

Sedinta de dezbatere publica

a proiectului de Ordin pentru aprobarea Regulamentului de organizare și desfășurare a licitațiilor simultane cu preț descrescător pe piața centralizată pentru serviciul universal

07.12.2017

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Multumesc ca ati venit la dezbaterea publica ocazionata de consultarea publica a documentului privind modificarea Regulamentului de functionare a platformei centralizate pentru serviciul universal, document care a fost postat pe site-ul ANRE in dezbatere publica in regim de urgenta si as dori inainte sa incepem sa ne prezentam fiecare pentru ca aceasta sedinta va fi inregistrata si ne va fi mai usor in redactarea minutei si a stenogramei respective dupa care noi vom posta pe ecran sinteza observatiilor si vom lua cuvantul atunci cand ajungem la observatiile noastre, ale fiecaruia dintre noi de aici. Noi suntem prezenti, cei de la Directia generala de piata si preturi, de la Directia de preturi energie electrica este sef de serviciu domnul Romulus Tatar, experti Raluca Dumitrache si Gabriela Pirvu, Gabriela Dobrescu si Laura Radulescu, a, si mai avem colegile din serviciu si v-as ruga pe dumneavoastra sa facem un tur de masa, desi ne cunoastem, nu e problema asta ca nu ne cunoastem dar avem nevoie pentru formalizarea dezbaterii publice. Va rog!

...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, colegile mele, Claudia Stefan si Roxana Gheorghe. In acest caz cred ca putem incepe sedinta. Raluca, te rog sa postezi documentul pe ecran, sinteza observatiilor. O sa am rugamintea: operatorul care a facut observatia sa ne explice pe scurt ratiunea pentru care a facut observatia si daca mai are ceva de adaugat. OMV Petrom?

Dana Canea, OMV Petrom: La acest articol 4 din Ordin este vorba despre o clarificare avand in vedere ca probabil oricum se va aproba la sfarsitul anului acesta si am spus noi ca ar trebui facuta o clarificare pentru faptul ca pe trimestrul I al anului viitor nu se aplica prevederile acestei intelegeri a noastre pentru ca nu mai este timp sa, deci pentru primul trimestru al anului viitor ar fi trebuit in prima luni din decembrie sau ceva de genul asta sa inceapa procesul.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da, el a inceput dar pe vechea...

Dana Canea, OMV Petrom: Asta ziceam si eu, bine este evident ca pentru trimestrul I al anului 2018 nu se va aplica Regulamentul acesta, nu?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu.

Dana Canea, OMV Petrom: Si pentru clarificare am spus noi ca ar fi bine in Ordin sa faceti aceasta precizare: ca intra in vigoare de la data publicarii in Monitor care va fi undeva in martie-aprilie, nu?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Daca va fi, sa vedem in functie de observatii. E posibil ca in masura in care observatiile de aici vor fi consistente si vom ajunge la concluzia ca acel document trebuie repostat... noi ne-am dorit lucrul asta dar e si in functie de dezbaterea de astazi. Trecem mai departe. O s-o rog pe colega mea sa ...

Raluca Dumitrache, ANRE: Oltenia. La observatii generale. SNN AFEER. Determinarea P mediu la 6 luni. Având în vedere prevederile cf. art. 4 lit. r), (valoarea P mediu la 6 luni, reprezintă referința pentru prețul de oferta de cumpărare, prețul din oferta de cumpărare, pentru fiecare produs de tranzacționare, nu poate fi mai mic decât P mediu la 6 luni) coroborate cu art. 75 și cu modalitatea de determinare a garanției de participare, considerăm necesar determinarea valorii P mediu la 6 luni distinct, pe fiecare produs în parte sau cel puțin determinarea separată pentru produsul bandă și pentru produsele vârf. Astfel, s-ar limita presiunea la cumpărare pentru produsele vârf, posibile exercitări nejustificate ale dreptului conferit de art. 75 față de prețul pieței și o diminuare a efortului cu constituirea garanțiilor de participare pentru participanții ce ofertează preponderent produsul bandă.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Este cineva care reprezinta AFEER-ul?

Raluca Dumitrache, ANRE: Sau Nuclearelectrica.

Alexandru Stamate, Nuclearelectrica: Da, eu reprezint Nuclearelectrica si mi se pare ca textul este destul de explicit. Are sens sa se calculeze distinct mai ales ca preturile medii ale produselor sunt putin comparabile si atunci e si usor de determinat pentru banda ca referinta.

Mihai Beu, Electrica: Pentru AFEER o sa vorbesc acum. Diferenta intre pretul acestor produse este semnificativa. Toata lumea stie ca intre banda si varf avem 20% diferenta si aici avem niste varfuri atipice. Si aici este o problema legata de calculul acestui pret, oricum ele trebuie sa fie distinct calculate. Asta este parerea si cred ca este explicat destul de in amanunt, durata de calcul de 6 luni iar este o alegere care poate sa nu fie cea mai inspirata si pentru licitatii de an sa fie durata de an, este o problema care ar trebui analizata pentru ca exista si anumite evenimente trecatoare care pot influenta ...o perioada sau cu o pondere mai mare o perioada mai scurta cum ar fi cele 6 luni.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, multumesc. Daca sunt comentarii in sala? Daca nu sunt vom trece la urmatoarea observatie.

Raluca Dumitrache, ANRE: OMV Petrom. Propunerile noastre de modificare/completare a prevederilor Ordinului au în vedere principiul fundamental al acestui tip de licitație, respectiv

că prețul de pornire a licitației este un element cheie al succesului acesteia. Rolul său este de a atrage o masă cât mai mare de oferte, asigurând astfel lichiditatea și competitivitate procesului, respectiv atingerea celui mai favorabil preț pentru consumator, în condițiile pieței, așa cum sunt acestea percepute de către participanții la licitație. Pentru dinamizarea procesului de licitație și încheierii cu succes a tranzacțiilor pe PCSU propunem ca la fiecare licitație trimestrială să existe posibilitatea să se tranzacționeze produsul pentru anul calendaristic următor, iar în cadrul fiecărei licitații trimestriale să existe posibilitatea ofertării de produse aferente următoarelor 4 trimestre. De asemenea considerăm că pot fi tranzacționate și produse semestriale.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok. Doamna Canea? Daca mai aveti ceva de adaugat?

Dana Canea, OMV Petrom: Nu am alte precizari.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Daca sunt observatii?

Raluca Dumitrache, ANRE: Propunerea ca durata procesului de licitatie sa se restranga. Aceste propuneri au mai venit si din partea OPCOM-ului. Considerăm că pentru a obține o imagine completa și coerentă a cadrului de reglementare privind activitatea FUI este necesară corelarea prevederilor Regulamentului PCSU cu cele ale Metodologiei de stabilire a tarifelor FUI; drept urmare vă rugăm să ne transmiteți și proiectul de Ordin de modificare. Acesta a fost postat ieri.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Deci E-ON-ul, da? Lasam E-ON sa sustina.

Raluca Dumitrache, ANRE: Vă transmitem mai jos propuneri/principii generale, valabile pentru ambele documente, respectiv Regulament și Metodologie: procesul de licitare PCSU să fie inițiat cu 9 luni înainte de perioada de livrare.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Sa le prezinte E-ON-ul.

Reprezentant E-ON: Sunt facute prin ACUE.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, sa ni le argumenteze cineva.

Luiza Milcoveanu, Enel: ACUE a trimis scrisoarea cu principiile generale.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da.

Luiza Milcoveanu, Enel: Nu se regaseste mai jos?

Raluca Dumitrache, ANRE: Eu n-am primit nimic pe mail.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Scrisoare de la ACUE avem, e cu observatii dar a venit doar pe mail nu a intrat oficial, dar se pare ca nu a intrat peste tot, dar daca tot e E-ON-ul sa ascultam...

Dan Zamfiroiu, E-ON: In primul si in primul rand este evidenta necesitatea corelarii cu Metodologia de stabilire a tarifelor pentru clientii FUI pentru ca modul in care se revad, sau cel putin asa cum am vazut in Regulamentul PCSU devenind voluntara pentru FUI este clar ca ai

posibilitatea ca furnizor de ultima instanta sa achizitionezi din orice piata, ori daca renunti la achizitia din PCSU si faci achizitie din piata concurentiala, logic ca trebuie sa stim la ce nivel sunt recunoscute costurile, pana acum fiind obligatorie costurile erau recunoscute si tocmai de asta am zis ca trebuiesc corelate cumva si, ca si observatie generala, PCSU am considerat-o functionala atata timp cat se acoperea 100% cantitatea necesara si erau incluse in tarifele FUI. In momentul de fata, cred ca s-a si vazut efectul atunci cand s-a suspendat in trimestrul III, daca nu ma insel, PCSU-ul, preturile au crescut semnificativ in piata si nici macar acum nu se stie nivelul recunoscut.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: As vrea sa completez din partea Electrica Furnizare si ca participant la aceasta adresa de la ACUE ca noi, ca si ceilalti, am considerat impreuna ca rolul PCSU trebuie sa ramana acela de a asigura energia pentru aceasta categorie de clienti si sa fie piata din care se cumpara aceasta energie si in acest sens, ca sa isi atinga scopul de asigurare a energiei pentru care a fost create aceasta piata la vremea respectiva, am considerat ca trebuie sa fie un proces care sa fie derulat pe o perioada mai lunga, un proces de achizitie similar cu unele practici ale furnizorilor din piata, respectiv cu achizitie esalonata in timp, o achizitie care sa permita sa captureze preturile pietei asa cum sunt, desfasoara piata asa cum functioneaza piata si cum se stabilesc principiile cererii si ofertei, fara limitari de natura sa zic administrative in care sa impunem un procent de supra-ofertare, un procent, sa zic, de dezechilibru, deci practic sa se ia preturile cu care se inchid tranzactiile pe piata libera destinate vanzarii la clientii din piata concurentiala, acelea sa fie repere care sa fie utilizate si in PCSU cu licitatii succesive pe durata mai multor multe luni de zile in asa fel incat sa se asigure necesarul acestor clienti, energie care sa fie transferata in tarife si recunoscuta, deci sa nu mai existe aceste suspisiuni ca nu s-a procedat bine, aceste acuze dintr-o parte si din alta legate de recunoasteri de costuri, de motive de diversa natura legata de aceasta actiune. FUI-I am socotit si am transmis aceasta cerinta prin ACUE care este, intr-adevar, diferit total de ceea ce se propune aici, ca PCSU sa asigure energia necesara la cel mai mare nivel posibil deruland pe baza bunelor practice o achizitie continua pe o perioada de 90 de zile a produselor definite si anterior, benzi, varfuri de diverse dimensiuni in asa fel incat practic sa se acopere cantitativ 99%-100% din necesar, echilibrarea sa se faca doar in PZU si in PE si avem bineinteles aportul acestor pieti, PZU si PE, fiind vorba de cantitati mici, ar fi extrem de mic si n-ar influenta semnificativ pretul final de achizitie. Asta este dorinta FUI-ilor si cred ca solutia este aplicabila, fezabila si reprezinta bune practici. Toata lumea cumpara energie cu mai mult timp inainte iar o cumparare esalonata pe o perioada respectiva cuprinde pretul mediu. O cumparare intr-un singur moment va prinde poate un varf, poate un gol, poate usor sa genereze comportamente speculative si rezultatele

dorite, de aceea insistam ca PCSU sa ramana o piata care sa asigure energia aceasta pentru toata lumea la acelasi pret si nu sa devina o piata printre alte pieti.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Cum sa ramana o piata pentru toata lumea la acelasi pret?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Adica pentru toti furnizorii de ultima instanta

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Propuneti sa fie obligatorie?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Da, sa fie o piata obligatorie.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ca asta nu ati spus explicit, trebuie sa deducem.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Consideram ca scopul PCSU a fost acela de a asigura 100% din necesarul acesta.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si doriti sa ramana obligatorie si sa fie tranzactionare continua? Dar de ce cu 9 luni inainte si nu oricand? De unde au iesit 9 luni?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Am considera ca 9 luni este un interval suficient de lung, poate fi si de 12 luni.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Daca ar fi deschisa in permanenta ar deranja?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Pe noi nu ne-ar deranja...

