

TRANSCRIEREA ȘEDINȚEI DE DEZBATERE PUBLICĂ

a proiectului de Ordin privind modificarea și completarea Regulamentului de organizare și desfășurare a licitațiilor simultane cu preț descrescător pe piața centralizată pentru serviciul universal, aprobat prin Ordinul ANRE 65/2014 și a Metodologiei de stabilire a tarifelor aplicate de furnizorii de ultimă instanță clienților finali, aprobată prin Ordinul ANRE 92/2015

28.07.2017, 9:30

sediul ANRE din str. Constantin Nacu nr. 3, sala de la etaj 6

Natalia Vlad, ANRE: Buna ziua! Ne bucuram ca ati dat curs invitatiei noastre privind dezbaterea publica a documentelor, a modificarilor supuse discutiei in aceasta perioada. Am dori sa va comunicam ca avem la dispozitie circa doua ore si jumatate si ar trebui sa fim foarte eficienti in discutiile pe care le purtam si ma bucur ca au venit reprezentanti atat din partea furnizorilor de ultima instanta cat si din partea producatorilor. Speram ca impreuna sa gasim solutii in asa fel incat impactul sa fie cat mai bun asupra tuturor operatorilor economici si asupra clientilor finali in acelasi timp. Ii dau cuvantul domnului director Claudiu Sorin Dumbraveanu sa ne prezinte pe scurt despre ce era vorba in propunerea de revizie facuta de ANRE dupa care vom analiza sinteza observatiilor in care sunt consemnate toate observatiile transmise pana la aceasta data de toti participantii la piata si vom ruga pe fiecare participant in parte sa-si prezinte observatiile si motivele care au stat la baza modificarilor pe care le solicita sau a punctelor de vedere pe care le-au exprimat in scrisorile transmise deja. Domnul Dumbraveanu, va rog!

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Multumesc doamna director general. Cu permisiunea dumneavoastra o sa propun inainte de a incepe un foarte scurt tur de masa ca sa stim si noi cine a venit chiar daca o mare parte dintre noi ne cunoastem si cei care nu-i cunosc, nici pe noi, nici pe altii sa-si faca o parere despre cine a venit. Asa ca o sa incep cu noi: doamna director general Vlad de la Directia de piata energie electrica, colega mea Irina Sandulescu sefa de serviciu la reglementari monitorizare serviciu universal, colegele mele Gabriela Parvu si Raluca Dumitrache, expert in cadrul serviciului de reglementare serviciu universal si Claudiu Dumbraveanu, asa cum m-a prezentat doamna director general. Va rog si pe dumneavoastra sa incepeti de aici si sa va spuneti scurt numele, functia si organizatia pe care o reprezentati.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Multumim frumos! Ca sa nu mai pierdem timpul o sa incep foarte pe scurt, desi majoritatea dintre dumneavoastra a citit si a analizat cu foarte multa atentie, am observat din observatiile primite, o sa incep foarte scurt sa prezint nota de prezentare si sa incep sa, inainte de observatii, sa incerc sa explic ce anume ne-a determinat sa propunem un ordin de modificare a Regulamentului de organizare si desfasurare a licitatiilor simultane cu pret descrescator pe piata centralizata pentru serviciu universal si a Metodologiei de stabilire a tarifelor aplicate de furnizorii de ultima instanta. Scopul acestei reglementari in urma situatiei inregistrate in luna mai 2017 care a condus la emiterea Deciziei presedintelui ANRE nr 819/08.06.2017 privind suspendarea pana la data de 10 august 2017 a organizarii sesiunilor de licitatie simultane cu pret descrescator pe piata centralizata pentru serviciul universal au fost apreciate ca necesare unele modificari si completari pe termen scurt, subliniez pe termen scurt, au fost niste completari si modificari minimale pentru a putea asigura o desfasurare

