadnog Balkana“.

Radi se zapravo o jednom globalnom procesu energetskih reformi koje imaju za cilj da iz temelja preurede ranije uobičajeno vertikalno integrisane sisteme koji su doveli do „nejasne“ cijene energije. To je bolan proces pogotovo za nekapitalističke države gdje je energija tretirana neekonomski. Došao je trenutak istine, žitelji Balkana moraju shvatiti da je energija proizvod koji ima svoju cijenu i da je apsurd da je energija jeftinija od telefonije!

Specifikum Balkana je, dakle, što su se globalne energetske reforme poklopile sa lokalnim postkomunističkim, ekonomsko-političkim tranzicijama. To itekako utiče na sva dešavanja u energetici, uključujući i nove investicije.

**Krenimo redom. Koje su to glavne karakteristike ovog regiona koje ometaju velike strane investicije, posebno ove u energetici?**

Pa ja ću i ovdje nastojati, koliko je to moguće, da dam paralelno viđenje dviju strana. Te dvije strane sam u svom izlaganju na ENERGI uslovno nazvao „domaći“ i „gosti“. Domaći su oni koji upravljaju nacionalnim resursima ili infrastrukturom koja se nudi za investicije, a „gosti“ su strani investitori.

Tu je odmah očigledna drastična razlika u svojinskom smislu. U prvom slučaju je riječ o „ovlaštenim državnim predstavnicima“, ponuđačima investicije, a u drugom slučaju se radi o neposrednim vlasnicima kapitala, tj. investitorima.

**Taj susret domaćih ponuđača i stranih investitora pomalo šaljivo uporedili ste sa balkanskim svadbama!**

Da, zaista sam se usudio usporediti balkanske investicije sa tradicionalnim balkanskim svadbarskim običajima. Imate situaciju tzv. „otkupa mlade“, što naoko izgleda simpatično, ali u suštini se radi o primitivnim običajima koji, možda, objašnjavaju zašto je korupcija dio balkanskog mentaliteta. Ovdje je, naime, sasvim normalno da se prodaje ono što nije tvoje!

**Dobro, to je zaista bio provokativan primjer i neugodno poređenje s kojim se mnogi neće složiti. Šta je to,**

**međutim, što po Vama predstavlja egzaktne dokaze o Balkanu kao području nepogodnom za strane investicije u energetici?**

Balkan je, kao što znamo, područje preokupirano mitovima! Toga nije pošteđena ni energetika. Mi još uvijek preuveličavamo naše resurse i važnost naše lokacije, te stalno naglašavamo činjenicu da je energija naša izvozna šansa. Nešto od toga stoji, ali na svaku od tih tvrdnji dolaze ozbiljni kontraargumenti i razlozi za oprez, pogotovo kad ste investitor kojeg se uvjerava da treba uložiti velike novce u politički još uvijek rizično područje.

Međutim, politički tokovi i nisu više tako nepredvidivi. Ono što trenutno predstavlja najveći problem je neizgrađenost sistema u najopćenitijem smislu i efikasne administracije i, usudujem se reći, svjesno opstruiranje njihove uspostave jer se time smanjuje prostor za „prodaju mlade“. Kad Evropa dođe za takve stvari bit će kasno!

Zbog toga je na Balkanu, kad je riječ o kapitalnim stranim investicijama poput energetskih, najomiljenija forma tzv. „strateško partnerstvo“. To je jednostavno perfidna način da se izbjegniju transparentne procedure i izravno ide u sklapanje posla. Izgovor za takve prečice je – hitnost!

Hitnost je upravo bio glavni argument pri pokretanju velikog investicijskog projekta u Federaciji BiH 2006. godine. Projekat je zaustavljen i sudski procesuiran, što je nebitno u poređenju sa najgorom posljedicom: ta „hitnost“ je na kraju rezultirala zastojeom od dodatnih deset godina!

Domaća javnost teško i prepoznaje te devijacije, ali „ostatak svijeta“ tj. investitori i banke, bez kojih nema ovakvih projekata, podliježu strogim pravilima uređenog tržišta koja ih, čak i u situacijama privilegovanog tretmana, tj. direktnog angažmana u formi strateškog partnerstva onemogućavaju da se upuste u takve investicije.

Sa izvjesnom sigurnošću mogu pretpostaviti da je upravo to bio razlog, naprimjer, CEZ-ovog povlačenja sa projekta TE Gacko. Ali i da nije tako, pouzdano mogu potvrditi da, osim praktičnih problema sa obezbjeđenjem

kredita, sklapanje poslova bez natječaja predstavlja veliki rizik za svaku ozbiljnu kompaniju i sa aspekta gubljenja teško stečene reputacije. Reputacija je nažalost jedan od pojmova koji se na Balkanu ne samo zanemaruje, već gotovo i ne shvaća!

