

Zysk netto Polskiej Grupy Energetycznej w 2007 roku przekroczył 2 mld zł. GP jako pierwsza publikuje wstępne wyniki polskich grup energetycznych utworzonych w ubiegłym roku.

Polska Grupa Energetyczna, największa z polskich grup, która planuje debiut giełdowy w IV kwartale 2008 r. prognozuje przychody ze sprzedaży w 2007 roku na poziomie 28 mld zł. To pięć razy więcej niż prognozowana sprzedaż najmniejszej z grup, czyli poznańskiej Enei (ponad 5,5 mld zł).

- To, że PGE jest pięć razy większa od Enei, nie jest zaskoczeniem. PGE od początku była ustawiana w roli lidera polskiego rynku elektroenergetycznego i teraz jest za późno, żeby zastanawiać się, czy z punktu widzenia konkurencyjności rynku wielkość grup została określona optymalnie - mówi Ludomir Zalewski, analityk DM PKO BP.

Z uzyskanych przez GP informacji wynika, że pod względem przychodów ze sprzedaży PGE dystansuje także pozostałe grupy. Jej prognozowane przychody są ponad dwa razy większe niż Tauron Polska Energia, drugiej pod względem wielkości grupy energetycznej szacującej przychody w 2007 roku na około 12,4 mld zł.

Ze wstępnych danych PGE wynika, że spółka osiągnęła w ubiegłym roku rentowność sprzedaży na poziomie 7 proc.

- To będzie dobry wynik, jeśli się potwierdzi. Pytanie w przypadku PGE i Enei dotyczy tego, jak te wyniki zostały osiągnięte, czy i w jakim stopniu są skutkiem rozwiązywania rezerw - mówi Ludomir Zalewski.

Dodaje, że takie informacje będą znane dopiero po opublikowaniu prospektów emisyjnych grup.

Rozwiązanie rezerw na różnicę pomiędzy wartością podatkową i bilansową środków trwałych miało wpływ na wynik Enei, co przyznaje sama spółka, ale nie ujawnia, w jakiej skali. Analitycy oceniają, że grupy mają jednak możliwość poprawy efektywności.

- Powinny ograniczyć koszty. Praktyki regulacyjne wskazują, że system taryfikacji pozwala osiągnąć 7-proc. rentowność netto i można oczekiwać, że wszystkie grupy są w stanie osiągnąć ten poziom - podkreśla Samer Masri, analityk DI BRE Banku.

Źródło: Gazeta Prawna