corespunzatoare a licitatiei a carei pregatire incepe pe data de 10 august si acesta este scopul acestei reglementari. Alte modificari de fond, de substanta si tot ce ati mai propus dumneavoastra, unele dintre ele pertinente si de foarte mare substanta, vor fi analizate in vederea analizei si eventual includerii lor in revizia pe care o vom face in trimestrul IV pentru a pregati anul 2018. Dupa cum toata lumea stie incepand din 2018 s-a terminat cu procesul de dereglementare si nu vor mai exista tarife reglementate la energie electrica pentru nicio categorie de clienti. In acest context noi pregatim toata legislatia aferenta si va trebui sa adaptam, sa modificam corespunzator, atat metodologia de avizare a tarifelor, a preturilor practicate de furnizorii de ultima instanta beneficiarilor de serviciu universal, clientilor care sunt pasivi care nu si-au exercitat dreptul de eligibilitate precum si a celor care au ramas fara furnizor din orice cauza care nu li se imputa. De asemeni vom revizui Regulamentul de desfasurare a acestor licitatii si vom propune spre aprobarea conducerii ANRE a Regulamentului de desemnare in regim concurential a furnizor de ultima instanta. Tot acest pachet legislativ de reglementari, de legislatie secundara isi propune sa aiba o viziune unitara si de aceea toate cele trei documente plus contractual cadru plus ce mai deriva vor trebui sa fie armonizate si de aceea accentuez ca aceste modificari le-am considerat minimale si le-a solicitat Comitetul de reglementare al ANRE in momentul in care Directia generala de piata a inaintat propunerea pentru suspendarea licitatiilor aferente trimestrului III si Comitetul de reglementare a solicitat identificarea unor masuri urgente punctuale care sa elimine in mare parte riscurile care au condus la situatia ce a generat suspendarea licitatiilor din trimestrul III. Am vrut sa fac paranteza asta pentru ca am observant ca foarte multe observatii de-ale dumneavoastra vizeaza, nu neaparat, ceea ce am dorit noi sa modificam ci intreg cadru de reglementare si atunci va spun din preambul ca ne vom uita si pe acele propuneri, dar multe dintre ele, este logic, v-ati dat si dumneavoastra seama ca nu pot fi implementate intr-un timp foarte scurt intrucat etapa de pregatire pentru trimestrul IV incepe peste 12 zile. Si reiau, au fost apreciate ca necesare unele modificari, completari pe termen scurt ale cadrului de reglementare aferent PCSU astfel incat noile reguli sa fie aplicate incepand cu licitatiea aferenta trimestrului IV 2017 cu minimizarea riscului de suspendare/anulare a acesteia. Raportat la reglementarile in vigoare, proiectul de ordin cuprinde urmatoarele modificari, completari:

- pentru Regulamentul PCSU reducerea obligatiei FUI de a propune oferte de cumparare pe PCSU la un nivel care sa acopere minim 50% din prognoza.
- extinderea posibilitatii de diminuare de catre ANRE, respectiv OPCOM, a cererii din ofertele de cumparare pana la maxim 50% din cantitatea solicitata
- modificarea conditiilor in care OPCOM stabileste ofertele de cumparare diminuate si decide anularea unei sesiuni de licitatie
- modalitatea prin care ANRE anuleaza o sesiune de licitatie, respectiv prin decizia presedintelui si eliminarea in consecinta a posibilitatii de anulare in timpul licitatiei.

O paranteza – intre timp am constatat ca a sosit si reprezentanta Consiliului Concurentei, o salut pe aceasta cale si chiar ne bucuram ca ne-a onorat. Deci acum avem si cea mai competenta autoritate din Romania in materie de concurenta deci suntem oarecum acoperiti.

- Pentru Metodologia de tarife posibilitatea FUI de a achizitiona energia electrica prognozata a fi furnizata la tarife CPC prin contracte bilaterale incheiate atat pe PCSU cat si pe celelalte pietele la termen administrate de OPCOM in limitele prevazute de Regulamentul PCSU.

- Dreptul FUI de a achizitiona de pe toate pietele cantitatea din ofertele de cumparare in cazul anularii unei sesiuni de licitatie.
- Stabilirea limitei pretului previzionat justificat de achizitie in functie de preturile inregistrate pe pietele administrate de OPCOM pentru lunile analizate coroborat cu obligativitatea OPCOM de a transmite aceste preturi.
- Modificarea conditiilor in care ANRE poate decide avizarea trimestriala a tarifelor CPC.
- Modificarea formulei de calcul pentru tariful PZU aplicat suplimentar fata de tarifele UI clientilor finali preluati.
- Eliminarea prevederilor privind suspendarea organizarii sesiunii de licitatie si revocarea cadrului de reglementare aferent PCSU.

Schimbarile si masurile propuse prin proiectul de reglementare vizeaza in special posibilitatea FUI de a cumpara o cota semnificativa din necesarul de consum ai clientilor beneficiari ai serviciului universal pe alte piete, altele decat PCSU conform strategiei proprii si oportunitatilor din piata inclusiv in cazul reducerii cererii aferente produselor de tranzactionare sau anularii unei sesiuni de licitatie. Stabilirea unor limite obiective de pret de achizitie pentru FUI in conditiile diminuarii cotei din necesarul de consum al clientilor beneficiari ai serviciului universal achizitionat pe PCSU. Eliminarea unei potentiale presiuni asupra pretului pe PZU din cauza surplusului de cerere de energie pe aceasta piata in cazul anularii unei sesiuni de licitatie pe PCSU.