Luiza Milcoveanu, Enel: Oricum ar fi in permanenta deschis prin rostogolire. **Practic, aceste 9 luni.**

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Eu am inteles ce a zis el. Noi am gandit-o cu o licitatie anuala si patru licitatii trimestriale. Domnul Beu propune, cel putin asta inteleg, sa fie o tranzactionare continua si spun ei mai jos, cel putin lunar, asta ar insemna sa functioneze ca toate pietele si ca oricand sa poate fi introduse oferte de vanzare in aceasta piata, sau de cumparare.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Poate fi si cu 12 luni inainte deschisa anul urmator sau cu mai mult timp si nu ne-am gandit ca ar fi tranzactionari zilnice ci o data sau de doua ori pe luna ca probabil ca o tranzactionare zilnica ar fi mult mai greu de gestionat, dar daca toata lumea stie ca exista in fiecare luna o tranzactie sau doua...

Victor Ionescu, OPCOM: Permeteti sa sintetizez. Exista si alte pieti cu un calendar afisat de tranzactionare. Deci putem sa-l comutam in calendar. Deci domnul Beu propune un calendar de tranzactionare care sa fie public si recunoscut de toata lumea.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Si pe o perioada mai intinsa si sa se asigure ...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Numai putin sa inteleg. Deci daca dumneavoastra propuneti ca aceasta piata sa fie obligatorie sa inteleg ca propuneti ca furnizorii de ultima instanta sa nu poata achizitiona energia decat de pe aceasta piata?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Da. Ei sa trimita necesarul de energie, sa trimita prognoza asa cum o trimiteam si pana acum care sa fie dimensionata incat sa asigure 100% din necesar,

cat produsele pe care le-ati dat, ... sa se desfasoare aceasta piata pe o perioada indelungata, sa se asigure succesul achizitiei, iar doar tranzactiile de pe o zi pe alta PZU si PE sa fie facute...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Inca o data intreb, deci asta presupune ca dumneavoastra nu veti avea posibilitatea sa va cumparati energia pentru clientii beneficiari ai SU decat pe aceasta piata PZU si PE, da? Asta sa inteleg? Si in perspectiva desemnarii in regim concurential...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Nu rezulta treaba asta. Haideti ca incerc si eu unpic sa mai sintetizez ca pana la urma una din problemele pe care le-au pus si AFEER-ul si ACUE si producatorii ar fi niste propuneri de imbunatatire a functionarii acestei platforme care s-a vazut ca a dat niste rateuri in niste momente importante cu efecte majore pe piata si mai ales asupra noastre, zic eu, a furnizorului implicit si din acest motiv, fiecare mai mult sau mai putin a produs tranzactii anuale, sa se faca mai inainte, tocmai pentru a asigura si cantitati si niste preturi mai bune pentru clientii finali beneficiari ai SU. Cu respectivele detalii de tranzactionare lunara, trimestriala, semestriala, astea eu zic ca sunt detalii pe care OPCOM-ul poate sa propuna ceva mai bine decat noi. Cam atatea ar fi, acuma in niciun caz, probabil ca si pe o platforma din aceasta mult imbunatatita exista in continuare riscul sa nu vina producatorii sau trader si atunci nu poti sa spui ca probabil nu se poate garanta ca o sa se acopere cantitatile 100% deci e clar ca noi trebuie sa ramanem sa cumparam restul. Eu n-as bloca alte pietee pentru ca s-ar putea sa fie mai bune decat PZU sau sa ramai in dezechilibre asta-i clar si deci nu sa fie obligatoriu numai de pe aceasta piata, asta-i clar, da? Ideea era asta: e o piata, e clar ca a avut niste rateuri, incercam sa o facem mai functionala, sa acopere acest necesar pentru a fi recunoscut apoi in tarife fara niciun dubiu si fara alte discutii si cam asta ar fi. Noi chiar, la nivelul CEZ-ului, ne-am gandit si chiar am spus sa intrebam aici daca este optionala pentru FUI de ce o mai tinem? Deci e o piata paralela care fiind optionala chiar am putea sa ne gandim ca ne incurca. Ar merge functional dar pe alte reguli, deci e o piata optionala... doar accesul FUI si ar merge in paralel. Acum am vazut si Metodologia, in Metodologie nu scrie nimic despre acest PCSU deci se recunoaste altceva decat PCSU-ul... asta chiar ar trebui s-o dezbatem un pic daca in conditiile in care ramane asa cum s-a propus optionala mai are sens sa ramana?

Zoltan Bege, ANRE: Chiar am fi curiosi ce parere au si ceilalti furnizori. Considerati ca este necesar PCSU sau nu?

Renea Bogdan, CEZ Romania: Asta e un subiect mare de dezbatere.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Electrica Furnizare considera necesar sa ramana si considera necesar sa asigure 100% din energie. Faptul ca in 9 luni de zile nu reuseste sa asigure aceasta energie cred ca este o problema care poate rezulta doar dintr-un reglaj gresit al pretului cu care se desfasoara licitatia, 9 sau 12 luni de zile, oricum nu suntem obligati sa ramanem la 9 luni.

Daca timp de 12 luni de zile nu poti sa gasesti energia pentru categoria asta de clienti, nu poate fi decat o problema ca nu sunt preturile corelate cu restul de piata sau ca este un alt fenomen mult mai grav si tocmai trebuie sa functioneze ca sa dea un pret care sa fie corelat cu piata, care sa captureze evolutia pretului si care sa fie recunoscut in final. Daca dupa 12 luni de licitatii se ajunge ca in doua saptamani inainte sau nu stiu cat timp inainte sa nu se gaseasca energia atunci da, lasam pe fiecare sa mearga unde poate, dar nu mai putem sa limitam daca in 12 luni nu am putut sa cumparam. Trebuie prevazut un plan de genul asta dar este foarte putin probabil sa se intample.

Raluca Dumitrache, ANRE: Ce limitam?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Noi vrem sa asigure aceasta energie prin aceasta piata. Este o piata cu o functionare speciala, este o piata in care se pun niste conditii diferite de restul, nu esti acelasi joc al cererii si ofertei care se desfasoara pe celelalte pietele concurentiale in care la fiecare secunda se da un click, un pret creste, un pret scade care este un alt ritm in alte conditii si cred ca nu sunt 100% comparabile si pentru transparenta formarii pretului de achizitie cred ca PCSU trebuie sa ramana baza achizitiei pe un principiu imbunatatit, la fel cum au zis si colegii mei ca OPCOM are dejavariante pe care sa le poata propune si care sa obtina tinta. Tinta este o energie asigurata la acelasi pret pentru toti FUI-i.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: V-as ruga inainte de alta interventie, nu vreau sa raspund la ce ati propus, dar vreau sa fac o mica observatie: ati vazut ca peste tot este notiune de FUI corelat cu Regulamentul care este acum in consultare publica si care va fi aprobat si va incepe sa-si produca efecte incepand cu anul urmator, notiunea de FUI va acoperi atat furnizorii de ultima instanta obligati cat si furnizorii de ultima instanta optionali si cand faceti propunerea de obligativitate pentru aceasta piata, avand in vedere ca ea se adreseaza tuturor FUI-ilor, nu numai FUI-ilor obligati pentru ca nu face, dupa cum vedeti, distinctie intre unii si altii trebuie sa tineti seama ca incepand cu 1 iulie 2018 pe fiecare zona de retea vor incepe sa functioneze si FUI optionali care pot sa fie chiar FUI-I obligati din regiunea Moldova sa fie FUI optional in regiunea Banat samd. Trebuie sa va ganditi ca aceasta propunere a dumneavoastra trebuie sa rezolve si acest aspect avand in vedere ca FUI-i optionali sau pot fi tot FUI-i concurentiali de azi. Eva samd. Dumneavoastra de aici in orice regiune in afara celei in care sunteti obligati puteti fi FUI optionali.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: O privim din perspectiva bazei de clienti care este aceeași indiferent ca e vorba de patru FUI obligati sau sapte FUI din care patru obligati si trei optionali. Este energia destinata unui serviciu universal, unui tip de client si nu este neaparat legata de FUI-ul prin care ajunge energia la acel client.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Eu incercam sa zic ca un FUI optional este optional si asta este ratiunea pentru care exista sa ofere un pret cu discount fata de FUI-ul obligat. FUI-ul optional ar trebui sa poata sa-si ia energia si din aceasta piata daca doreste si din oricare alta piata pentru ca altfel nu poate sa dea discount-ul respectiv si atunci eu incercam sa va intreb cum reusiti sa imbinati obligativitatea acestei pietete cu activitatea FUI-lor optionali care nu poate sa ofere un discount decat facand un management de trading altfel decat al dumneavoastra ca altfel daca ar fi toti pe aceasta piata si numai de pe aceasta piata inseamna ca diferenta se face doar pe profilare ceea ce nu nu cred ca e ok... Costurile au la furnizare un procent destul de mic din pretul total asa ca nu... bun, ok. Eu am vrut doar sa fac observatia asta fara sa argumentez.

Luiza Milcoveanu, Enel: Nu, dar este foarte util ca ati adus in discutie corelarea foarte necesara de altfel si cu Regulamentul de selectie FUI care a fost postat recent in dezbateri pentru ca asta este ceea ce am sustinut si noi FUI-i dupa ce am... in ACUE, transmiterea acestei scrisori si in corelatie si cu observatiile anterioare la prima revizie a Regulamentului de selectie FUI, noi asta am si propus cu platforma PCSU, singura sursa de achizitie atat pentru FUI-I obligati cat si pentru cei optionali urmand ca diferentierea si discount-ul care este introdus ca notiune pentru optionali sa fie realizate din performantele pe care le mentiona si domnule Beu mai devreme ale acelui furnizor pe partea de marja. Acum, in corelatia foarte necesara pentru a se putea face observatii pertinente pe Regulamentul de PCSU trebuie adusa si Metodologia de preturi publicata ieri dupa-amiaza pe site-ul ANRE. Cred ca am reusit cu totii sa parcurgem asa in viteza Metodologia cap-coada aseara si vazand formulele propuse acolo pentru recunoasterea preturilor atat pentru categoria de FUI obligati cat si optionali lucrurile sunt destul de complicate as putea sa spun in contextul in care pe Regulamentul de PCSU se propune ca FUI-I sa aiba participare optionala. Atunci, asa cum spuneau si colegii de la CEZ, daca e vorba de optiune o alternativa ar putea fi sa se inchida aceasta platforma si sa nu ramana doar asa optiunea pastrata numai pe OPCOM si fara participare asa cum este de exemplu Piata pentru marii consumatori sau o alternativa mult mai in spiritul chiar al Legii energiei ar fi cea pe care noi am propus-o prin scrisoarea ACUE: sa ramana totusi o piata de baza pentru asigurarea energiei pentru SU, dar asa cum spuneam, nu doar pentru noi, ci pentru toti cei care vor intra in mecanismul de selectie.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Deci conditii egale pentru toti am solicitat acum un an cand s-a ... prima varianta a documentului de discutie pentru regulamentul de desemnare.

