

Progres je enormný. Krízy sa nebojím, hovorí generálny riaditeľ Nafty

Máme technológie skladovania plynu, ktoré môžu nahradiť batérie, hovorí Martin Bartošovič, generálny riaditeľ spoločnosti Nafta.



Zdroj: Archív Nafta

Nafta začala na jeseň s prieskumnými vrtmi s cieľom ťažiť zemný plyn na Ukrajine, navyše už niekoľko rokov skúmate aj ložiská na západe krajiny. V akom štádiu je tento projekt?

Projekt na Ukrajine, teda licencia Užhorod, bol prvým krokom, ktorý súvisel so zmenou stratégie Nafty po vstupe nového akcionára EPH. Snažíme sa o expanziu aj v oblasti skladovania, aj v oblasti prieskumu a ťažby uhl'ovodíkov.

Projekt sme spustili v roku 2016, keď sme našli zahraničného partnera, ktorý mal pridelenú túto prieskumnú licenciu. Medzičasom sme zrealizovali seizmické meranie, niečo ako röntgen zeme, približne na 118 štvorcových kilometroch. Po vyhodnotení sme vybrali tri potenciálne lokality na vrty a v polovici septembra sme začali vrtať.

Budete vrtať aj vo zvyšných dvoch?

Áno, plánujeme v najbližších mesiacoch odvrtať všetky tri. Čo to bude znamenať pre vašu spoločnosť? Hovorili ste o zmene zamerania. Hlavným cieľom je expandovať. Rásť chceme tak v prieskume a ťažbe, ako aj v skladovaní. Z biznisového hľadiska aktuálne ťažíme na západe Slovenska a na východe krajiny ťažíme už viac ako 50 rokov.

Nová licencia je na slovensko-ukrajinskej hranici. Naši geológovia zistili, že geologická štruktúra pokračuje východne na Ukrajinu. Preto veríme, že vrty budú úspešné. V takom prípade by sme chceli čo najskôr začať ťažiť a pokračovať s partnerom na ďalšom vrtaní. Pretože plocha licencie je pomerne veľká a prospektov na vrtanie je tam viac.

Kde budete vytŕažený plyn predávať?

S komoditou budeme obchodovať priamo na Ukrajine.

Koľko vás projekt stál?

Úvodná fáza, kde sa práve nachádzame, sa pohybuje do 10 miliónov eur. Ďalšie fázy ešte nemáme presne vyčíslené, bude sa to odvíjať od výsledkov vrtania. Vrtanie je vždy rizikový biznis. Seizmické merania vám ukážu štruktúru zemskej kôry, no nikdy naisto neviete, či sa uhl'ovodík v danom tektonickom zlome alebo v tzv. pasci naozaj nachádza. To zistí len fyzické vrtanie.

A aké objemy by boli pre vás atraktívne, aby sa vám to oplátilo?

Máme to predbežne namodelované, no informácie verejne nepublikujeme. Malo by to byť však veľmi podobné objemom, aké sme ťažili a ešte aj dnes ťažíme na slovenskej strane. Teda desiatky miliónov kubických metrov na jeden vrt. Musíme si však ešte počkať. V momente, keď to bude pozitívne, teda po prvých troch vrtoch, budeme vedieť odhadnúť objem produkcie.

Máte ešte aj nejaké iné plány na pôsobenie v zahraničí?

Určite áno. A kým začneme o zahraničí, začal by som s plánmi na domácej pôde. Na Slovensku tiež pokračujeme s prieskumom spolu s partnermi zo Severnej Ameriky. Jeden nový vrt sme úspešne zrealizovali severne od Trnavy už v júni, druhá oblasť, ktorú analyzujeme na východnom Slovensku, je v prieskumnom území Beša.

A čo sa týka zahraničia, vyše dvoch rokov sme pracovali na transakcii, kde spoločnosť DEA AG predávala podzemné zásobníky v Nemecku, konkrétne v Bavorsku neďaleko Mníchova. Transakciu sme zavŕšili koncom minulého roka. Od prvého januára sme tak vlastníkmii troch pomerne veľkých zásobníkov s kapacitou takmer 1,8 miliardy m³. A paralelne popritom

pracujeme na ďalších akvizíciách, aj v oblasti zásobníkov, aj prieskumu a ťažby. Primárne ide o Nemecko, Chorvátsko, Britániu a Taliansko.