Referitor la impactul macroeconomic, am considerat noi ca acesta asigura corectitudinea actiunilor si predictibilitatea costurilor pentru participantii la piata implicati. Referitor la operatorii economici, reducerea expunerii FUI la volatilitatea preturilor, pietelor pe termen scurt. Posibilitatea FUI de a-si face strategia proprie de actiune pe pietele centralizate administrate de OPCOM pentru a-si achizitiona cea mai ieftina energie disponibila pe celelalte piete in completarea cantitatii achizitionate pe PCSU. Referitor la impactul asupra clientului final am identificat minimizarea riscului de crestere necontrolata a pretului energiei electrice platit de clientii finali beneficiari ai serviciului universal in conditiile unei potentiale diferentieri ai acestui pret intre clienti in functie de performantele activitatii pe piata concurentiala, a operatorilor economici desemnati ca FUI pe fiecare zona in care sunt amplasate locurile de consum ale acestora. Aceasta, pe scurt, a fost nota de prezentare, nu mai citesc din ordin pentru ca, practice, schimbarile din ordin sunt nuanstate aici. As dori pentru ca am observat ca foarte multe observatii sa nuantez putin din aceste prevederi, cateva dintre ele, pentru ca am observant ca foarte multe dintre observatii vizeaza in special doua sau trei aspecte si anume: toti FUI-I au avut reticenta la extinderea dreptului ANRE sau OPCOM de reducere a cantitatilor, a necesarului pana la 50% si a propus mentinerea actualului procent de reducere de maxim 35% si vreau sa explic! Nu vreau sa spun ca cineva nu a inteles, dar mi s-a parut ca aici trebuie o explicatie suplimentara. Aceasta extindere a aparut ca urmare a minimizarii riscului de anulare a unei licitatii si cel mai bun exemplu pe care pot sa-l folosesc in sustinerea acestei propuneri este ceea ce s-a intamplat in trimestrul III. In trimestrul III din cauza volumului redus de oferta constatat prin ofertele indicative depuse de catre potentialii vanzatori s-a constatat ca in prima faza la pret maxim cantitatea maxima ofertata de toti vanzatorii era deficitara. Acest tip de licitatie functioneaza doar pe baza de excedent de oferta, excedent care presupune la fiecare runda atat retragerea unor cantitati si reducerea pretului in trepte pana cand cererea se intalneste cu oferta, pana cand oferta este mai mica sau egala cu cererea, iar noi din start am constatat ca

pe produsul banda exista deficit. Aplicand prevederile Ordinului si a Metodologiei, ANRE a operat reducerea maxima posibila, cea de 35% si a constatat ca s-a obtinut un excedent de noua procente, practic raportul dintre oferta si cerere era de 109 conditii care coroborat cu celelalte prevederi din Regulament si Metodologie nu puteau sa asigure desfasurarea unei licitatii si atunci am considerat ca daca am fi putut sa operam o reducere de 50% si nu doar de 35% acea licitatie ar fi putut sa aiba loc. E adevarat, ar fi avut loc doar pe 50% din cantitate si s-ar vi asigurat din PCSU doar 50% din cantitate restul urmand ca FUI-I sa-i achizitioneze din alte pietele. Din pacate am analizat, neputand sa facem o reducere mai mare de 35% a trebuit sa suspendam licitatia si intreaga cantitate a trebuit achizitionata din alte pietele. Acesta este moticul pentru care am extins posibilitatea reducerii de 50% pentru a salva ce se poate salva in caz de deficit de oferta si nu altul. Alta observatie care a venit la unison din partea furnizorilor de ultima instanta a fost cea prin care de respingere a procentului de excedent de 1,5% propus de ANRE. Acest excedent de oferta de 1,5% se refera la faptul ca ANRE poate, sau OPCOM poate duce cantitatea ceruta pana se asigura un excedent de 1,5. Vreau sa spun ca excedentul conform Metodologiei aflate in vigoare la ora actuala era 1,75. Noi am redus pana la 1,5 tocmai pentru a asigura ceea ce v-am spus mai devreme, pentru a minimiza riscul de a anula licitatia. Toti FUI-i au propus 1,2. In opinia noastra 1,2 inainte de inceperea licitatii e un procent care nu poate asigura o desfasurare corecta a unei sesiuni de licitatie, practic s-ar inchide foarte aproape de pretul maxim si in cazul asta nu mai are nicio logica sa organizam licitatii. Mai bine cerem oferte indicative si ne oprim la pretul maxim din oferta si am terminat. Deci acesta a fost motivul pentru care noi am propus 1.5: sa reducem de la 1,75 cat era initial, dar 1,2 ni se pare ca nu poate asigura o desfasurare corecta inainte de prima runda. Celelalte modificari vizeaza precizarea modului in care se face anulara unei sesiuni de licitatie. Am abrogat articolul referitor la suspendarea cadrului de reglementare si a unor sesiuni de licitatie si, in principiu, in caz de anulare am introdus o modificare majora spunem noi ca am permis furnizorilor de ultima instanta sa-si achizitioneze energia in caz de anulare sau reducere a cererii din orice piata. Sigur, vorbim acum de un procent licitat de maxim 50% din cerere, ceilalti 50% din cerere pot fi achizitionati de catre FUI oricand din momentul publicarii ordinului in Monitorul Oficial pentru orice perioada pe care o doresc ei, pentru o perioada care sa fie mai mare decat perioada analizata, perioada care poate sa fie mai mica decat perioada analizata sau pentru o perioada care coincide cu perioada analizata. Din momentul publicarii Ordinului, FUI isi poate cumpara energie pentru perioada pe care o vizeaza si pe care, dau un exemplu aici: un FUI se gandeste la trimestrul III 2018. Daca isi face un contract valabil de la 1 septembrie 2017 pana la 31 decembrie 2018 este acoperita perioada vizata. Deci am dat libertatea FUI-ilor sa-si faca achizitia a 50% din cantitate oricum doresc si in orice varianta. Eu ma opresc deocamdata si o sa rog colegile sa deruleze sinteza observatiilor pe scurt, sa prezentam foarte pe scurt observatiile, foarte multe dintre ele se repeta, ca urmare cele care se repeta nu le vor mai citi si va vom da cat mai mult timp, o sa incercam sa fim mai scurti cu aceasta prezentare si sa va dam timp si celor care nu si-au exprimat opinii sau observatii in urma postarii documentelor, sa o faca astazi ca sa putem completa acest document si ulterior sa-l putem publica pe site-ul ANRE. Multumesc.