Luiza Milcoveanu, Enel: Si mai mult decat atat, mi-as permite sa reamintesc si o premiza din partea vanzatorilor pe platforma PCSU pe care chiar ... in vara ca ar fi mult mai practica pentru vanzatori platforma PCSU cu cat volumele ar fi mai mari asa incat din perspectiva aceasta se

pare ca prognozele cat mai aproape de 100% pentru necesarul nostru, lansate/postate pentru aceasta platforma s-ar intersecta cu dezideratul producatorilor, s-ar intersecta mai bine cererea cu oferta. Cel putin in teorie.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Chiar exista exprimata si dorinta ca perioada care se liciteaza sa includa si anul N+1 deci nu numai anul imediat urmator ci si celalalt an deci aproape de durata in care se desfasoara aceasta tranzactionare, dorinta asta a fost exprimata si de producatori si de traderi care, in special producatorii, isi pot face niste planuri pe termen lung sa incheie contracte pe termen mai mare de 1 an in viitor si cred ca vor fi niste contracte mult mai aproape de pretul real de productie. Un fel de cost plus cand se vor duce pe termen mare si vor folosi pentru banci, pentru alte dezvoltari, niste contracte de genul asta foarte sigure pentru ei.

Raluca Dumitrache, ANRE: Va ganditi cumva si la tranzactionare simultana a diferitor produse pe diferite termene de timp?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Da, exact cum ar proceda un furnizor care isi pregateste un portofoliu pentru viitor, pentru clienti eligibili, asa se procedeaza si aici: sa se deschida din timp si sa se tranzactioneze pe o perioada de 2 ani si permanent cu calendar de tranzactionare cum a facut si domnul director... este foarte ok dupa parerea mea, toata lumea se poate pregati si exista si o viziune.

Raluca Dumitrache, ANRE: In cazul unei licitatii simultane sa fie termene de livrare diferite.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Exact.

Luiza Milcoveanu, Enel: Si ar putea raspunde aceasta propunere si nevoii, daca se va reglementa in acest sens evident, a FUI-ilor optionali de a-si asigura achizitia din aceeasi sursa dat fiind ca perioadele de desemnare, asa cum am vazut acolo, sunt pentru ei de 1 an, prima perioada de desemnare parca tot 4 ani a ramas pentru FUI obligati asa ca ar trebui sa fie o concordanta cat se poate de buna intre perioada in care stii ca esti desemnat ca FUI , obligat, optional, si strategia de achizitie cu produsele acestea mult mai diversificate pentru ca nu are sens sa-ti faci o strategie, sa cumperi a la longue cantitati foarte mari cand probabil esti desemnat doar pentru 1 an si mai ai si posibilitatea sa te retragi ca FUI optional cel putin din ce am vazut ca se propune.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Exact exemplul pe care l-am dat cu E-ON-ul care poate sa mearga optional in zona Banat, tocmai ca are o logica faptul ca si ca FUI optional este obligat si o sa aiba acelasi cos de achizitie si in zona lui si pentru clientii din zona Banat ca cos de achizitie. Exact cum am spus diferentierea se poate face la costul de furnizare, la un discount dat pe profitul pe care noi il avem reglementat eventual se poate duce sub. Din altele, intr-adevar, nu ar prea avea altceva dar din punct de vedere al achizitiei credem ca un tratament egal

ar fi mai normal in conditiile astea. Poate sa se duca orice furnizor in zona Banat pe piata concurentiala cum se si intampla si in zona noastra cu alt pret de achizitie mai mic. Poate sa faca cu orice discount deci exista concurenta. Sa faci o concurenta dintr-un pret de achizitie pe un serviciu universal reglementat parca...

Raluca Dumitrache, ANRE: Si cu conditia ca Metodologia sa recunoasca toate costurile din PCSU...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Sistemul a functionat. Atata timp cat piata asta a functionat eu zic ca a functionat bine. Are deficiente pentru ca sunt trimestriale si cu o luna inainte si e clar ca cu o luna inainte prinzi niste preturi mai mari decat daca ai licita cu un an inainte, corect?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Domnul Bogdan am o mica observatie aici: FUI-I de pana acum au avut monopol exclusiv pe zonele de retea unde au fost desemnati si avea un sens reglementarea si tinerea sub control a pretului. Daca filosofia este ca in fiecare zona de retea se deschide o concurenta eu nu vad ca concurenta sa aiba intrari reglementate si iesiri concurentiale. Mi-e greu sa ma gandesc la o astfel de piata concurentiala. Ori se deschide o zona de retea concurentei si concurenta presupune si managementul achizitiei, nu numai controlul costurilor operative, ori o lasam monopolista si toata lumea care cumpara reglementat vinde sub controlul autoritatii in zona respectiva. Deci eu, vreau sa ma credeti, mi-e greu sa-mi imaginez o piata libera la iesire si reglementata la intrare, asta ca o observatie, dar sigur ca vom analiza cu mare atentie toate propunerile dumneavoastra. Poftiti domnul Sirbu!

Gabriel Sirbu, E-ON: Pentru ca propunerea a fost oarecum a ACUE dar a ajuns la dumneavoastra prin intermediul E-ON-ului cred ca ion acest moment, va spun sincer, suntem intr-o confuzie destul de mare. Intr-o confuzie determinate de faptul ca nu am avut timp sa punem cap la cap cele trei reglementari pe care dumneavoastra le-ati lansat in dezbatere publica, respectiv Regulamentul licitatiilor pe PCSU, Regulamentul privind desemnarea FUI si Metodologia privind recunoasterea costurilor si cred ca ne este greu acum sa punem cap la cap toate aceste lucruri. Evident, ca pentru telul pe care aceste reglementari il au, respectiv preturi sau tarife competitive la energia electrica pentru consumatori ca de fapt asta este telul final al reglementarilor si trebuie sa ne uitam cu atentie la ce ne dorim. Dorim concurenta intre FUI? Atunci mi se pare de bun-simt daca dorim o concurenta intre FUI aceasta concurenta trebuie sa se manifeste pe toate segmentele si din acest achizitie si managementul costurilor si din acest punct de vedere, nu pot sa spun decat un singur lucru, ca E-ON, si repet, acum vorbesc in numele E-ON-ului nu in numele ACUE, E-ON a vazut acest Regulament de PCSU ca o tranzitie catre disparitia PCSU, deci aceasta este punctul de vedere al E-ON. Am vazut aceasta reglementare ca un proces de tranzitie de la un PCSU obligatoriu catre disparitia PCSU. Si noi

ne-am pus intrebarea de ce mai este nevoie de PCSU in conditiile in care dorim o concurenta intre furnizorii de ultima instanta inclusiv pe achizitie. De aceea cred ca in acest moment ar trebui sa ne luam un pic de ragaz, asta e propunerea mea concreta, sa ne lasati un pic de ragaz sa ne uitam cu atentie la toate cele trei reglementari sis a venim cu observatii in consecinta. Imi este greu acum sa spun sa mergem mai departe cu Regulamentul pentru licitatiile pe PCSU in conditiile in care cred ca nici Metodologia nu am digerat-o suficient si nici modul de selectie a FUI obligat si optionali nu le-am digerat suficient. Cam asta ar fi propunerea mea la acest moment. Cu ceea ce cred ca ar trebui sa plecam de la aceasta masa, ar trebui sa plecam cu imaginea de ansamblu a modului cum vrem sa dezvoltam serviciul universal: daca dorim sa dezvoltam prin competitie, daca dorim sa introducem competitia in segmentul de FUI, daca dorim sa introducem competitia astfel incat sa stimulam cele mai bune preturi pentru consumatori si daca acesta este telul final atunci prin aceasta prisma va trebui sa judecam toate cele trei documente.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, totusi va propun, e o propunere de bun-simt, si o sa tinem cont de ea, dar va propun totusi sa parcurgem documentul de fata pentru ca asta e scopul dezbaterii de astazi, sa ne aplecam pe acest document si sa incercam in masura in care e posibil sa ne focusam pe el. Am tinut cont de propunerea dumneavoastra si sigur ca am inteles ca orice graba in momentul asta nu face decat sa bulverseze pe toata lumea dar vreau sa nu uitam nicio clipa ca totusi incepand cu 1 ianuarie 2018 piata, conform legii, nu mai poate fi reglementata si, tot incepand cu 2018, conform legii trebuie sa aiba loc desemnarea in regim concurential a furnizorilor de ultima instanta si, tot incepand cu 2018, nu mai putem vorbi de aprobare sau de tarife, ci putem vorbi conform legii de avizare de preturi si atunci noi chiar daca intelegem ca e nevoie de timp totusi ne-am propus, cel putin documentele pe care le-ati vazut, ca noi sa pornim acest mecanism pe toate aceste trei reglementari de la 1 iulie si ca sa reusim sa demaram de la 1 iulie si procesul de desemnare a FUI-lor, atat celor obligati cat si celor de ultima instanta, pentru a reusi sa implementam si Metodologia de avizare a preturilor pentru serviciul universal tot incepand cu 1 iulie ca sa ne lasam ragazul necesar sa inchidem anul 2017 pe vechea Metodologie, avand in vedere aceste considerente totusi nu avem tot timpul din lume. Trebuie sa avem timp sa pregatim cum se cuvine demararea acestui proces si acest PCSU face parte din acest angrenaj si chiar daca dumneavoastra aveti nevoie de timp totusi trebuie sa tineti seama ca avem un timing pe care trebuie sa-l parcurgem...

Gabriel Sirbu, E-ON: Nicio clipa in ceea ce am spus eu nu a vizat prelungirea intr-un fel sau altul a timing-ului. Nicio clipa, dar daca dorim si ne asumam o intalnire este foarte bine. Ne vom corela si vom face toti pasii necesari aprobarii tuturor acestor procedure astfel incat sa fim

gata pana la 1 iulie. Ceea ce am spus eu acum este ca eu ma simt nepregatit sa discut acum acest lucru.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Perfect!

Gabriel Sirbu, E-ON: In conditiile in care avem si celelalte doua documente abia lansate in dezbatere publica. Cred ca un ragaz de 3-4-5 zile nu cred ca va omora foarte mult termenul limita, angajamentul, cel putin al E-ON-ului, este ca 1 iulie sa fie pastrat in toate documentele pe care noi le vom dezbate.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, am retinut. Am vrut doar sa atrag atentia ca am intrat putin in presiune de timp. Asta e, ne-a trebuit si noua timp, dupa cum bine ati vazut aceste documente au concepii destul de schimbate fata de...

Gabriel Sirbu, E-ON: Dar putem sa stabilim de pe acum un calendar de dezbatere in care sa spunem ca obiectivul este ca la 1 iulie sa le avem pe toate aprobate si in functiune, termenele intermediare sunt urmatoarele, pana la data de trebuie sa finalizam dezbaterea sau trebuie sa parcurgem toti pasii.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Perfect! Haideti acum sa derulam in continuare, pe cat posibil, cel putin punctele importante de la acest document, OPCOM-ul are o serie de observatii consistente, e adevarat: nu sunt trecute la generale, ci sunt trecute punctual si de asta am totusi rugamintea sa ajungem si la acele observatii pentru ca e foarte important punctul de vedere al OPCOM-ului pentru ca noi asa cum am conceput acest PCSU, dupa cum ati vazut si dumneavoastra, OPCOM-ul devine primordial si cu rolul principal in tot acest angrenaj. Va rog, rog colegele sa...