Još bolji primjer u tom smislu je slučaj TE Negotino, Makedonija. Kompanija za koju sam radio je dala najbolju ponudu, ali je projekt na volšeban način dodijeljen domaćem konzorciju koji je, formalno, uključio i jednu kanadsku kompaniju. Sve pravne radnje nakon toga i podnošenje žalbe bi ostale bez efekta da nismo direktno kontaktirali kanadsku kom-



paniju i upoznali ih o čemu se radi. Kanađani su se smjesta povukli i sporni aranžman je tek tad zaustavljen. Tu niko nije na dobitku, svi su izgubili, a najviše oni koji već decenijama čekaju na nove investicije i nova radna mjesta.

Ovakvim primjerima želim prvenstveno da ukažem da „vanjski svijet“ zaista ima problem sa nama!

**Još uvijek se vrtimo u sferi politike koja drastično utiče na investicijsku klimu. Ali možemo li se malo više fokusirati na stručnu problematiku. Što je to što u tehničkom smislu razlikuje dvije strane koje se sreću na ovakvom projektu?**

Govorimo dakle o pripremi projekta za investiciju, sa jedne strane, i pripremu investitora za projekat, sa druge strane. Kako sam lično bio u prilici da učestvujem u tim pripremama na obje strane, mogu, dakle, kompetentno potvrditi – razlika je neuporediva!

Ono kako je, konkretno, nadležno federalno ministarstvo svojevremeno pripremalo veliki javni poziv za novih osam elektroenergetskih objekata u FBiH ukupnog kapaciteta skoro kao svi postojeći objekti, je klasičan primjer površnosti. Neki od ponuđenih objekata su ubačeni u ponudu zadnji čas a za svaki od tih objekata je pripremljeno tek par stranica osnovnih podataka. No bez obzira na sve, odziv je bio izuzetan, javile su se u tom momentu najveće energetske kompanije čije su aplikacije, svaka ponaosob, bile obimnije od studije energetskog sektora BiH!

Sva dokumentacija od 36 dostavljenih aplikacija, pri čemu je sigurno pola bilo u navedenom obimu, je navodno pregledana i odabrane navodno najbolje ponude u roku od sedam dana! Kako je sve završilo, manje-više je pozna-

ći u investiciju, recimo, skupe greenfield termoelektrane i pripadajućeg rudnika čija je proizvodnja namijenjena izvozu, a ne provjeriti da li se slične investicije planiraju u susjedstvu, veoma je nepromišljen potez. Bude li se realizirala samo polovica ambiciozno planiranih objekata u regionu zapadnog Balkana, mi ćemo imati suficit energije i problem njenog plasmana!

Energija i energetske investicije se jednostavno ne tretiraju na odgovarajući način. Tek iz nekoliko rijetkih pozitivnih primjera, a ja sam jedan naveo u svom izlaganju, vidimo koliko je zapravo obiman posao pripreme hidroelektrana koje se nude na koncesiju, kad se to uradi kako treba. Koncesor, odnosno nadležni državni organ, a ne koncesionar, treba da pripremi koncesionu ponudu: da izvrši istraživanja energetskog potencijala, da riješi imovinsko pravne odnose, utvrdi ekološke posljedice, pripremi informacije o transportu, saobraćajnoj i elektro infrastrukturi itd. Ovdje se radi sve suprotno. Koncesije se dodjeljuju bez pripreme i olako a prava istraživanja lokacija tek potom slijede. Imali smo i situacije dodjeljivanja preko sto koncesija na male HE u jednom danu da bi nakon nekoliko godina sve bile poništene zbog izostanka realizacije!

Gotovo ista situacija je i sa dodjelom koncesija za velike projekte. Praktično sve što je ikad pomenuto kao potencijalni energetski projekt već je i ponuđeno. Pri tome se čak nije pazilo ni na prirodne podjele i balanse između obnovljive i neobnovljive energije, bazne i alternativne. U takvoj situaciji je najlošije prošao segment obnovljive (alternativne) energije, koji se, za razliku od cijelog



Uporedba, po obimu, tenderske dokumentacije za osam novih energetskih objekata (FMER 2006.) i jedne aplikacije pristigle na natječaj

to svima koji su pratili taj skandalozni slučaj, ali ja ću ovaj put samo cinično podsjetiti da je posrednička kompanija od par zaposlenih, u vlasništvu „našeg“ čovjeka tada pobijedila neke od najvećih energetskih kompanija na svijetu!