Gabriela Parvu, ANRE: Observatii cu caracter general, OMV Petrom. Reiteram propunerea noastra transmisa prin scrisoarea referitoare la...

Natalia Vlad, ANRE: O secunda! Poate colegile de la OMV doresc sa prezinte pes curt observatia si motivele care stau la baza ca sa nu mai citim noi textul si sa ne crestem putin eficienta de lucru.

Cănea Dana, OMV PETROM: Prima propunere OMV Petrom se refera la faptul ca acest contract nu trateaza echilibrat riscul major pe care il are si un vanzator din punct de vedere al minimizarii acestui risc si anume riscul de neplata. Si in acest sens, pentru ca Ordinul anterior a venit cu o modificare din partea ANRE-ului si anume: a impus ca vanzatorul sa depuna o garantie financiara de buna executie, propunerea noastra e ca si cumparatorul sa depuna o garantie financiara de buna plata, asa cum spuneam pentru a acoperi riscul major pe care il are un vanzator in cadrul oricarui contract de vanzare-cumparare. Aceasta propunere cred ca ar afecta in cazul in care nu se include propunerea aceasta, cred ca ar afecta in ultima instanta si lichiditatea pe PCSU pentru ca sa nu uitam, toate celelalte contracte de pe pietele centralizate au clauze in oglinda de depunere a garantiilor atat din partea cumparatorului cat si din partea vanzatorului. Deci aceasta este prima propunere. Le-ati pus pe articole? Si mai avem o propunere, cand ajungem la ea o discutam. Deci aceasta este propunerea.

Natalia Vlad, ANRE: Eu as dori sa stiu daca au fost probleme, a fost vreo problema pana acum unui producator sau a unui vanzator pe PCSU in relatia cu vreun FUI?

Ilie Ionel, CE Oltenia: Nu stiu daca Nuclearelectrica si Hidroelectrica sustin aceasta dar e peste costul de productie, de vanzare adica ne obligati sa depunem scrisori de garantie de participare la OPCOM de parca am veni de pe o alta planeta si nu ne stie OPCOM-ul cine suntem si asta in 3 sau 4 zile, te duci la banca si iti pune niste conditii foarte grele sa-ti dea scrisoarea de garantie dupa care ne obligati sa garantam ca producem energia si o vindem. Noi nu suntem un revanzator, noi suntem producatori.

Natalia Vlad, ANRE: Dumneavoastra, dar au fost vanzatori acolo si furnizori.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Nu pot sa-i spun directoratului meu, nici cand eram eu presedinte nu puteam sa ma impun la partea financiara ca acel contract nu are din partea cumparatorului garantii de plata. Adica mi-a fost foarte greu sa explic, domne asta e regula impusa de ANRE daca vrem sa vindem.

Natalia Vlad, ANRE: Da, dar asta este deja o regula existenta.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Asta a fost principalul motiv pentru care am redus cantitatea cu care am venit la trimestrul III.

Natalia Vlad, ANRE: Deci acesta este principalul motiv.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Si al doilea motiv a fost pretul.

Natalia Vlad, ANRE: Ati avut dificultati in stabilirea acestei garantii?

Ilie Ionel, CE Oltenia: Am avut dificultati in a-l convinge pe cel de la partea financiara pe directorul Directiei financiare sa semneze contractul pentru ca nu prevedea garantii si partea juridica. Nu prevedea garantii si din partea cumparatorului.

Luiza Milcoveanu, Enel Energie: Imi permiteti, in calitate de FUI care a trecut prin dificultati majore, poate cele mai mari in trimestrul I din acest motiv. Noi suntem printre cei care au solicitat constituirea garantiilor financiare de buna executie de catre vanzatori pentru ca ne-am confruntat cu sistarea livrarilor pe un contract cu un vanzator, un furnizor concurential care si-a permis sa sisteze contractul asta si sa-l considere, in mod abuziv, incetat unilateral tocmai pentru ca nu erau constituite garantii financiare. In incercarile de conciliere bilaterale a fost chiar afirmatia dumnealor, ca asta a fost motivul pentru care au sistat contractul cu noi ca FUI