Raluca Dumitrache, ANRE: Trecem la Regulamentul pe articole sau le mai parcurgem si pe cele...?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Putem sa le parcurgem.

Raluca Dumitrache, ANRE: Ok, deci la E-ON procesul de selectie sa se inchida cu minim o luna inainte de momentul...

Reprezentant E-ON: Nu, le-am discutat deja.

Raluca Dumitrache, ANRE: Da?

Reprezentant E-ON: Trecem la observatiile OPCOM.

Raluca Dumitrache, ANRE: Referitor la trecerea în atribuția OPCOM SA a stabilirii valorilor VMO pentru ofertele indicative, a cererii pentru sesiunea de licitație, a prețurilor de pornire a licitației, a valorilor VMO pentru ofertele de vânzare, considerăm necesar a fi detaliat prin Regulament modul în care aceste elemente sunt stabilite de OPCOM atât din perspectiva stabilirii elementelor de principiu care să fie preluate în elaborarea procedurii subsecvente

necesară pentru aplicarea Regulamentului ce va fi supusă ulterior avizării de către ANRE cât și pentru a elimina premisele contestării ulterioare a metodei utilizate. În cazul în care nu considerați oportună detalierea algoritmilor/formulelor de calcul în Regulament, propunem menținerea prevederilor referitoare la transmiterea acestora de către ANRE la OPCSU ca date confidențiale. Regulamentul deși stabilește în responsabilitatea OPCSU desfășurarea activităților premergătoare sesiunii de licitație, nu oferă detalii cu privire la principiile aplicabile în cadrul acestor activități, de natură să clarifice viziunea ANRE cu privire la conformitatea unui astfel de proces cu prevederile legale aplicabile, iar simpla delegare a responsabilităților în sarcina OPCOM SA în calitate de OPCSU opinăm că nu răspunde cerințelor menționate ale Legii referitoare la responsabilitățile ANRE în avizarea prețurilor, aceste acțiuni fiind de natură să conducă la un impact considerabil asupra formării prețului și derulării sau nu a unei sesiuni de licitație.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Citeste si urmatoarea ca e tot a OPCOM-ului.

Raluca Dumitrache, ANRE: Corelat cu eliminarea garanției financiare de participare la licitație, pentru responsabilizarea participantilor la licitație în ceea ce privește transmiterea ofertelor și întărirea caracterului ferm al ofertelor formulate propunem: Introducerea obligativității introducerii de către un participant la licitație, pentru un produs de tranzacționare, în prima rundă a sesiunii de licitație, a unei oferte care să aibă cantitatea cel puțin egală cu suma cantităților aferente perechilor preț - cantitate din oferta indicativă care au prețurile mai mici sau egale cu prețul de pornire a licitației pentru respectivul produs numita cantitate minimă); Plata unei penalități de către participantul a licitație care după runda 1 nu are validată cantitatea minimă pentru un produs de tranzacționare sau în cazul în care nu încheie Contractul-cadru de vânzare-cumpărare și Eliminarea prevederii cu privire la diminuarea ofertelor de cumpărare în timpul sesiunii de licitație. Mai sunt niste observatii ale OPCOM-ului dar le-am trecut punctual la articolele de care tin.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok. Domnul director general daca doriti?

Victor Ionescu, OPCOM: Nu, noua ni se pare explicit si daca sunt intrebari la observatiile pe care noi le-am facut. In orice caz noi am retinut opiniile participantilor la piata si probabil se va intampla ca si in ceilalti ani sa nu avem sarbatori sau zile libere de sarbatori. Se pare ca dupa aceasta intalnire va avea loc o schimbare a paradigmei, nu? Si probabil va trebui sa avem un calendar care va include si zilele de sarbatoare in care sa modificam probabil mult in acest Regulament. Imi este clar ca dumneavoastra ati enumerat, si noi am sesizat limitele acestei platforme, ale acestui mecanism de tranzactionare. Aceste limite trebuie coroborate cu elementele de liberalizare si faptul ca in zona furnizorilor de ultima instanta va exista o

concurrenta probabil reala, speram sa fie o concurrenta reala, drept pentru care probabil mecanismele de tranzactionare concurrentiale si mai mult decat atat, in care furnizorul de ultima instanta, credem noi, sa nu aiba un rol pasiv cum are in acest moment, pentru ca pasivitatea sau mai bine zis partea activa sau partea activa a fiecărei din parti este intotdeauna ... in proces concurrential ... transparent ar putea fi dar nu in ultimul rand concurrential direct. Trebuie schimbat mecanismul din punctul nostru de vedere intr-un mecanism concurrential in care ambele parti sa-si exprime optiunea in mod direct si in acelasi timp. Si noi credeam ca este bine sa existe un calendar de tranzactionare care sa se adreseze unei perioade mult mai lungi aici subscriem la observatiile ACUE sau a celor care au sustinut aceste idei. De asemenea, credem ca trebuie sa existe o diversitate de produse si asa cum spuneam la inceput credem ca ambele parti trebuie sa fie active in procesul de tranzactionare. Drept pentru care un nou Regulament si cu un produs care sa asigure aceasta, sa-i zicem, activare in momentul tranzactionarii ambelor parti este necesara. Deocamdata atat si sigur... noi mai mult decat atat fata de observatiile pe care le-am facut la Regulament in mod constiincios evident, fara doar si poate, si in care sigur, exist ape de o parte un transfer de responsabilitate, iar pe de alta parte mentinerea intr-un fel sau altul a acestui mecanism care si-a aratat limitele, asa cum si dumneavoastra ati subliniat mai devreme, drept pentru care, anticipand oarecum observatiile pe care dumneavoastra le-ati facut anterior avem si o propunere de modificare pe care o vom prezenta probabil la sfrsitul discutiei privind observatiile punctuale. Multumesc!

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, multumim si noi. As vrea totusi sa nu mai citim in detaliu ca pierdem mult timp. Sa ne ducem pe observatii si cel care a facut-o s-o sustina daca considera, daca nu trecem mai departe.

Raluca Dumitrache, ANRE: Deci ca definitie s-a introdus cantitatea minima din partea OPCOM care ...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: N-o citim, se poate citi. Daca cineva doreste sa zaboveasca pe un anume aspect, ne spune si ne oprim.

Raluca Dumitrache, ANRE: La garantia financiara de participare Oltenia si Nuclearelectrica... aici era o greseala de redactare: ramasese din vechiul Regulament cu exceptia FUI si bineinteles am completat cu traderul de energie care nu era pus aici. OPCOM-ul a venit cu propunerea de eliminare a garantiei financiare de participare atat din partea cumparatorului cat si de participantul la licitatie. Motivatia este ca tinand cont că prin propunerea de Regulament PCSU care este piață voluntară și pentru furnizorii de ultimă instanță, pentru a crea condiții de participare la această piață similare cu cele existente pe celelalte piețe la termen de energie electrică, propunem eliminarea garanției financiare de

participare. La oferta de cumparare la care se spune ca pretul din oferta de cumparare, nu poate fi mai mic decât P mediu la 6 luni, Hidroelectrica a solicitat ca P mediu la 6 luni sa se stabileasca pe baza fiecarui produs de tranzactionare si sa fie publicat in anunt si sa aiba, ma rog, acest pret sa fie inclus in formula de stabilire a garantiei de participare atat si la participantii la licitatie. Participant la licitație a ramas producător/furnizor/trader cu exceptia FUI din partea OPCOM-ului si introducerea unei litere noi produs standard, aceasta era si in actualul Regulament in vigoare, dar nu l-am completat ca nu se foloseste aceasta denumire in niciun articol din Regulament de aceea l-am si sters. La perioada de livrare aferenta unei sesiuni anuale de licitatie propunerea OMV-ului si a AFEER-ului a fost ca aceasta sa fie perioada de livrare pentru licitatie anuala sa fie de la 1 ianuarie la 31 decembrie pentru motivatie să fie tranzacționat un produs similar din celelalte piețe anul calendaristic. Aici avem si o rezolutie ca exista si in celelalte piete anuala darn care nu incepe de la 1 ianuarie si pe de alta parte corelat cu desemnarea concurentiala.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Le desemnam de la 1 ianuarie, ultimele 6 luni le rezolvam pentru inca o licitatie de semestre si trimestre pentru ca data punem toate produsele an, trimestru, semestru cum am zis noi pe un calendar se poate rezolva orice nevoie de achizitie asa cum se intampla si pe alta piata. Anul decalat nu este produs standard. El poate fi decalat oricum dar anul calendaristic este baza de bugetare. Istoric vorbind ala are continuitate. Anii decalati care incep de pe 14 septembrie 2018 ... nu reprezinta o referinta.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Mai studiem si Regulamentul de desemnare si mai ales Metodologia si probabil o sa mai facem o dezbateri la pachet sa ne cristalizam.

Luiza Milcoveanu, Enel: E problema corectiilor, Metodologia asa cum am vazut este totusi doar printata fara detalierile pe care noi am simtit nevoie sa le avem. Pentru corectiile de 2017 care se vor fi stiut inchise abia in iunie 2018 si atunci ramane, undeva, destul de neclara problema asta a transferarii, recuperarii corectiilor, a decontarii corectiilor.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Noi avem un articol derogatoriu in noua Metodologie si asta o putem si completa, corectiile rezultate din 2017 vor fi luate in considerare. Nu e o problema asta. Noi am lasat pe derogari ca noua Metodologie o poarta catre acest lucru, dar daca e nevoie putem si explicit contura ca toate corectiile aferente lui 2017 vor fi luate in considerare pe Ordinul 92 ca sa nu existe dubii, dar Metodologia si desemnarea, toate trebuie sa intre cel tarziu la 1 iulie, asta va garantez. Dar daca va ganditi la corectii aici se poate analiza si de vazut masura in care aceste corectii vor fi luate in considerare in totalitate aferente lui 2017. Mai departe!

Raluca Dumitrache, ANRE: Participare FUI la PCSU este voluntară pentru ofertarea, în vederea cumpărării energiei electrice necesare acoperirii consumului clienților în regim de SU. Alineatul 2 de la articolul 17, OPCOM propune ca FUI sa nu poate participa si in calitate de cumparator si in calitate de participant, motivatia este: considerând că PCSU este o piață dedicată achiziției de energie electrică de către furnizorii de ultimă instanță și totodată, în cadrul OPCOM sunt deja puse la dispoziție piețe centralizate care permit ajustarea oricărei poziții contractuale pentru orice fel de perioade de livrare standard sau non-standard, propunem eliminarea posibilității ca acestia să se înscrie la licitație în calitate de vânzători. Articolul 18 participarea la sesiunile de licitații pe PCSU în calitate de cumpărători prin licitație, trebuie să îndeplinească următoarele condiții: aici este corelata cu eliminarea garanției de participare propusa de OPCOM si la fel si la articolul 19 privind participantii la licitatie. Hidroelectrica

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: SNN-ul...

Raluca Dumitrache, ANRE: Nuclearelectrica propune ca valoare pretului mediu la 6 luni sa fie trecut in Regulament ca fiind sarcina a PCSU si tot la acest articol, articolul 22, OMV-ul spune ca referitor la prevederea art.22, lit.d care prevede ca pretul de pornire a licitatiei determinat pe baza ofertarii indicative în opinia noastră acesta este atributul legal al ANRE, nu al OPCSU si tot legat de pretul mediu este calculat de OPCSU si este publicat pe pagina web spune AFEER. La articolul 23 pentru determinarea ecartului dintre prețul anunțat pentru o rundă de licitații și prețul din runda anterioară se face de către OPCSU, pe baza unei formule de calcul confidentiale, stabilite si comunicate catre OPCSU de catre ANRE.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Tot solicitarea OPCOM.