Sledujete aj súčasné trendy, čo sa týka nízkoemisných cieľov či dekarbonizácie? Existujú nové ekologickejšie technológie spracovania zemného plynu?

Áno, je to pre nás veľmi dôležitá téma. Nafta sa stala pred tromi rokmi partnerom spoločnosti RAG Austria AG, teda obdoba našej spoločnosti v Rakúsku. Spolu s nimi a ďalšími firmami a univerzitami sme realizovali projekt „power-to-gas“, ktorého princíp je pomerne jednoduchý – veľa obnoviteľných zdrojov vyrába elektrinu v čase, keď ju okamžite nepotrebuje, napríklad slnko a vietor.

V tomto koncepte dokážeme elektrolýzou energiu meniť na vodík a kyslík. Vodík následne primiešavame do metánu a takto ho môžeme skladovať v podzemnom zásobníku. Projekty boli historicky realizované hlavne laboratórne, no my sme boli medzi prvými v Európe, keď sme testovali koncept v malom ložisku v Rakúsku v reálnych podmienkach. Toto je budúcnosť smerovania plynárenskej infraštruktúry, keď hovoríme o uhlíkovo neutrálnej ekonomike.

Niečo ako batérie?

Mohlo by to fungovať ako náhrada za batérie. Nebolo by totiž potrebné stavať veľké batérové úložiská elektrickej energie, pretože odseparovaním vodíka a jeho zmiešaním s metánom sa síce mierne zníži jeho energetická hodnota, no je to ekologickejšie a dá sa prakticky skladovať v zásobníku. Odtiaľ sa dá v prípade potreby naspäť vyťažiť a použiť ako palivo na výrobu elektriny.

V čom je toto skladovanie výhodnejšie oproti batériám?

Detailné porovnanie s batériami sme nerobili, keďže aj batérové projekty sú v počiatočnom štádiu. Podstatné však je, že hoci je tento projekt prakticky realizovateľný, ekonomika toho celého zatiaľ nevyháda. Dôvodom sú potrebné technológie, ako napríklad elektrolýza, ktoré dnes nie sú ešte dostupné vo výkonnejších variantoch.

Je to niečo podobné, ako keď boli kedysi mobilné telefóny, ktoré stáli stotisíc korún, no dnes ich už kúpite za pár eur. Alebo aj fotovoltické panely, ktoré sa ešte pred piatimi rokmi predávali na úrovni niekoľkých stoviek eur za jeden megawatt vyrobenej energie a dnes je cena zopár percent z pôvodnej sumy. Podobne veríme, že aj ekonomika a technológie v plynárenstve sa budú posúvať vpred a bude to porovnateľné s batériami.

Ovplyvňujú možnosti investícií do technológií v plynárenstve aj ceny komodity na trhoch? Ako vnímate vývoj cien plynu, ktorý na rozdiel od elektriny či emisných povoleniek poklesol?

Trh so zemným plynom je omnoho volatilnejší ako pri iných komoditách. Ceny veľmi významne skáču. Pociťujeme to aj v tom, že prevádzkujeme zásobník. Zákazníci si u nás plyn skladujú hlavne na zimné obdobie. To potom vytvára priestor pre obchodníkov, ale aj pre nás, aby sme tvorili hodnotu.

Podľa štatistík máme aktuálne uskladnené viac ako štyri miliardy kubíkov plynu. Zásobníky sú naplnené na sto percent, čo je o vyše polovice viac ako vlani.

Prečo?

Zjednodušene, zásobník funguje ako také parkovisko a my sme jeho prevádzkovatelia. Keď si na mesiac kúpite parkovaciu kartu, môžete na ňom parkovať, kedy budete chcieť. Preto nemáme vplyv na to, či sa zásobník naplní. Využívajú ho klienti.

Čo sa týka tohto roka, ceny boli atraktívne nízke, konkrétne rozdiel ceny letnej a zimnej. Klienti preto v rámci celej Európy zásobníky naplňajú do maximálnej možnej miery. Aj my sme dosiahli sto percent. A zásobníky sa naplňali aj neobvykle rýchlo v porovnaní s minulými obdobiami, stavy zásob boli pomerne vysoké už začiatkom júla. Pritom keď si to porovnáme s minulými rokmi, objem dosahovali možno v polovici októbra.

To všetko je spôsobené len cenou?

