

# SPEC zamierza wydać 100 mln zł

18 listopada 2005

Agnieszka Berger

SPEC chce wydać na przejęcia w branży ciepłowniczej ponad 100 mln zł. Sam na razie nie szykuje się na sprzedaż. Giełda? Może kiedyś.

## SILA SPEC

Długość sieci	1,6 tys. km
Sprzedaż ciepła	38 mln GJ
Udział w rynku warszawskim	75 proc.

Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej (SPEC), właściciel największego systemu ciepłowniczego w Polsce, a według Pawła Skowrońskiego, prezesa miejskiej spółki, nawet w UE, próbuje przejmować inne firmy z branży.

– Jeszcze nie skończyliśmy prac nad strategią, ale mamy wstępną zgodę właściciela na rozszerzenie działalności poza Warszawę. Dzięki temu mogliśmy wystartować w dwóch przetargach prywatyzacyjnych. Na razie stawiamy pierwsze kroki w Legnicy i Łąncucie – mówi Paweł Skowroński .

## Najwięksi już sprzedani

Warszawski dystrybutor ciepła spróbuje też sił w przetargu na 37 proc. akcji Energetyki Ciepłej Opolszczyzny (ECO). Udziały chcą sprzedać gminy z okolic Opola. Strategiczny pakiet wciąż jest kontrolowany przez miasto.

– Możemy współpracować z miastem również jako mniejszościowi akcjonariusze ECO. To interesująca firma, która choć nie jest sprywatyzowana, szuka możliwości inwestycyjnych w innych regionach w kraju i jest bardzo skuteczna. Kontroluje systemy ciepłownicze w Lubuskiem, ma też aktywa w Pruszczu Gdańskim – wylicza Paweł Skowroński .

Jakie firmy znajdą się w przyszłości na celowniku SPEC?

– Najwięksi są już sprywatyzowani, ale można jeszcze przejąć wiele spółek ciepłowniczych w środkowej i wschodniej Polsce. Nadal komunalne lub państwowe są m.in. spółki w Olsztynie, Białymstoku, Kielcach i Radomiu. Docelowo chcielibyśmy przejąć rynki ciepłownicze, które zwiększyłyby nasz potencjał ekonomiczny o 30- -35 proc. Jeżeli zaakceptuje to właściciel, w perspektywie roku jesteśmy gotowi zainwestować znacznie ponad 100 mln zł – deklaruje prezes SPEC.

## W mieście za ciasno

Zdaniem szefa spółki, inwestycje poza Warszawą to szansa jej rozwoju, bo lokalny rynek się kurczy.

– To efekt działań oszczędnościowych, termomodernizacji, indywidualnego ogrzewania niektórych obiektów, czasem upadku firm będących naszymi odbiorcami. Na razie równoważymy ten spadek nowymi przyłączeniami. Na szczęście dla nas drożeje gaz, co poprawia naszą konkurencyjność – mówi Paweł Skowroński .

SPEC ma też przed sobą inwestycje w Warszawie. Spółka wydaje rocznie 30 mln zł na nowe przyłącza i 50-70 mln zł na modernizację.

– Kilka milionów złotych kosztują nas projekty informatyczne, m.in. tzw. GIS, czyli system informacji przestrzennej. Wdrażamy także zdalny odczyt liczników ciepła, co pozwoli zaoszczędzić do 3 mln zł rocznie – wyjaśnia prezes SPEC.

Spółka chce też zrealizować kosztowny projekt wymiany tzw. sieci niskoparametrowych.

– Gdyby wymiana objęła całą Warszawę, koszty przekroczyłyby 100 mln zł. Nie wszędzie jednak właściciele budynków są tym zainteresowani. Liczymy, że na ten projekt zdobędziemy środki unijne – mówi Paweł Skowroński .

## Zysk mimo wszystko

Skąd warszawska spółka weźmie pieniądze na planowane wydatki?

– Jak na branżę ciepłowniczą, mamy dobre wyniki finansowe. Do ubiegłego roku na mocy obowiązującego prawa taryfy w branży były kalkulowane na zero. To powodowało nawet liczne bankructwa firm ciepłowniczych. Spółkom udawało się wypracować zysk tylko wtedy, kiedy cięte koszty szybciej niż regulator taryfę. W tych warunkach nasze 30 mln zł zysku netto, choć przy 1,26 mld zł przychodów nie wygląda imponująco, to dobry wynik. To efekt cięcia kosztów stałych – m.in. zatrudnienia. Z naszego programu dobrowolnych odejść skorzystało około 400 pracowników. Teraz firma zatrudnia ich 1,9 tys. Wciąż są inne rezerwy, które stopniowo będziemy uruchamiać – mówi prezes SPEC.

W tym roku przychody spółki prawdopodobnie nieco spadną, a zysk wzrośnie.

– Ciepła jesień nam nie sprzyja, ale spodziewamy się sprzedaży na poziomie 1,25 mld zł i 35 mln zł zysku netto – zapowiada Paweł Skowroński .

SPEC liczy się z tym, że – podobnie jak przed rokiem – zyskiem będzie musiał podzielić się z miastem. Dużych inwestycji nie zdoła więc sfinansować wyłącznie z własnych środków.

– W grę wchodzi różne źródła, ale takie rozwiązania jak giełda to przedmiot decyzji właściciela. Na razie nie chce on słyszeć o prywatyzacji, bo nie ma takiej potrzeby – mówi prezes SPEC.

Źródło:



Archiwum Puls Biznesu  
wyd. 1974 str. 10