Raluca Dumitrache, ANRE: Solicitare OPCOM. 25 la alineatul 2 Contractele dintre cumpărătorii prin licitație și participanții la licitație declarați câștigători la închiderea unei sesiuni de licitații se încheie obligatoriu în condițiile comunicate de OPCSU. Partea care refuză încheierea unui astfel de contract trebuie să plătească o penalitate egală cu 0,5% din valoarea contractului.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Asta e propunerea OPCOM.

Raluca Dumitrache, ANRE: Este propunerea OPCOM-ului deci a taiat penalitate egala cu valoarea garanției de participare. Pentru ca nu mai este. Tot in corelare cu eliminarea garanției de participare. La articolul 26 s-au redus termenele din calendar privind publicarea calendarului sesiunilor de licitatie. Aici e un pic... nu am inteles, deci in articolul in care spunea ca se publica anual la inceputul primei zi lucratoare din anul respectiv, da, zice ca publicam calendarul dupa care cand detaliem cu nu stiu cate zile inainte se publica ceva spuneti ca se publica iarasi

calendarul. Deci la fiecare licitatie se publica calendarul aferent respectivei licitatii dar avem in spate si calendarul pe tot anul.

Rodica Popa, OPCOM: Se poate sa fi fost o omisiune...

Raluca Dumitrache, ANRE: Cred ca s-a legat termenul de transmitere a ofertelor de cumparare de publicarea calendarului si atunci a ramas acolo legat.

Rodica Popa, OPCOM: Da. Noi am facut modificarile inclusiv in adresa, intr-adevar se poate sa fie o omisiune din punctul de vedere al identificarii fiecarui articol in care s-a facut referire la acest aspect, dar, principiul de la care am pornit este acela de a exista un calendar publicat in prima zi lucratoare a anului pentru tot anul cunoscandu-se toate zilele lucratoare, nelucratoare, sarbatori.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si propunerea este ca anul sa fie calendaristic 1 ianuarie-31 decembrie sau poate fi decalat 1 iunie – 30 iunie?

Rodica Popa, OPCOM: Aici ne-am referit exclusiv la regulile de organizare a sesiunilor si nu ne-am referit la un mod de definire a produselor.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles. Propunere de articol nou?

Raluca Dumitrache, ANRE: Propunere de articol nou a OPCOM-ului cu un un cumpărător prin licitație poate transmite o singură ofertă de cumpărare pentru fiecare dintre produsele tranzacționate simultan. La fel articol nou OPCSU stabilește VMO aplicabil ofertelor indicative, pentru fiecare produs de tranzacționare în parte, pe baza ofertelor de cumpărare transmise de FUI și a formulei stabilite și comunicate OPCSU de către ANRE. La articolul 29, OPCOM-ul a redus termenele de publicare a anuntului privind desfasurarea licitatiei si a eliminat punctul f) informatii privind depunerea garantiilor de participare in corelare cu eliminarea acesteia. La fel garantia de participare articolele 30 pana la 34 inclusiv au fost propuse spre eliminare de catre OPCOM, iar OMV-ul la articolul privind valoarea garantiei de participare de catre cumparatori valoarea P mediu la 6 luni luni să fie calculată de OPCSU și publicată pe site. Ok. Deci la toata partea de garantii de participare OPCOM-ul a propus eliminare. La articolul 36 ofertele indicative, propunerea SNN privind numarul de perechi cantitate-pret deci oferta sa cuprinda o pereche in loc de trei, minim o pereche si maxim cinci perechi pret-cantitate. Ne da si un exemplu. La fel si la OMV si AFEER. AFEER propune doar maxim cinci perechi. Articolul 37 Hidroelectrica cantitatea din oferta indicativă a unui titular de licență aferentă puterii maxime ofertate nu poate depăși VMO-ul, deci o completare. Daca se doreste ofertarea intregului volum celelalte doua oferte nu mai pot fi introduse deoarece s-a depasit VMO-ul aferent produsului respectiv. Motivarea.

Pavelescu Irinel, Hidroelectrica: Daca analizam ca VMO este suma cantitatilor din oferte practic se elimina posibilitatea dintr-o oferta indicativa sa oferi puterea maxima. Daca pui toata cantitatea la prima oferta practic nu mai poti sa pui celelalte doua oferte, minim trei. Daca se accepta varianta cu minim 1 maxim 5 atunci este ok, dar cu minim 3 practic ti se elimina posibilitatea sa ofertezi intreaga cantitate din oferta indicativa, intregul volum.

Raluca Dumitrache, ANRE: Articolul 38 oarecum e corelat cu cel de mai sus privind...asa. La articolul 45, OPCOM-ul spune ca prețul de pornire a sesiunii de licitații se stabilește de către OPCSU completare pe baza formulei stabilite si comunicate OPCOM de către ANRE. La 46 OMV si AFEER din considerentele menționate la pct. I, considerăm că prețul de pornire a licitației se determină conform prevederilor art.22, lit.d). Drept urmare considerăm că prevederea de la art. 46, alin. (1) nu mai este necesară, iar formularea prin introducerea „ofertelor de cumpărare” conduce la încălcarea principiului acestui tip de licitație și este în contradicție cu prevederile art.22, lit.d). Tot la articolul 46 Hidro dacă excedentul nu este peste valoarea de 1,5 oferta de vânzare este redusă în comparație cu cea de cumpărare, ar trebui făcută analiza comparativă între prețul minim solicitat de vânzatori și prețul maxim oferit de FUI pentru corelarea cu prevederea din art 75, astfel încât la sfârșitul sesiunii de licitație să nu fim în situația ca FUI să nu semneze contractele. Articolul 47 reducere de termene pe publicarea specificatiilor de la OPCOM. In specificatiile licitatiei OPCOM propune ca volumul maxim de ofertare sa fie completat cu stabilirea de catre OPCOM pe baza unei formule stabilite de catre ANRE. Dupa articolul 52 se propune un articol nou cantitatea ofertată de un participant la licitație în prima rundă a sesiunii de licitație pentru un produs de tranzacționare trebuie să fie cel puțin egală cu cantitatea minimă. 69, am uitat sa scriu cine e, a facut o observatie după terminarea fiecărei runde de licitație care nu este rundă finală, OPCOM pune la dispoziția fiecărui participant, prin intermediul platformei informatice a PCSU...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Cred ca tot OPCOM-ul...

Raluca Dumitrache, ANRE: Nu, cred ca SNN-ul. Excedentul total de oferta si valoarea excedentului corespunzator fiecarui produs de tranzactionare simultan. Am raspuns ca nu se poate asa ceva. Ok. La algoritmul de bilaterizare, articolul 72, SNN-ul propune alocarea făcându-se iterativ, în ordine descrescătoare a cantităților selectate din oferta fiecărui vânzător și a cererii validate din oferta fiecărui cumpărător, după caz diminuate conform prevederilor art.80, pe principiul cea mai mare cantitate aferentă unui vânzător se alocă cumpărătorului cu cea mai mare cerere, distribuie riscul în derularea contractelor diferit către FUI, și deși favorizează vânzătorii cu cantități atribuite mari, îi poate defavoriza pe FUI cu cerere redusă. Asta stim. Deci propun modificarea algoritmului de bilaterizare.

Participant: Am remarcat ca poate fi o problema...

Luiza Milcoveanu, Enel: Si Enel a solicitat inca din vara modificarea algoritmului de bilaterizare si imi amintesc atunci ca OPCOM ne-a comunicat ca e posibil relativ rapid si usor sa se modifice in acest sens pentru diminuarea riscului ...

Raluca Dumitrache, ANRE: Articolul 75 cumpărătorul prin licitație poate refuza încheierea contractului daca se îndeplinește următoarea condiție: prețul de închidere este mai mare decat pretul din oferta de cumparare a respectivului FUI pe produsul de tranzactionare. Nuclearelectrica propune eliminarea articolului in cazul in care propunerea de la punctul anterior nu este acceptata adica introducerea opțiunii din art. 75 transformă mecanismul PCSU într-un mecanism al licitațiilor de cumpărare simultane cu preț descrescător cu opțiune de preț maxim. Pentru a consolida caracterul transparent al tranzacționării pe PCSU, pentru a maximiza sansele de încheiere a tranzacțiilor pe PCSU și de a o menține atractivă pentru participanți, propunem publicarea de catre OPCOM, suplimentar pe langă informațiile privind desfășurarea licitației din art. 29, cu respectarea anonimitatii FUI, a valorilor $P_{FUI,i}$ (prețul din oferta de cumpărare a respectivului FUI pe produsul de tranzacționare i), distinct pe fiecare produs și FUI nenominalizat. Astfel, se menține gradul de transparență existent în ofertele de cumpărare de pe celelalte piețe la termen și se evita un efort nejustificat cu constituirea garanțiilor de participare. Deci daca nu acceptam propunerea asta se solicita eliminarea lui 75. Totodata considera ca acordarea acestui drept este neproductivă, introducând o incertitudine suplimentară, ce ar afecta marea parte a părților implicate, FUI ce refuză semnarea modifică retroactiv valoarea excedentului, afectând: dreptul celorlalți FUI de a încheia la prețuri mai mici si activitatea vânzătorului prin reofertarea cantității refuzate. La articolul 75 OMV-ul a propus eliminarea acordarea acestei opțiuni este neproductivă, introducând o incertitudine suplimentara. Hidro la fel, propunere eliminarea. OPCOM-ul motiveaza ca documentul de discuție propus creeaza premise categorice de incertitudine pentru participanții la sesiunile de tranzacționare având în vedere libertatea acordată FUI ca la sfârșitul licitației să poată refuza...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, acelasi lucru practic. Nu are rost sa insistam.

Raluca Dumitrache, ANRE: 76 OMV si AFEER referitor la prevederile art 76(2) depunerea garantiilor de buna executie propunem să se modifice astfel încât perioada de semnare a contractului să fie de 3 zile lucrătoare și ulterior semnării contractului să se depună garanția într-un interval de 5 zile lucrătoare de la data semnării contractelor. Motivație: garanția este emisă de obicei de bănci pe baza contractului semnat de părți. La fel si Hidro si Oltenia.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Asta presupune ca un contract la care nu s-a depus garantia in intervalul stabilit de 5 zile sa fie nul si sa aplice sanctiuni adica daca exista sanctiune trecuta in contract, pentru ca se asteapta aceasta perioada de 5 zile dar in acelasi timp ajuta in relatia cu banca.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles dar dumneavoastra, de exemplu, contractele pe care le aveti cu tertii pentru prestari servicii sau lucrari, cum le aveti? Ca eu stiu ca de obicei cutuma e ca acel contract nu intra in vigoare decat la momentul emiterii garantiei. Dumneavoastra sunteti beneficiarul. Eu stiu ca le impuneti acest lucru prestatorilor...

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Da, dar garantia o aducem cu un termen de cateva zile de la semnarea contractului de la momentul cand stie ca se poate duce, este castigator si se poate duce la banca.

Raluca Dumitrache, ANRE: Pe baza confirmarii de tranzactie de la OPCOM care este un document oficial, ma gandesc, nu este suficient pentru banca?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Este o cerinta pe care o spun in numele mai multor participanti sau membri AFEER si care se lovesc de aceasta dificultate de a obtine o garantie foarte repede daca nu au un contract....

Luiza Milcoveanu, Enel: Depinde si de banca. Unele accepta acel link sa-l studieze, alte banci nu.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Si depinde si nivelul de incredere...