si nu alte contracte din piata. In conditiile in care, reamintesc tuturor, FUI-i sunt obligati, obligati prin reglementarile incidente sa participe in calitate de cumparator pe aceasta platforma, potentialul risc care nu s-a dovedit niciodata din 2014 de cand functioneaza platforma asta ca FUI-ul sa nu plateasca, noi consideram ca este 0. Adica nu vorbim aici doar de buna noastra credinta teoretica, ci de practica, de experienta acumulata pana acum, iar faptul ca s-au introdus garantii financiare de buna executie pentru vanzatori a venit ca urmare a faptului ca vanzatorii au fost cei care, dupa cum bine stie toata lumea, au creat probleme in piata. Ori principiul simetriei de care se vorbea mai devreme in contracte, e de inteles, intelegem cu totii ca pe orice piata centralizata unde participarea, mentionez, este voluntara ambelor parti se justifica, pe cand aici fiind vorba de o piata, de o platforma in care numai furnizorii au participare obligatorie in calitatea de cumparatori, FUI-i, iar vanzatorii au participare voluntara deci este deja asimetrice ca sa zic asa aceasta piata in comparatie cu celelalte... principiul simetriei pentru garantii noua ni se pare absolut excesiv si nefundamentata de niciuna din perioadele anterioare parcurse pana acum la licitatii adica nici un FUI nu a fost obraznic.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Ati putea sa excludeti din aceasta licitatie o serie dintre marii producatori din Romania neconstituind garantii ceea ce nu face bine nici FUI-ilor, nici producatorilor.

Zarnescu Ion, ELCEN: Aceleasi argumente pe care le zice dansa sunt valabile pentru producatori. Ce producator a sistat contractul sau nu si-a onorat livrarile?

Luiza Milcoveanu, Enel Energie: Eu vorbeam de vanzatori.

Zarnescu Ion, ELCEN: Pai stati asa. De ce amestecati vanzatorii cu producatorii?

Canea Dana, OMV PETROM: Vanzatorii care au facut si au dres. A fost un caz sau au fost doua.

Luiza Milcoveanu, Enel Energie: Au fost multe cazuri in piata in iarna.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Oltenia a propus ca la aceasta platforma sa participe numai producatori, nu revanzatori, sau daca participa revanzatori sa va garanteze ca au achizitia deja facuta pentru piata respectiva.

Luiza Milcoveanu, Enel Energie: Noi am propus acest lucru la etapa anterioara.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Crestem pretul, acoperim cheltuielile cu garantii nicio problema daca le convine... si daca directoratul accepta.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Sau poate sa fie in situatia sa nu vina pe PCSU...

Canea Dana, OMV PETROM: Si este comparatia aceasta cu celelalte contracte si cu normalitatea. Deci orice contract de vanzare-cumparare este simetric pentru ca asta este principiul de drepturi si obligatii.

Zarnescu Ion, ELCEN: Trebuie pus in balanta ce se pierde si ce se castiga... pentru ca producatorii clar, nu vor mai veni la aceasta piata pentru ca eu pana sa obtin o garantie sunt in insolventa. Este imposibil sa conving eu Comitetul creditorilor ca am nevoie de o ... Care este ponderea producatorilor ...

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Pentru celalalt 50% pe care pot sa-l achizitionez de pe orice piata...

Natalia Vlad, ANRE: Ok, am inteles punctele dumneavoastra de vedere si apreciem faptul ca reprezentantul furnizorilor, colega noastra de la Enel aproape ca a raspuns partial la propunerea ridicata de producatori. Ii rog pe colegii mei sa explice putin care a fost considerentul pentru care la o etapa anterioara acestei modificari s-a introdus aceasta prevedere privind garantia si modul in care a fost aplicata. Doriti dumneavoastra domnul Dumbraveanu?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da. Evident... in urma denuntarilor unilaterale din partea unor furnizori: Arelco, RDS, KDF samd, Alpiq, care au denuntat contracte, in momentul in care ne-am confruntat in Comitetul de reglementare cu rezolvarea acestor probleme si cu propuneri de suspendari ale licentei sau de retragere ale licentei au fost si atunci intalniri cu furnizorii si cu partenerii nostri din piata de energie, si, intr-un cor, toata lumea, inclusiv Comitetul de reglementare, a vazut ca impunerea de garantii de buna executie o masura care ar descuraja un comportament de genul asta de pe piata de energie. Lucru pe care noi l-am analizat si, luand similar cu prevederile contractelor de pe platforma PCCB-NC pentru trimestru, am impus o garantie de 15% de buna executie iar in etapa in care a fost prezentata propunerea de modificare a Ordinului, tot de la OMV prin doamna Canea si colegii dumnealor a venit propunerea de impunere a garantiilor pentru furnizorii de ultima instanta in oglinda cu garantia impusa vanzatorilor, propunere pe care am spus la momentul respectiv ca o vom lua in considerare la prima revizie a Regulamentului si a Metodologiei si a proiectului de contract-cadru in ideea ca prima revizie va fi la sfarsitul anului asa cum v-am explicat in preambul la inceputul discutiei ca intentionam sa facem pentru anul urmator. Din pacate a aparut aceasta situatie si noi prin acest proiect de ordin nu ne-am propus sa atacam toate aspectele care trebuie modificate din acest Regulament, Metodologie si Contract-cadru pentru ca asta presupune propunerea doamnei Canea cu care in principiu suntem de acord, dar asa cum v-am explicat acest ordin a vizat doua, trei masuri minimale care puteau fi luate in timpul acesta real pana la inceperea pregatirii licitatiei pentru trimestrul III. Asta nu inseamna ca propunerea pe care, atat domnul Ilie cat si doamna Canea au facut-o nu va fi implementata si v-am spus de la inceput ca asta ne-am propus la acest ordin. Am rugamintea daca se poate sa ne concentram pe observatiile, propunerile propuse acum, nu pe tot cadrul de reglementare pentru ca avem timp ca pentru celelalte modificari de fond si de substanta sa le pregatim. Avem la dispozitie cel putin doua luni sa facem acest lucru. Multumesc!

