



Institut za ekonomiju energetike i okoliša



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet



Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Trg J.F. Kennedyja 6, 10 000 Zagreb

POZIV NA SEMINAR

CIJENE PRIRODNOG PLINA – kada i kako ugovarati Kako smanjiti rizik i efektivnu cijenu?

Poštovana/i,

želite li:

- smanjiti rizik i efektivnu cijenu kod ugovaranja kupnje prirodnog plina
- u pravo vrijeme ugovoriti kupnju prirodnog plina
- ugovoriti onaj model koji najbolje odgovara potrebama Vaše tvrtke
- saznati kako ostvariti uštedu čak od 20 do 50 posto na pojedinim elementima troška
- ugovoriti najpovoljniju cijenu prirodnog plina
- saznati trendove i načine ugovaranja u zemljama u okruženju
- susresti i upoznati kolege sa sličnim pitanjima i s njima razmijeniti iskustva
- saznati odgovore i na brojna druga pitanja

dođite na:

DVODNEVNI SEMINAR

koji će za Vas organizirati:

Institut za ekonomiju energetike i okoliša i Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

a kojeg će voditi:

**stručnjaci s preko 20 godina međunarodnog i domaćeg iskustva u energetske sektoru
posebice na tržištu prirodnog plina.**

Seminar će se održati 15. i 16. svibnja 2019. godine u dvorani 51 na Ekonomskom fakultetu Zagreb, Trg J.F. Kennedyja 6, 10 000 Zagreb.

Seminar je prije svega namijenjen trgovačkim društvima, korisnicima prirodnog plina, u cilju pružanja podrške i znanja vezano uz razumijevanje tržišta prirodnog plina posebice razumijevanja cijene plina i cjenovnih modela u primjeni te kada i kako najpovoljnije ugovoriti prirodni plin za slijedeće(a) razdoblje(a).

Seminar se održava u malim grupama do maksimalno 20 polaznika.

SADRŽAJ SEMINARA

1. DAN (15. svibanj 2019.): Stručna predavanja (9:00 – 16:00)

| | |
|---------------|--|
| 08:30 - 9:00 | Prijava sudionika |
| 9:00 - 10:30 | <p>Stručna predavanja – 1. dio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Uvod <ul style="list-style-type: none"> - Kako funkcionira otvoreno (liberalizirano) tržište prirodnog plina - Plinski sustav i organizacija tržišta prirodnog plina u Republici Hrvatskoj 2. Rokovi za ugovaranje <ul style="list-style-type: none"> - Vanjski (unaprijed zadani) čimbenici koji utječu na rokove za ugovaranje - Rokovi za ugovaranje – pogled sa stanovišta opskrbljivača i sa stanovišta kupca - Izravan utjecaj rokova za ugovaranje na cijenu/troškove prirodnog plina |
| 10:30 – 10:45 | Pauza |
| 10:45 – 12:15 | <ol style="list-style-type: none"> 3. Praćenje kretanja cijena prirodnog plina iz javno dostupnih izvora – 1. dio <ul style="list-style-type: none"> - Burze plina - Indeksi cijena – što je važno znati - Spot cijene i terminski ugovori - Ogrjevne vrijednosti i koeficijenti za pretvaranje jedinica 4. Dinamika kretanja cijena prirodnog plina <ul style="list-style-type: none"> - Kretanje cijena prirodnog plina – povijesni prikaz - Kretanje cijena prirodnog plina u pojedinim tipičnim vremenskim razdobljima od interesa - Što možemo zaključiti? |
| 12:15 - 13:15 | Pauza za ručak |
| 13:15 – 14:30 | <p>Stručna predavanja – 2. dio</p> <p>Kako smanjiti rizik od „nepoznate budućnosti“? Kako pomiriti rokove za ugovaranje i nepoznanice vezane uz buduća kretanja cijena prirodnog plina? Kako i kada ugovarati plin?</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Cjenovni modeli u primjeni <ul style="list-style-type: none"> - Pregled različitih tipova cjenovnih modela - Usporedba pojedinih cjenovnih modela sa stanovišta rizika i praćenja signala s tržišta 6. Metode za smanjivanje rizika vezanih uz promjenu cijena nakon ugovaranja <ul style="list-style-type: none"> - Hibridni modeli - Opcije unutar ugovornog razdoblja - Izgled računa kod ugovaranja tržišnih modela |
| 14:30 – 14:45 | Pauza |
| 14:45 – 16:00 | <ol style="list-style-type: none"> 7. Praćenje kretanja cijena prirodnog plina iz javno dostupnih izvora – 2. dio <ul style="list-style-type: none"> - Detaljan pregled (bitnih) internetskih stranica relevantnih burzi plina – što i gdje pratiti 8. Ostali elementi koji utječu na visinu cijene prirodnog plina <ul style="list-style-type: none"> - Krivulja potrošnje, fleksibilnost preuzimanja ugovorenih količina plina - Energija uravnoteženja – utjecaj, izračun, praćenje, kupovina, prodaja, cijene energije uravnoteženja 9. Dodatak – promjena opskrbljivača 10. Zaključna razmatranja i odgovori na pitanja polaznika |