To je jedan konkretan bosanskohercegovački primjer, koji uz one prethodne jasno oslikava kakva je investicijska klima na tranzicijskom Balkanu. Sve što podrazumijeva uspostavu reda i sistema je svjesno opstruirano i energetika je samo jedan od primjera. Ne samo odluke, već i sama tehnička priprema kapitalnih energetskih investicija, umjesto u stručnim krugovima i na mjestima gdje to treba pripremati (npr. energetski instituti), donose se u interesnim krugovima trenutno velike političke moći ali oskudnog poznavanja materije.

Ovdje se uopće ne razmatra širi regionalni kontekst koji je, kad je energetika u pitanju, od presudnog značenja.

svijeta, ovdje potpuno zanemaruje i tretira jednako kao i bazni energetski objekti. Naprotiv, možemo čak posvjedočiti o svojevrsnoj negativnoj kampanji koja je usmjerena upravo ka ukidanju nedavno donešenih poticaja za OIE! Time je propuštena prilika da se makar u ovom segmentu privuku manji investitori i realizuju skromne, nesporne i nerizične energetske investicije.

**To bi bila slika jedne strane, koja nam je manje-više poznata. Kakva je to „drastična“ razlika na drugoj strani?**

Ozbiljni potencijalni investitori, pri čemu naglašavam „ozbiljni“ jer su ovdje upravo neozbiljni investitori u prednosti (!), čine sve što se inače podrazumijeva u pripremi velike investicije plus i ono što je obaveza druge strane tj. domicilne države!

Studije koje investitori samostalno rade ili ih naručuju, su po svojoj obuhvatnosti neuporedivo sadržajnije i pouzdanije od onoga sa čime raspolažu nadležna energetska ministarstva!

Osim toga, strani investitor ne posmatra nacionalnu energetiku izolovano, što u pravilu čine sve nacionalne administracije, i ne čini to na kratkoročnoj osnovi, već dugoročnim studijskim analizama, koje pokrivaju cijelo integrisano tržište, traži što pouzdaniju projekciju potražnje energije i njenu cijenu.

Susrevši se sa jednom takvom studijom, a zapravo je riječ o softverskom produktu koji u svojoj podatkovnoj bazi sadrži sve postojeće i sve planirane energetske objekte u regionu sa veoma detaljnim podacima, koji uključuju i podatke o karakteristikama goriva i eksploatacionim rezervama (u slučaju TE), hidrološke varijacije u slučaju HE, planirane trajnosti pojedinih postrojenja itd... bio sam u prilici da se „poigram“ sa energetske sektorom cijelog regiona te simuliram više različitih scenarija. Tek sa takvom simulacijom, koja vjerodostojno oslikava stvarne procese, dobijete pravi osjećaj onoga što energetika zapravo jeste a najbliže je uporediti sa sistemom spojenih posuda.

Riječ je zapravo o energetske modeliranju za što su razvijeni posebni softverski alati. Uglavnom su veoma skupi i zaštićeni, ali postoje i besplatni, opće namjene a može se koristiti i obični tablični kalkulator (MS Excel) jer kvalitet i vjerodostojnost takvih analiza prvenstveno zavisi od sadržajnosti baze podataka. Potom dolazi njihovo procesuiranje koje, sa manje ili više uspješnosti, daje projekcije budućih kretanja, što investitora zapravo interesuje.

Niti jedna odluka o velikim investicijama se ne donosi bez ovakvih složenih i skupih analiza. Ali isto tako te se analize uzimaju sa velikom rezervom jer, kao što znamo, energetika je područje pod velikim uticajem političkih i svakih drugih nepredvidivih turbulencija.

Zbog toga se pripremne radnje koje prethode odluci o investiranju dijele u dvije faze: prva je pomenuta analiza energetskeg tržišta, što je isključivo stručno-tehnička obrada, potom slijedi izrada biznis plana koji uvodi u razmatranje i ne-tehničke parametre i izdvaja najinteresantnije objekte odnosno spisak potencijalno interesantnih investicija. Tek nakon toga poslovodstvo kompanije donosi konačne odluke o investiranju. Ili ne donosi. Nije, naime, rijetkost da se u ove aktivnosti potroši više novca nego što lokalne administracije godišnje troše za nauku, da bi se na kraju možda i odustalo od investicije! Potrošiti par stotina hiljada eura, da bi se izbjeglo rizično ulaganje od nekoliko stotina miliona oni ne smatraju bačenim novcem.