Natalia Vlad, ANRE: Irina, mai e ceva de adaugat? Eu cred ca ar trebui totusi sa explicam de ce noi am considerat ca trebuie introduse garantiile pe partea de vanzare, de ce au fost admisi ca si vanzatori traderi si furnizori si nu numai producatori si de ce s-a aplicat aceeasi conditie pentru ca am vazut ca aceasta problema apare in mod frecvent in dialogul dintre ANRE si participantii la piata si ar trebuie sa ne explicam pozitia si in acelasi timp sa intelegem cat mai bine pozitia sau cu totii sa ne intelegm reciproc pozitiile in aceasta chestiune si sa vedem daca intr-adevar avem posibilitatea reala de a face o modificare care sa imbunatateasca modul de functionare. Sunt cateva probleme, elemente de substanta pe care cred ca nu este rau sa ni le clarificam putin.

Irina Sandulescu, ANRE: Da, eu ce sa zic. Evident garantiile de buna executie si de plata sunt un instrument care se practica in contractele de pe piata concurentiala. Ele sunt utile si stim foarte bine ca tratamentul trebuie sa fie echilibrat si corect pentru ambele parti contractante. Initial pe aceasta piata nu s-au introdus nici un fel de garantii nici de-o parte nici de alta, tocmai pentru ca era o piata dedicata unor clienti de o anumita factura, respectiv clientii beneficiari de serviciul universal majoritatea clienti casnici pentru care Directiva europeana si Legea spune

ca trebuie sa le fie asigurat acest serviciu la preturi rezonabile si transparente, nediscriminatorii, comparabile si multe alte caracteristici de acest fel. Piata a functionat foarte bine pana in momentul in care a aparut situatia din ianuarie cu preturile acelea mari care au generat sistari de livrari si denuntarile de contracte in mod abuziv de catre vanzatori care au considerat ca pe de-o parte vanzarea, obligatia contractuala a devenit excesiv de oneroasa din motive ca, ori la randul lor au fost victimele unor sistari de contracte pe alte piete de catre alti vanzatori pentru ca nu au fost situatii in care vanzatorii din contractele de pe PCSU nu au avut asigurata energia pe care au contractat-o aici desi au existat si astfel de vanzatori dar nu acestia au fost aceia care au sistat contractul ci vanzatori care s-au confruntat la randul lor cu sistari de contracte pe alte piete, deci energia pe care o aveau achizitionata...

Natalia Vlad, ANRE: Eu as fi vrut sa ne concentram putin pe aspectul... noi am luat o decizie la momentul respectiv si am spus ca admitem ca si vanzatori atat producatori cat si celelalte categorii de participanti la piata adica furnizori si traderi si inteleg ca am primit in mod frecvent aceasta observatie ca poate pe aceasta piata cu caracterul oarecum de protectie al consumatorului beneficiar al serviciului universal ar fi fost adecvat sa admitem ca si vanzatori numai producatori care ar fi beneficiat de o productie certa si o credibilitate financiara cu toate ca si aici nu este intotdeauna adevarat si am dori sa stim daca.. putin sa ne exprimam punctul de vedere si sa beneficiam si de prezenta kolegei noastre de la Consiliu Concurentei daca este acceptabil ca in principiu pe aceasta piata pe partea de vanzare sa spunem ca este posibil ca numai producatorii sa vina in calitate de vanzatori sau daca este posibil dupa aceea sa facem o diferentiere in masura in care consideram ca nu este posibil sa restrangem participarea pe partea de vanzare, daca este posibil sa facem o diferentiere din punctul de vedere al impunerii garantiilor pe partea de vanzare intre producator si celelalte categorii furnizori si traderi, si dupa aceea solutia aceasta daca... care este opinia Consiliului Concurentei, sau ma rog propunem dezbaterii, este evident ca aici este vorba de o dezbaterie si de emitere de argumente care pot fi cantarite, dar eu cred ca propunerea spre dezbaterie si gandire si a sintetiza putin elementele principale poate sa fie benefica macar pentru deciziile pe care le vom lua in viitor. Este posibil eventual sa ne gandim care este opinia dumneavoastra sau poate ca o veti exprima pe parcurs daca intr-adevar asa cum eu inteleg ca sustin toti reprezentantii producatorilor ar trebui sa echilibrăm aceasta situatie si garantiile sa afcteze atat partea de vanzare cat si cumparare sau sa mergem in continuare pe aceasta varianta cu garantii pastrate numai pentru partea de vanzare indiferent de categoria producatori sau furnizori sau traderi.