Do hry vstupujú aj očakávania dohody Ruskej federácie s Ukrajinou, ktorej sa 31. decembra o polnoci skončí tranzitný kontrakt. Ten využíva Rusko na dodávky zatiaľ najväčšieho objemu plynu do Európskej únie. Otázne je, či sa budú schopní dohodnúť. Viaceré rokovania moderované zástupcami Komisie prebehli bez dohody, teraz nastupuje nová Komisia, takže uvidíme, či sa im podarí nájsť riešenie. Veľa obchodníkov sa preto pripravuje na možnosť krízy a situácie podobnej v roku 2009.

Pripravuje sa na tento scenár aj vaša spoločnosť?

Naším cieľom je poskytovanie služby uskladnenia. Klienti si plnia zásobníky v lete a na jeseň. A v zime, keď budú plyn potrebovať, ho ťažia. My ako prevádzkovateľ musíme byť pripravení kedykoľvek ho dodať. Je jedno, či v decembri, alebo v januári.

Sme na zimu technicky pripravení. Rusko s Ukrajinou je primárne politická téma. Otázkou je, ako a kedy. Ak sa dohodnú pred koncom roka, malo by všetko prebiehať hladko. Ak nie, uvidíme, ako zareaguje trh.

Slovensko vlani len v zime spotrebovalo približne tri miliardy kubíkov plynu. Je plyn uskladnený vo vašich zásobníkoch na slovenskom území, respektíve prenajaté kapacity, využiteľný pre našich odberateľov v prípade krízy?

Máme klientov z celej Európy, čiže aj slovenských obchodníkov, aj zahraničných. Slovenskí, ktorých sú približne dve tretiny, plyn využívajú pre potreby domácich zákazníkov, teda domácnosti a firmy. Zahraniční klienti plyn dodávajú hlavne na CEGH, teda virtuálny obchodný bod v Rakúsku. Tento plyn väčšinou putuje z Rakúska do Talianska, prípadne na iné trhy. Keď si však porovnáte objem zásobníkov a spotrebu na Slovensku, Slovensko má vyššiu kapacitu, preto jej časť exportuje.

Sme podľa vás na krízu pripravení lepšie ako pred 10 rokmi?

Situácia sa odvtedy veľmi dramaticky zmenila. Už počas prvých dvoch dní krízy bol zrealizovaný reverzný chod, čo sa dovtedy v rámci tranzitu nevyužívalo. To bol prvý krok. A následne v priebehu 10 rokov sa zrealizovalo aj množstvo technických zlepšení, cezhraničné prepojenia, aj plynárenstvo samotné sa stalo omnoho dynamickejšie.

Kedysi išlo o pomalý biznis, dnes je, naopak, veľmi rýchly, čo vidno práve na pohyboch cien komodity. Skákanie cien je dnes porovnateľné s obchodovaním s akciami. Progres je teda enormný a vôbec by som sa krízovej situácie neobával. Pretože aj keď je hlavný zdroj na Slovensku ruský plyn, vieme ho dnes dopraviť aj inými cestami ako cez Ukrajinu a zároveň máme podzemné zásobníky ako poistku.

Kto je Martin Bartošovič?

Akciou spoločnosť Nafta vedie ako nový generálny riaditeľ od decembra 2012. Vo funkcii vystriedal Martina Hollého, ktorý sa po 10-ročnom pôsobení v spoločnosti presunul v rámci skupiny Slovenského plynárenského priemyslu, a. s., do firmy SPP – distribúcia.

Už počas vysokoškolského štúdia ekonomiky a manažmentu absolvoval Bartošovič štipendijné programy na West Virginia University v Morgantowne v USA a program nadácií A. Mellona a G. Sorosa na Inštitúte ekonomických štúdií v Nitre.

Po ukončení vysokoškolského štúdia v roku 1996 pracoval v ING Barings a od roku 1998 v spoločnosti A. T. Kearney, kde sa podieľal na projektoch pre renomované medzinárodné finančné inštitúcie a spoločnosti z oblasti energetiky a dopravy.

Od roku 2004 pracoval v spoločnosti SPP, kde získal skúsenosti ako riaditeľ divízie korporátnych záležitostí, predseda predstavenstva spoločnosti SLOVGEOTERM, a neskôr aj ako člen Predstavenstva SPP – distribúcia, člen Správnej rady neinvestičného fondu EkoFond a predseda Dozornej rady Nadácie SPP.