Druga bitna karakteristika stranih investitora jeste intenzivna međusobna komunikacija. Čak i sa direktnom konkurencijom. Nemalo sam se iznenadio kad sam prisustvovala otvorenim sastancima dviju kompanija koje se lokalno predstavljaju kao veliki rivali, kako zajednički i otvoreno analiziraju domaću stranu! To je itekako pragmatičan pristup, jer se ovdje radi o tako velikim investicijama da, bez obzira na investicijski potencijal kompanije, nije preporučljivo ići u projekat samostalno. Koordinacija i partnerstvo je u energetici važnije nego i u jednoj drugoj oblasti.

Idealno partnerstvo je između kompatibilnih kompanija: proizvođača energije, proizvođača opreme i snabdjevača tržišta energije. Investitoru koji prije same investicije obezbijedi PPA (Power Purchase Agreement – ugovor o unaprijed obezbjeđenom plasmanu energije) otvorena su vrata svih banaka.

Zajedničko svim tim susretima „iza naših leđa“ je ne-

podijeljena kritika domaće administracije koja se bez imalo rezervi i ustezanja naziva korumpiranom. Korupcija je jednostavno postala stereotip Balkana a za strane investitore neupitna činjenica!

Upravo u postupanju prema tom problemu razlikujemo karakter i ozbiljnost stranih ulagača. Oni koji su i sami sporni (razni investicioni fondovi, offshore kompanije, ad-hoc formirani konzorciji, razni posrednici...) se bez imalo ustezanja prilagođavaju „balkanskim pravilima“ i zbog toga najčešće i dobijaju poslove! Međutim, kako se ipak radi o krupnim, specifičnim i kompleksnim projektima, oni ili zapnu u realizaciji ili im realizacija uopće nije cilj jer im je naum da projekt preprodaju!

Tu se pojavljuju kompanije iz, uslovno kazano, „druge skupine“ tj. energetske kompanije koje su zainteresirane za energetske projekat i ujedno prihvaćaju „balkanski kompromis“: izbjegavaju izravno „upetljavanje“, ali stupaju u aranžmane sa onima koji „mogu srediti posao“. Nerijetko je i tako dobiven projekat „iz druge ruke“ jeftiniji od regularnog javnog natječaja. Govorim naravno sa njihove pozicije, zna se ko tu gubi!

Treća skupina su oni zaista ozbiljni energetske investitori. Riječ je o najvećim svjetskim energetske kompanijama koje nastupaju snagom svog imena i svojih referenci. Kako je riječ o kompanijama koje uz sav svoj investicijski potencijal uživaju i snažnu diplomatsku podršku, one se uopće ne obaziru na balkanske ucjene, ali isto tako ne prštaju ako primijete da su izigrani ili ih se maltretira učesćem u unaprijed dogovorenim natječajima.

Sve navedeno sam iskusio na pomenutom slučaju iz 2006. godine. Imao sam sreću da se iz toga izvučem i da baš pređem u kompaniju iz „treće skupine“. Nažalost, svi mi smo imali nesreću da se naši „ovlašteni predstavnici“ neslano poigraju upravo sa takvim kompanijama i prokockaju veliku investicionu šansu. Posljedice toga i danas osjećamo!

Dakle, korupcija je ipak najveći balkanski problem u svemu pa tako i kad je riječ o velikim energetske investicijama?

Nažalost tako je i to se i uz najbolju volju ne može ljepše kazati. Naš je zapravo najveći problem što smo potpuno izgubili osjećaj za indikaciju korupcije, što je uopće preduvjet da se krene u antikorupcijsku bitku.

Mnogo šta, čemu su uređena društva davno stala u kraj, ovdje se još uvijek tretira kao nešto sasvim normalno i nešto što je bezmalo manifestacija „lijepih običaja! To je upravo onaj banalni primjer svadbarskih običaja i otkupa mlade.

**Postavlja se pitanje – ako je tako da li ćemo ikada s tim prestati?**

Kad bismo bili prepušteni sami sebi, vjerovatno ne bismo nikad. Međutim, prestati moramo jer valjda nam je konačno jasno da tako dalje ne ide. To nas jednostavno blokira. Energetika je najbolji dokaz, nije više bitno da li je ovo kako smo dosad radili lopovluk ili nije, **to jednostavno nije uspješan metod** jer nije „kompatibilan“ sa svjetskim standardima.

Stoga bi se i domaće administracije koje vode energetiku konačno trebale prilagoditi toj činjenici. Vrijeme je da se pokrene makar jedan „pilot projekat“, jedna strana investicija u energetici na način kako se dosad nije probalo – na ispravan način!

P/GKFBiH