Luiza Draghici, Consiliul Concurentei: Din punctul nostru de vedere nu exista niciun argument pentru a exclude furnizorii de la a participa la aceasta piata ca si vanzatori alaturi de producatori. Ar fi o discriminare cumva ... Dar, sigur, in materie de garantii, cred ca ar trebui sa existe un echilibru dar sigur ca poate exista si varianta in care sa se solicite furnizorilor participanti sa faca dovada ca au un contract de achizitie anterior si atunci ar putea fi acceptabila si varianta excluderii garantiilor ca dovada.

Natalia Vlad, ANRE: Ca la banca.

Luiza Milcoveanu, Enel Energie: ... dar noi care ne-am confruntat si ar genera pierderi foarte importante ...

Luiza Draghici, Consiliul Concurentei: Si inteleg ca ar fi o varianta in care sa se ajunga la un pret mai mic. In momentul in care se constituie acele garantii creste automat pretul din oferta.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Cresc costurile doamna. Noi suntem participanti la OPCOM. De ce mai sunt obligat sa depun scrisori de garantii la aceasta piata cand eu platesc la OPCOM ca sunt la piete acolo? De ce sa mai fac cheltuielile astea la banca? Ce rost are sa mai cresc cheltuielile de productie? Nu inteleg.

Participant: Excluderea garantiilor cu dovada din partea furnizorilor a existentei unui contract de achizitie.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Va spun ca in iarna trei dintre furnizorii care au denuntat contracte pe PCSU si zic aici de RDS, Alpiq si KDF aveau contracte anterioare la momentul licitatiei si pentru ca alt furnizor care avea pe alta platforma facuta cu ei contract au denuntat contractul toti trei la randul lor in principiul dominoului au denuntat si ei contractul, deci la vremea licitatiei toti puteau sa demonstreze ca au contract numai ca in momentul livrarii n-au mai avut contract pentru ca furnizorul lor principal a denuntat.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Din ce spuneti dumneavoastra inseamna ca trebuie sa rezolvam problema acolo si nu in PCSU.

Irina Sandulescu, ANRE: Problema este a intregii piete. Nu e o problema a acestei piete.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Aceasta rezolvare se gaseste printr-un nivel al sanctiunilor aplicate de ANRE mai mare pentru ca intr-adevar li s-a luat licenta la unii furnizori dar nu pe acest criteriu ca au reziliat pe PCSU din cate am auzit. Deci poate ca o sanctiune mult mai drastica.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Pai una dintre sanctiuni a fost oprirea de la trei sesiuni de licitatie.

Natalia Vlad, ANRE: Haideti sa-l lasam pe domnul Beau sa vorbeasca.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Furnizorii de ultima instanta sunt niste furnizori selectionati cu istorie si capacitate dovedita de plata. Criteriul de selectie si functionarea lor de pana acum a dovedit asta si in viitor criteriul de selectie dovedeste ca sunt niste societati capabile sa isi sustina activitatea, mai mult in licenta sa spuna ca trebuie sa aiba garantii financiare ca pot derula activitatea timp de 30 de zile, este una din conditiile licentei. Este pentru toti si ar trebui sa functioneze pentru toti si eu cred ca daca la unii nu au existat si nu au putut sa-si suporte cheltuielile e o alta problema de discutat, dar FUI-i in sine au. In ceea ce priveste producatorii suntem de acord ca producatorii mari pentru noi reprezinta o garantie prin insusi istoria lor si credem ca sunt capabili sa-si indeplineasca contractele in mare masura si cu un risc scazut fata de cei care aduc aceasta energie dintr-o vanzare succesiva cum sunt traderii si pica pe principiul dominoului, mai ales daca la capatul lantului, si nu stiu cat de lung e lantul, se afla PZU-ul. Ei de fapt neavand la al treilea, al patrulea, sursa devine PZU-ul, ca nu este un producator serios cu un contract serios in spate si eu cred ca criteriile prin care se stabilesc garantiile ar putea fi diferite in functie de mai multe elemente, sa se faca un criteriu de calificare a celor care participa pe PCSU si de aici unii sa aiba garantii mai mici, iar altii garantii mai mari. Nu mi se pare o discriminare pentru ca se bazeaza pe niste situatii financiare, pe o situatie a activelor, pe o situatie economica care poate fi sustinuta. Pe de alta parte FUI-i nu primesc garantii de la toti clientii, deci ei ar trebui sa garanteze absolut tot dar clientii lor din spate nu platesc garantii, ca sunt bun-platinici ca nu sunt bun-platnici. Deci asta e un lucru. Si un alt aspect la care eu revin, am mai spus si alta data, nu inteleg de ce FUI-ul este eliminat de la participare in PCSU pentru