Raluca Dumitrache, ANRE: In acelasi sens privind garantia de buna executie, aceleasi observatii sunt si pentru garantia de plata. Din partea OMV, AFEER si Hidro la articolul 78 Solicităm introducerea în regulament a valorii si modului de calcul al garanției financiare de bună execuție slash de plată. AFEER si Nucleareletrica. Secțiunea de executare a garantiei de participare se propune de OPCOM sa se inlocuiasca cu o sectiune de penalitati si a unui articol nou care spune asa: OPCSU solicită plata unei penalități unui participant la licitație a căru cantitate validată, pentru un produs de tranzacționare, după runda 1 este mai mică decât cantitatea minimă. Quantumul penalității prevăzute la alin.(1) reprezintă 0,5% din produsul dintre prețul de pornire a licitației pentru un produs de tranzacționare și diferenta dintre cantitatea validată după runda 1 și cantitatea minimă. Valoarea penalității încasată de OPCSU în aceste conditii va fi distribuită de către OPCSU cumpărătorilor prin licitație proporțional cu cantitatea ofertelor de cumpărare validate corespunzătoare produsului de tranzacționare respectiv. La articolul 80 OPCSU execută parțial/total garanția de, ma rog, aici de participare s-a taiat de catre OPCOM si s-a pus o solicita unui participant la licitatie, plata unei penalitati in quantum de 0,5 din valoarea contractului in cazul in care participantul refuza incheierea sau

nu depune garantiile de plata sau de buna executie. Totodata, alineatul (2) s-a modificat valoarea penalitatii incasate de OPCSU în condițiile de la alin. (1) va fi distribuită de către OPCSU fiecăreia dintre părțile cu care respectivul participant cumparator a incheiat contractul. Distribuirea se face pro-rata. S-a eliminat alineatul 3 in situația prevăzută la art.75, OPCSU nu execută garanția si alineatul (4). Articolul 81, OPCOM propune eliminarea secțiunii de proceduri speciale prin care OPCSU poate decide diminuarea ofertelor de cumpărare și cererii aferente unui produs de tranzacționare pe parcursul unei sesiuni de licitații dacă in primele 3 luni nu se inregistreaza un excedent de 1,5. La articolul 83 OPCSU decide anularea unei sesiuni si s-a taiat pentru a fi in concordanta cu eliminarea procedurilor speciale. S-a eliminat punctul b, iar la calendarul de sesiuni aferente sesiunilor de licitatie s-a modificat termenele de OPCOM prin reducerea perioadelor de desfasurare a activitatilor. Astea sunt toate.

P: Legat de garantiile de participare ...ca partile sa poata decide..

Raluca Dumitrache, ANRE: Dar am si trecut valoarea si modul de stabilire a acestor garantii pentru ca ne gandeam ca in contractul-cadru al PCSU se vor trece aceste valori si automat inca o prevedere ca in cazul in care partile se inteleg, exact articolul din contract, aceste garantii sa nu fie necesare. Domnul director noi am terminat.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Multumim frumos. O s-o rog pe doamna Popa sa ne prezinte propunerile dumnealor pentru ca am inteles de la domnul director general Ionescu ca dumnealor au niste propuneri pentru alt concept de PCSU, asta tinand cont si de propunerile dumneavoastra si de propunerile dumnealor si suntem curioasi sa vedem propunerea de modificare a concepiei si chiar v-as ruga sa ne concentram cu destul de multa atentie ca am nevoie de feed-back-ul dumneavoastra ca eu pana acum am retinut doua aspecte importante. O sa tragem concluziile la sfarsit dar pana acum am retinut deja doua aspecte importante: ori sa fie obligatoriu ori sa nu fie deloc si atunci e interesant sa vedem si propunerea OPCOM-ului pentru ca poate sa aduca un element de interes chiar daca nu atat de radical. Chiar daca este situat undeva intre obligativitate totala si inutilitate. Poftiti doamna Popa.

Rodica Popa, OPCOM: Prezentarea porneste de la descrierea actualului mecanism, textele inserate cu rosu sau marcate cu rosu prezinta modificarile propuse. Pornim de la principiul unei pietre voluntare atat pentru cumparatori cat si pentru vanzatori si fata de actualul mecanism in care cumparatorii nu introduceau oferte, propunerea este ca acestia sa participe cu oferte in cadrul sesiunilor de licitatie. Drept urmare trebuie sa detina cheie de acces si au posibilitatea sa-si introduca, actualizeze sau sa-si anuleze ofertele in functie de informatiile existente in adancimea de piata. Din punctul de vedere al participarii vanzatorilor, propunerea noastra, asa cum a fost prezentat si in sinteza observatiilor, este aceea de eliminare a garantiilor de

participare la licitatie tocmai din perspectiva unei pieti voluntare, cunoscut fiind faptul ca celelalte pieti voluntare nu solicita constituirea de garantii de participare la licitatie. Din punct de vedere al calendarului de tranzactionare, in slide nu e mentionata disponibilitatea organizarii sesiunilor de tranzactionare pe baza unui calendar accelerat, e mentinuta aici desfasurare trimestriala, insa cu certitudine avem aceasta disponibilitate de a organiza sesiunile cu frecventa pe care o doriti. Din punctul de vedere al ofertelor tipurilor de produse in acest slide este mentinuta structura produselor din documentul de discutie propus de catre ANRE. Din punctul de vedere al pretului de deschidere, da, ne gandim la un pret de deschidere calculat de OPCOM ca pret mediu ponderat al tranzactiilor incheiate pe pietele centralizate la termen pentru perioada de livrare aferenta fiecarui produs tranzactionat, cred ca asta vine in intampinarea celor mentionate de domnul Beu, cu cat frecventa va fi mai mare cu atat pretul de deschidere va fi actualizat conform tranzactiilor incheiate pana la momentul respectiv. Ca mod de derulare al sesiunilor de licitatie spuneam ca noi le vedem organizate online cu participarea cumparatorilor in doua etape, mecanismul nu este nou, este cunoscut de dumneavoastra din etapa initiala ANC atunci cand in prima etapa se realizeaza ordonarea ofertelor, atat pe parte de vanzare cat si pe parte de cumparare, este disponibila informatia din adancimea pietei pentru toti participantii, iar la sfarsitul sesiunii de tranzactionare, tranzactiile se incheie la pretul ofertelor de cumparare, respectiv la pretul de deschidere, acel pret mediu calculat pentru toate ofertele care indeplinesc conditia de compatibilitate, respectiv cumpararea sa fie, vanzarea sa fie mai mica sau egala cu pretul de deschidere. In cazul in care, aceasta este doar o propunere initiala vizavi de structura sesiunii de licitatie si bineinteles ca suntem deschisi fata de orice propunere inclusiv aceasta etapa doi in care noi propunem ca in cazul in care raman disponibile oferte de cumparare in platforma de tranzactionare dupa incheierea etapei unu sa se treaca la o tranzactionare continua in care tranzactiile se incheie la pretul agresorului, pretul ofertei care raspunde unei oferte existente si aici nu mai avem regula cumparare sau vanzare poate fi cumparare sau vanzare in functie de cel care raspunde. Pe tot parcursul sesiunii de licitatie ofertele sunt disponibile in ecranul fiecarui participant si revenim la ideea unei pieti voluntare. Din punctul de vedere al activitatilor prevazute la momentul acesta in Regulament sunt marcate modificarile propuse deci avem un calendar de tranzactionare publicat la inceputul anului, un pret de deschidere a licitatiei, propunerea noastra a fost sa fie publicat cu trei zile lucratoare inainte de ziua licitatiei, iar urmatoarele termene, bineinteles, publicarea rezultatelor si comunicarea lor sa se realizeze in ziua licitatiei, transmiterea contractelor si inceperea livrarii sunt termene mentinute din documentul de discutie, achitarea, e introdusa etapa referitoare la achitarea penalitatii in cauza refuzului de semnare si ceea ce implica in opinia noastra si o masura de suspendare de la

tranzactionare, de asemenea, este un element care trebuie stabilit prin consultare publica referitor la modul de aplicare al unei astfel de masuri. Ceea ce aduce nou aceasta propunere din punct de vedere al rezultatelor este si aspectul referitor la eliminarea necesitatii bilaterizarii rezultatelor licitatiei intrucat atribuirea se realizeaza conform rezultatelor din platforma de tranzactionare.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am o intrebare inainte de alte comentarii. Va rugam sa ne prezentati diferentele dintre modelul de piata propus si celelalte pietele existente. Celelalte pietele concurentiale care sunt deja. Ce aduce nou acest model propus?

Rodica Popa, OPCOM: Comparativ cu... deci din perspectiva PCCB-LE unde avem initiator si mentinerea calitatii, conditiilor initiatorului, aici avem mentinerea pretului de deschidere, ofertele de cumparare sunt cunoscute de toti participantii la licitatie in momentul deschiderii portilor pentru ofertare deci nu avem o publicare anterioara a unui anunt si a unor cantitati disponibile. Din perspectiva NC unde nu exista niciun fel de preconditie de participare, nu exista niciun fel de informatie referitoare la cantitatile si preturile ce urmeaza sa fie tranzactionate, la acest mecanism avem acel pret de deschidere. Din perspectiva OTC exista o similaritate pentru ca la OTC avem preturi de referinta publicate la inceputul zilei, aici avem pret de deschidere anuntat cu trei zile inainte. Pe de alta parte, aceasta organizare in doua etape care sa contina in prima faza licitatie deschisa si apoi tranzactionare continua, in acest moment nu se regaseste pe nicio piata.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si banuiesc ca ideea de a pleca de la un pret de deschidere, de referinta este menita cumva sa asigure conditia de rezonabilitate a pretului pentru serviciul universal, imi inchipui.

Rodica Popa, OPCOM: Da.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Pentru ca la serviciul universal sunt niste conditii impuse: pret rezonabil, usor comparabil, nediscriminatoriu si transparent si banuiesc ca plecarea de la ceva ar trebui sa asigure o rezonabilitate.

Rodica Popa, OPCOM: Daca e sa gandim ideea de preturi rezonabile din perspectiva directivei, cred ca este important sa avem in vedere ca in conformitate cu prevederile directivei, orice pret rezonabil presupune atribuire concurentiala, pe de o parte, pretul rezonabil este vazut aplicabil in egala masura clientilor deserviti prin serviciul universal si dintre acestia si clientilor vulnerabili, iar acest pret rezonabil este la randul sau legat de compensatiile care se realizeaza pentru clientii vulnerabili. E drept ca serviciul universal nu adreseaza partea aceasta, dar din aceasta perspectiva a legarii pretului rezonabil de mecanisme concurentiale si gasirea

echilibrului si pentru clientii vulnerabili, credem ca un pret mediu stabilit pe baza lichiditatii tuturor mecanismelor la termen este de natura sa asigure un astfel de caracter rezonabil.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si sa inteleg ca pretul de adjudecare pot fi oriunde deasupra sau dedesubtul pretului de pornire.

Rodica Popa, OPCOM: Credem ca ...preturile de raspuns

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da sau si tranzactia finala poate fi facuta la un pret superior pretului de pornire sau la un pret inferior.

Rodica Popa, OPCOM: Da, daca se ajunge in etapa a 2-a, in cazul in care cumparatorii decid sa-si mentina oferta in etapa a 2-a, intr-adevar, pretul va rezulta din situatie de piata si poate fi peste pretul de deschidere, dar este la latitudinea cumparatorilor daca decid sa-si mentina sau nu oferta.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si cumparatorul poate fi doar FUI-ul?