2. DAN (16. svibanj 2019.): Praktični primjeri (9:00-14:30)

| | |
|---------------|---|
| 9:00 - 10:30 | Praktični primjeri Praktične primjere će izvesti predavač u interakciji s polaznicima (otvorena diskusija i pitanja iz publike mogući su za cijelo vrijeme izvođenja primjera) 1. Praktični primjeri: Cjenovni modeli i način izračuna cijene prirodnog plina ovisno o modelu |
| 10:30 – 10:45 | Pauza |
| 10:45 – 12:00 | 2. Simulacije: - Usporedba ukupnih troškova prirodnog plina za fiktivnog kupca, ovisno o primijenjenom cjenovnom modelu, u dva slučaja – pada i rasta cijene plina na tržištu |
| 12:00 - 13:00 | Pauza za ručak |
| 13:00 – 14:30 | 2. Simulacije - nastavak: - Kada što ugovarati? – analiza ovisno o modelu i moguća rješenja 3. Zaključna razmatranja i odgovori na pitanja polaznika |

Voditelj seminara je Tomislav Gelo, izvanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i predsjednik Instituta za ekonomiju energetike i okoliša.



PREDAVAČI



Energetska akademija



Mr.sc. Davor Matić, dipl.ing.

Mr. sc. Sanja Vulama dipl. ing.

Iskustvo

- Aktivno prisutni na liberaliziranom tržištu prirodnog plina u Republici Hrvatskoj od samih početaka.
- 11 godina iskustva u međunarodnim tvrtkama kao što su OMV (podružnice tvrtki (kronološki redoslijed): OMV Gas International, OMV Gas & Power i OMV Gas Marketing & Trading) i EconGas (podružnica tvrtke EconGas GmbH čiji su vlasnici bile vodeće tvrtke s područja prirodnog plina u Austriji: OMV Gas & Power, EVN, Wien Energie i Energie Burgenland) na pozicijama: voditelja projekata, menadžera ključnih kupaca i menadžera za logistiku na području prirodnog plina.
- Aktivna uloga u osnivanju, razvoju i operativnom radu tvrtke za prodaju i opskrbu plinom (EconGas d.o.o.) od 2011. godine, aktivna uloga u prvim promjenama opskrbljivača industrijskih kupaca u Republici Hrvatskoj.
- Operativni rad: akvizicije kupaca i prodaja prirodnog plina (prodajne kampanje, pregovori, složeni strukturirani proizvodi prilagođeni kupcu (pretežno multinacionalne kompanije), ugovaranje, podrška kupcima, operativna pitanja, optimizacija, fakturiranje ...).
- 11 godina iskustva u planiranju i konzaltingu u međunarodno prepoznatom Energetskom institutu Hrvoje Požar u Odjelu za planiranje u energetskom sektoru – s naglaskom na sektoru plina i 1 godina iskustva u komunalnom sektoru (Gradska plinara Zagreb).
- 18 godina međunarodnog iskustva (Davor Matić) u IGU – International Gas Union, i pozivni predavač na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu od 2008. godine.

OSTALE INFORMACIJE

Cijena seminara:

- za prvi dan iznosi 2.000 kn po osobi (iznos se plaća bez PDV-a),
- za oba dana 3.200 kn po osobi (iznos se plaća bez PDV-a).

* Iznos se plaća bez PDV-a jer su programi edukacije na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu oslobođeni plaćanja PDV-a

Popust od 15% na 2 i više prijavljenih iz iste tvrtke.

Cijena uključuje prisustvovanje predavanjima, prezentacijske materijale, ručak, te osvježenje (kava, voda...) u vrijeme pauze.

Na kraju završenog seminara polaznicima se izdaje certifikat o pohađanju seminara od strane organizatora.

Način plaćanja: Uplata na žiro-račun Ekonomskog fakulteta u Zagrebu.

Broj računa za uplatu je IBAN: HR072360001101351242; Model: 00; Poziv na broj odobrenja: 5003.

Kontakt: Email: ineeo@ineeo.hr, tel: 091 6150 266

Napomena: Tijekom seminara moguće je fotografiranje dvorane s polaznicima i objava u informativne svrhe. Prijavom na seminar potvrđujete i pristanak na navedeno.