Rodica Popa, OPCOM: In propunerea noastra da, ne-am mentinut punctul de vedere exprimat si in observatiile la Regulament, pe partea de cumparare, asa am propus, ca participarea sa fie numai pentru FUI.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si vanzatorii?

Rodica Popa, OPCOM: Si vanzatorii cei care nu sunt calificati in calitate de FUI.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Dar, inca o data intrebam, perspectiva existentei unor FUI optionali si obligati ...

Rodica Popa, OPCOM: Inteleg ca lista FUI-lor va exista intotdeauna pe site-ul ANRE.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da.

Rodica Popa, OPCOM: Inscrierea la piata va presupune declararea calitatii si atunci.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Deci un FUI optional nu mai poate vinde pe aceasta piata.

Rodica Popa, OPCOM: Aceasta e opinia noastra.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles. Am vrut sa clarific pentru ca si pentru noi e la prima lectura acest document si am vrut sa-mi fac cat de cat...

Luiza Milcoveanu, Enel: Din perspectiva a ceea ce impune Directiva si ce citeam la doamna Popa, partea de rezonabilitate a fost deja detaliata, dar partea cealalta cu preturile usor comparabile, daca ramanem in aceasta abordare PCSU cu participarea optionala a FUI-lor, atunci, referindu-ne acum numai la FUI-I aici de fata care suntem obligati deocamdata, daca doi FUI opteaza sa participe la acest mecanism descries si ceilalti nu si vor merge pe restul pietelor atunci pretul mediu de achizitie pentru serviciul universal care se adreseaza aceluiasi segment de clienti ma indoiesc ca poate fi atat de usor comparabil, adica pot fi conjuncturi cum de altfel am parcurs in iarna acestui an intr-atat de speciale in piata, ca sa spunem asa, care sa

conduca la diferente de pret mediu de achizitie destul de importante si atunci din perspectiva asta sa ramana participarea optionala a FUI-ilor la mecanismul asta pare ca deja ne departeaza din acest motiv chiar de ceea ce spune Directiva.

Romulus Tatar, ANRE: As vrea sa adaug eu ceva, chiar si in mecanismul pe care l-a propus domnul director Beu prin faptul ca licitatiile se fac la diferite termene si fiecare furnizor poate sa vina cu o alta cantitate indeparteaza de subiectul asta. Deci singura variant in care putea sa fie asigurata acelasi pret era cea existenta in care toti participau la acelasi moment cu aceeasi cantitate, pentru ca altfel si daca se fac licitatii pe parcursul a 12 luni si e obligatorie participarea, nu va fi obligatorie la aceeasi licitatie in aceleasi conditii si atunci...

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Participarea presupune achizitia intregii cantitati intr-o perioada extinsa, pretul rezultat fiind pretul mediu al achizitiei... Ceea ce vroiam sa spun este ca o data ca propuneti lucrurile sa fie rezultatul unei piete daca consideram ca piata prin mecanismele puse la dispozitie este o piata functionala, corecta si a functionat normal, atunci pretul ala trebuie sa fie recunoscut. Preturi comparabile nu inseamna neaparat preturi egale ci inseamna preturi care sa rezulte dintr-un mecanism al unei piete functionale. Ceea ce am propus noi este o achizitie la comun a cantitatii pentru toti FUI-I optionali sau nu pe o perioada mult mai lunga. Acolo ar fi rezultat pret unic si ar fi rezultat prin mecanisme de piata si ar fi fost certificate prin faptul ca au fost trecute prin piata, pe toata perioada s-a licitat, au participat toti cei care puteau sa ofere energie si este o energie care a fost tranzactionata, energie pentru livrare, nu a fost o energie care s-a vandut/revandut si a fost multiplicata prin tot felul de tranzactii care pot fi si de natura speculativa sau de alt gen si pur si simplu destinata livrarii. Asta ar fi fost specificul acestei pieti si ar fi fost si ceva sigur, oamenii aia stiau ca ce se vinde acolo incepe sa se livreze... nu tranzactii speculative samd, pe toate pietele si luam pretul ala mediu ca o referinta pentru ca mecanismul asta in care se impun limite, in care sa fie calculat dupa orice sistem si sa nu fie un pret rezultat dintr-o piata functionala duce la niste perturbari anormale deci nu poti sa te compari cu media... exista anumite tranzactii care sunt iesite din context, ele vin ca medie dar ele nu reprezinta piata, nu acopera pretul real al marfii care sa fie corelat cu serviciul universal. Serviciul universal trebuie sa dea o marfa la un pret real, un pret normal dintr-un mecanism de piata, nu trebuie sa fie nici mic, nici mare, trebuie sa fie pretul pietei descoperit prin licitatii si nu fiecare cumpara in regim concurential si reconoaste in reglementat.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu e asa si va rog sa nu induceti ideea asta ca nu e asa. Eu inteleg acum ce vreti dumneavoastra: vreti sa achizitionati o energie de oriunde si pe care s-o vindeti cu cat ati achizitionat-o plus profitul. Sigur acolo se va ajunge. Fara niciun kep. Cand

vom vrea nivelul Danemarcei, probabil si al Germaniei si unde nu exista asa ceva si toata lumea asigura serviciul universal prin insusi licenta de furnizare. Nu exista kep-uri de felul acesta, toata lumea cumpara si isi transfera pretul energiei si costul managementului catre client. Deocamdata in etapa asta eu nu cred ca acest transfer fara limite a costului de achizitie catre client e fezabil. Dupa ce va fi o concurenta reala pe partea de FUI atunci da, dar eu cred ca vor mai trece multi ani si atunci noi consideram ca dumneavoastra va puteti face un pret concurential dar va trebui sa aveti totusi si o limita superioara. Nimeni nu spune ca dumneavoastra trebuie sa vindeti cu pretul maximal pe care eu l-am calculat in Metodologie, puteti foarte bine sa vindeti cu un pret mult sub ala. Sigur, dupa ce se va dezvolta concurenta asa cum este acum si in restul pietei concurentiale nu va mai fi nevoie de prevederi de genul asta si de aceea eu nici nu inteleg de ce doamna Milcoveanu spune ca nu e usor comparabil paid aca n-ar exista PCSU-ul asta nu acolo ne ducem. Eu am inteles ca OPCOM-ul a tratat aceasta piata ca oricare alta piata, daca consideram ca aceasta piata nu e buna si cum a zis domnul Renea ma bine nu decat optional renuntam de tot la ea.

Bogdan Renea, CEZ Romania: Nu am zis mai bine nu, am spus ca daca ati transformat-o in voluntara si in Metodologie nu se mai spune de ea trebuie sa dezbatem, deci ori asigura, cum spunea domnul Beu, ori sa ne gandim ce se doreste.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Asta ne-am dorim, s-o transformam intr-o piata concurentiala, daca consideram ca toate celelalte pietre satisfac cu prisosinta nevoile FUI-lor de achizitie pana la urma nu e asa de greu sa, chiar daca e un alt model propus, sa renuntam de tot, dar problema pe care a pus-o doamna Milcoveanu tot aia ramane cu usor comparabil ca daca nu ar exista PCSU...

Luiza Milcoveanu, Enel: Dar totusi in Metodologie, in completarea argumentului pe care il spuneam mai devreme, se propune in cea noua ca FUI-I obligati pana in data de 5 mai a fiecarui an sa achizitioneze niste cantitati minime, cel putin 50% din necesarul pentru clientii care beneficiaza de serviciul universal din portofoliul respectiv .. si de asemenea cel putin 80% din necesarul de clienti serviciul universal pana in primul trimestru din perioada de aplicare deci asta ar fi trimestrul III, daca am inteles bine. Aceste noi propuneri sunt tot niste kep-uri care ne vor conduce pe noi ca FUI obligati la strategii care, prin diversitatea produselor de care spunea domnul Beu, ne-ar apropia mai mult, asigurate de participarea la PCSU ne-ar aduce mai bine, mai usor la preturile comparabile, deci ele vin sa se imbine in viziunea mea, aceste prevederi.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, acele kep-uri pe care dumneavoastra le numiti kep-uri si au fost procente minime de achizitie au fost bazate pe urmatoarea logica: dumneavoastra solicitati la data de 5 mai un aviz de pret valabil pentru un 1 an de zile si daca nu ar exista o

achizitie la acel moment am fi pusi in situatia ca dumneavostra doriti sa va avizam un pret care nu e bazat pe nimic, e bazat pe o intentie si fata de acest pret va trebui ca noi sa acceptam niste oferte cu discount la alti furnizori care si-au exprimat dorinta de a fi furnizori optionali. Si atunci ne-am uitat si pe situatia de pe trimestrul I sine-am dat seama ca de fapt ne-am uitat si la similaritatea cu se intampla la gaze ca acum asa e, stiti ca in noua structura directia asta se ocupa si de gaze, nu se mai ocupa de piata de energie electrica, se ocupa si de piata de gaze si la gaze este fix aceeasi conditie: ca in momentul in care se solicita o actualizare de CUG, costul unitar al gazelor, sa fie facut la achizitie de 50% pentru ca aceasta actualizare care este cumva similara cu avizarea de pret a dumneavostra sa aiba in spate o baza solida si ne-am uitat pe achizitiile dumneavostra pentru trimestrul I facute pana la data de 9 noiembrie, sau asa ceva, 10, 19 nu mai stiu, nu e chiar la zi, e cu doua saptamani in urma, si am constat ca dumneavostra aveti facute, nu le-a da public ca poate nu e ok, dar aveti facute achizitii consistente, fiecare dintre dumneavostra, pentru trimestrul I, cantitati importante...numai putin, eram sigur! De asta va si spun ca stiam replica si de asta va si dau citire si va lasa sa spuneti ca nu sunt pentru voi, sunt pentru altii, stiam ca asa o sa spuneti. Ne-am uitat pe achizitiile dumneavostra si am vazutca sunt consistente, le-am comparat cu nevoile pentru serviciul universal pentru fiecare dintre dumneavostra si am constatat ca trei dintre furnizori au achizitionat cantitati mult mai mari decat au nevoie pentru serviciul universal, doi sunt sub. Coroborat cu cantitatile pe care le asteptam sa se incheie in urma licitatiei de marti, sau cand e? Luni, toti FUI-I vor avea cantitati de energie peste, unii chiar mult peste necesarul de serviciul universal. Sigur, dumneavostra in scrisorile pe care ni le-ati trimis ati facut afirmatia, ca domne cantitatile alea cumparate sunt in totalitate pentru piata concurentiala, pentru serviciul universal noi nu am achizitionat nimic si atunci coroborat cu ce v-am spus mai devreme si coroborat cu ce va spun acum noi vom considera toate cantitatile achizitionate de dumneavostra prioritar pentru serviciul universal. O sa vedem in ce forma, obligatie de serviciu sau orice alta forma pe care o vom putea legaliza, deci si atunci a intervenit, intr-adevar, ideea de a impune un procent minim de achizitie in momentul in care dumneavostra solicitati aviz de preturi. Acum va las sa spuneti ce doreati!

Renea Bogdan, CEZ Romania: Anuntul asta cred ca ne-a deabusolat mai tare decat discutia de pana acum...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Deci ne vom folosi de toate metodele conferite de lege si oferite de Legea 123 si daca e cazul de acte normative care vor putea fi emise fara consultare publica in asa fel incat dumneavostra sa oferiti cu prioritate serviciului universal cantitatile de energie contractate aferente trimestrului I.

Luiza Milcoveanu, Enel: In sensul de a le aloca acolo, nu?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Sa le alocati acolo, da.

Participant: Cumparate pana astazi?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Cumparate pana luni, inclusiv pentru ca luni, probabil, vom tranzactiona ofertele de cumparare depuse de dumneavoastra si ne asteptam ca in urma studierii ofertelor si a originii ofertelor sa fie tranzactionate, cel putin, in banda intr-o proportie substantiala, pe varf mai putin, dupa aia vom face calcul.

...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Deci sigur le alocam acolo?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Noi v-am spus ce intentionam, poate v-am spus prea devreme ce dorim sa facem. Va spunem ca asa vom trata trimestrul I si ca sa-i raspund doamnei Milcoveanu cand s-a intrebat ce-i cu procentul ala si atunci ne-am dat seama ca in momentul cand solicitati un aviz de pret trebuie sa ai totusi o achizitie facuta.

Luiza Milcoveanu, Enel: La gaze se stocheaza, la energie...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: La gaze nu stiu daca se stocheaza, se achizitioneaza, nu e vorba de energia stocata, e vorba de gazele care vor veni din import sau care vor veni in timpul extractiei din productia curenta, nu am spus ca 50% trebuie facute de pe stoc, de pe inmagazinare, trebuie facute...

Cristi Culea, Enel: Cu alte cuvinte clientii din piata concurentiala iau cumva partea din spate a achizitiei si...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu am zis asta, dca dumneavoastra v-ati asigurat portofoliul pentru toti clientii ia toata lumea la fel. Am constatat ca unii dintre dumneavoastra, cel putin din ce date am eu la ora actuala, sunt aproape sa acopere si serviciul universal si piata concurentiala si acolo nu cred ca vor fi niciun fel de probleme pentru ca toate contractele pe care le-au incheiat si pe care noi le-am contabilizat cu pret, cu cantitate acopera...

Cristi Culea, Enel: Inseamna ca totusi cineva a fost supracontractat masiv in cazul acesta?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu, n-am zis asta dar am vazut date promitatoare.

Cristi Culea, Enel: ...PCSU, ma gandesc ca este supracontractat si e speculatie...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu e speculatie, noi am citit niste date si le-am interpretat.

Luiza Milcoveanu, Enel: E strategia de achizitie a fiecarui FUI care de-a lungul timpului tot prin prevederile reglementarilor din legislatia secundara pentru noi insemna si instructiuni interne de alocare a cantitatilor dupa cum se stie, ANRE a facut monitorizare dintotdeauna, iar diverse... subventii incrucisate intre, adica cantitati de energie alocate din portofoliul acesta de piete centralizate cu preturi asa zis mai mari inspre segmentul de serviciu universal la inceputul

calendarului de dereglementare, noi chiar am primit cu totii solicitarile ANRE sa le explicam de ce asa si in baza caror instructiuni, acum pare un pic ca se inverseaza.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Da si eu zic ca inversarea asta trebuie revazuta si regandita pentru ca pen oi, pe FUI, intr-un domeniu concurential de data asta pe piata libera ne pune intr-o discriminare majora cu concurenta. Deci noi ca FUI, fiind obligati sa alocam o achizitie, ce mai ieftina pe un serviciu reglementat pe piata libera a noastra ramanem cu achizitia cea mai proasta si suntem in cea mai proasta pozitie pe o piata concurentiala.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: M-am mai uitat pe doua lucruri, m-am uitat pe preturi, ma uit pe pretul mediu de achizitie care pret mediu de achizitie este facut mediu ponderat si nu are culoare, electronul ala, energia nu e colorata, nu scrie pe ea pentru cine e, si ma uit pe un pret mediu si ma mai uit pe o chestie, ma uit pe urmatoarea statistica, CEZ Vanzare are 1.299.000 de clienti dintre care clientii casnici sunt 1.291.000 deci 99,4% si toti FUI-I au 98,7%, 96,6, 97,1, 97,9 deci asta este procentul de clienti beneficiari ai serviciului universal din total clienti si in conditiile in care 99% dintre clienti sunt beneficiari ai serviciului universal si tu ai facut o achizitie consistenta si sa vii si sa spui ca nu am achizitionat niciun MW\h pentru 99% dintre clienti, iar toti MW\h sunt cumparati pentru zero virgula nu stiu cat la suta dintre clienti mi se pare putin anacronic si m-a dus cu gandul ca ceva nu functioneaza. Nu va separati dar trebuia sa faceti si analiza asta.

Luiza Milcoveanu, Enel: Am transmis prognozele, necesarul de prognoze pentru serviciul universal inca din septembrie sau 1 octombrie mai exact, pe segmente, asa cum este formatul traditional si pe reglementat, faptul ca am transmis prognozele la PCSU pentru cantitatile respective ar fi insemnat in scenariul acesta sa le dublam daca alocam si de colo si de dincolo deci...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu, eu ma asteptam ca cel putin, am inteles si retinerile dumneavoastra, ati avut retineri dupa cum am vazut in explicatiile pe care le-ati dat referitoare la incertitudinea cadrului de reglementare si am retinut si astfel de incertitudini si de asta ne dorim ca de data asta, daca si domnul Sirbu, aici mi se pare ca a avut sens propunerea dumnealui, haide domne sa le discutam o data pe toate pentru ca sunt interdependente si lasati-ne sa le studiem, de acord ok, o sa sa lasam, dar sa stiti ca nu va lasam foarte multe zile asa ca trebuie s'ava luati timp si noaptea sa le cititi ca nu avem ce face. Sigur ca asa trebuie sa le gandim, dar pe de alta parte daca un operator doreste sa fie FUI si doreste sa beneficieze de Metodologia noastra, de Regulamentul nostru de desemnare si sa fie FUI din prima numai prin prisma faptului ca era acolo, ar trebui totusi sa aiba si o performanta si un management responsabil si atunci va trebui sa imbinam toate lucrurile astea pentru ca o concurenta pe partea

de FUI, desi noi cream cadrul, nu cred ca va exista. Poate daca veti concur intre dumneavoastra. Acum sunteti prieteni, eu sper ca peste un an sa nu mai fiti prieteni. Acum toti sunteti bloc unitar, speram sa nu mai fiti asa prieteni la anul, dar pana atunci asta e, va trebui sa discutam toate astea. Daca nu mai sunt intrebari propun sa inchidem. Pofitati! Spuneti tare!

Pirvu Gabriela, ANRE: Rugamintea este sa va exprimati punctul de vedere privind perioada care va este necesara pentru studierea celor trei documente pentru ca noi va trebui sa prelungim, oficializam prelungirea primirii observatiilor pentru cele doua documente deci pentru Regulamentul PCSU ...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Haideti ca daca tot eu am facut propunerea sa fac o contrapropunere ca sa stabilim acum un calendar. Spuneti-ne dumneavoastra ce cai procedural aveti nevoie si cee tape...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Din pacate Metodologia pentru avizarea preturilor pentru serviciul universal nu a fost pusa in regim de urgenta si ea are 30 de zile incepand de ieri, celelalte vor expira intre timp, si-au expirat perioada de postare si de consultare publica si ar fi coapte, una deja a intrat, cealalta pentru discutia cu desemnarea FUI-lor ar fi coapta pentru a intra in dezbateri, cealalta va fi pregatita de-abia in ianuarie. Daca doriti sa avem discutii inainte de expirarea perioadei de consultare publica pentru ultima aia, postata ieri care a fost... cum s'ava spun, aia putea sa astepte si puteam s-o facem pe indelete, ce nu asteapta este aceasta de astazi. Asta de astazi era cea mai urgenta, de ce? Pentru ca pentru a putea organiza licitatia aferenta trimestrului II trebuie sa incepem pregatirile, cel putin pe ce am propus, undeva in februarie, la inceputul lui februarie si atunci aveam nevoie de aceasta noua Metodologie PCSU cat mai devreme daca... sigur, s-a ajuns la concluzia ca nu mai trebuie deloc, nu ne mai grabim, dar as fi vrut totusi sa vedem si propunerea...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Domnul director general, deci intelegerea noastra acum este ca Metodologia pentru determinarea pretului maximal sau tarifului maximal are termne de 30 de zile.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Aia de postare, da.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Dar tocmai ce ne-ati spus acum doua minute cred ca intervine si o mica modificare in filozofia ei vizavi de achizitie si modul in care se fac achizitiile si cum se aloca si cum se calculeaza.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Pai ce e acolo, ramane valabil daca am postat.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Ok. Bun, noi putem face, credem ca putem cu totii sa facem asta in termen de 30 de zile.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Oricum, vedeti ca cea de azi va trebui repostata clar pentru ca daca o sa tinem cont de observatiile, care mie de altfel mi se par destul de pertinente, ale OPCOM-ului si va trebui, si, daca tinem seama si de observatiile dumneavoastra, sunt cateva esentiale si atunci va trebui s-o repostam si pe asta si atunci va trebui sa gasim totusi un termen rezonabil.

Renea Bogdan, CEZ Romania: 30 de zile inseamna 5 ianuarie.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si e ok pentru dumneavoastra 5 ianuarie? Daca e ok...

Gabriel Sirbu, E-ON: Eu zic ca marea majoritate a observatiilor care s-au facut sunt ok, sunt pentru a imbunatati piata. Si OPCOM-ul si noi ce am cerut, cred ca singura problema o sa fie corelarea cu Metodologia de fapt care nu prea mai recunoaste, asta era ideea. Eu zic ca putem chiar merge pe observatiile astea, sa vedem ce preia ANRE-ul pozitiv din toate cele si cu rugamintea de a mai fi pusa o data in discutie cu noua varianta si pana atunci e clar ca o sa putem sti si Metodologia si Regulamentul de desemnare pe care nu l-am citit si cred ca s-au si transmis de astazi observatiile, dar eu zic Metodologia. Trebuie sa avem timp sa citim Metodologia care e pana pe 5 ianuarie si sa vedem negru pe alb pentru ca daca in Metodologie scrie ca nu se recunoaste decat altceva, deci n-are legatura cu PCSU, daca in Metodologie se merge cu mod de alocare altul decat pana acum, asta trebuie vazut.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Domnul vicepresedinte...

Zoltan Bege, ANRE: Presupunand ca termenele din Regulamentul PCSU raman neschimbate si exista posibilitatea sa le mai restrangem, noi ne propunem sa intram in Comitetul de reglementare din 24 ianuarie cu aceste documente si atunci propunerea este sa ne intalnim pentru o discutie pe cele trei documente undeva in a 2-a saptamana din ianuarie intre 8 si 12. Daca va convine.

Participantii: E foarte bine.

Zoltan Bege, ANRE: Dar in a 2-a parte.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Si le discutam pe toate trei. Eu zic ca pentru asta ca tot ati primit observatii se poate posta si o noua varianta.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Dar asta am si zis.

Zoltan Bege, ANRE: In ianuarie vom discuta varianta revizuita a PCSU si celelalte doua.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Haideti, putem s-o fixam?

...

Zoltan Bege, ANRE: 11 e joi.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Cred ca e cel mai corect joi. 11 joi. 11 ianuarie, notati-va si ne-am notat si noi si o sa va trimitem, probabil cand repostam Regulamentul PCSU o sa scriem si data dezbaterii.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Aveti timp pana pe 11 daca totusi termenul Metodologiei care e cea mai importanta...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Daca ii restrangem...

Renea Bogdan, CEZ Romania: Termenul era pe 5 ianuarie, aveti timp sa sintetizati?

Romulus Tatar, ANRE: Da.

Renea Bogdan, CEZ Romania: Ne rezervam 1 zi intreaga pentru discutii?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da. Multumim de participare si sarbatori fericite!