ca el poate sa detina energie cumparata anterior la un pret mai bun decat cel la care s-a inchis licitatia. Si singurul participant la piata exclus din licitatia in PCSU este FUI-ul. De fapt el oferteaza, nu isi vinde lui energia, ci o oferteaza intr-un cos, deci raman la parerea si nu stiu daca Consiliul Concurentei poate da un raspuns ca si FUI-i ar putea participa mai ales ca ei pot detine contracte facute anterior, le-a ramas o energie pentru ca le-a plecat un client mare, chiar poate sa aiba 100 MW banda si care sa le plece, si energia aia ei nu o pot oferta pe PCSU la fel ca ceilalti dar ar putea s-o vanda cuiva care ar putea sa oferteze in PCSU. Este o situatie care poate exista si cred ca restrictionarea participarii la PCSU a FUI-ilor este de discutat si de analizat.

Natalia Vlad, ANRE: Ok, am inteles. Va multumesc. Eu cred ca este bine sa dezbatem acest subiect si am vazut care sunt opiniile si acum ne vom mai gandi cu privire la acest aspect chiar daca nu a fost... va rugam...

Silvia Vlasceanu, ACUE: Sa ajut intr-un fel Consiliul Concurentei in analiza pentru ca totusi trebuie sa plece de la definitia, sa ne uitam in Lege ce inseamna serviciu universal, deci daca plecam de la ce inseamna serviciu universal la preturi rezonabile, transparente, predictibile si mai are o sintagma parca in Lege, comparabile, deci este clar ca aceasta piata trebuie tratata diferit si din punct de vedere al concurentei. Se pot gasi exceptii sau se pot face exceptii asa cum FUI-i sunt obligati sa participe, producatorii nu, deja este anticoncurential daca ne luam strict dupa Legea 21. Haideti sa o tratam separat din punct de vedere al concurentei aceasta piata pentru ca pana la urma apropo de preturi transparente, ganditi-va ca este pretul pe care il plateste 90% din populatie sau mare parte din populatie care nu are capacitatea sau posibilitatea de a-si alege o energie la un anumit pret. Din acest motiv trebuie tratata cu totul separat si de Consiliul Concurentei.

Albu Valentin, Engie: Trebuie spus clar, deci cum era pana acum, aproape tot CPC-ul de la anul ar fi fost acoperit prin PCSU deci...care merg la consumatorul final.

Silvia Vlasceanu, ACUE: Exact, aici trebuie sa avem in vedere e doar consumatorul final. Trebuie tratat diferit.

Natalia Vlad, ANRE: Adica si care ar fi propunerea dumneavoastra?

Silvia Vlasceanu, ACUE: Pai propunerea o data... haideti sa analizam daca n-ar trebui sa ramana doar producatorii pe aceasta piata si atunci nu mai sunt necesare garantiile ca este evident ca prezinta incredere si Nuclearelectrica si Complexul, deci sa eliminam furnizorii, eventual sau vanzatorii. Aceasta piata trebuie privita absolut separat de celelalte platforme, in sensul asta zic. Eu inteleg concurenta asa cum o vedeti voi dar pana la urma asta nu e o piata pentru toata lumea.

Luiza Draghici, Consiliul Concurentei: Chiar daca s-ar gasi argumente pentru a exclude furnizorii de la participarea la aceasta piata, eu inteleg ca sunt probleme pana la urma cu ofertele de vanzare.

Irina Sandulescu, ANRE: Sunt probleme odata ca aceasta piata si-ar pierde lichiditatea si respectiv excedentul pe baza caruia functioneaza si pe baza caruia pretul ajunge sa se..licitatia ajunge sa se inchida pe un pret corect, pe un pret comparabil cu pretul energiei pe celelalte pietele si a doua oara daca ne uitam la ce s-a tranzactionat in cele noua sesiuni de licitatie care s-au desfasurat si la care au participat atat producatori cat si furnizori si am elimina participarea sau

componenta din oferta furnizorilor am ramane cu foarte putina energie ofertata si care... s-ar putea face si o simulare sa se vada la ce pret s-ar fi inchis respectivele licitatii comparativ cu preturile din celelalte piete daca ar fi participat numai producatorii care au avut oferte in licitatiile respective. Oricum oferta a fost redusa si atunci cand nu existau garantii financiare de buna executie din partea producatorilor si iesirea din licitatie a fost intotdeauna la preturi mult mai mari decat preturile la care s-a tranzactionat energia pe celelalte piete chiar de catre producatorii respectivi.

Participant: Si atunci mai e util acest mecanism PCSU?

Irina Sandulescu, ANRE: Pana acum a fost util pentru ca a functionat, a generat un pret corect al energiei si niste costuri transparente care au fost transferate in pretul platit de clientul final majoritatea client casnic. Tocmai de aceea s-a...

Silvia Vlasceanu, ACUE: Care e pretul corect?

Irina Sandulescu, ANRE: Pretul corect este pretul pietei. Pretul celorlalte piete...

Silvia Vlasceanu, ACUE: Pai producatorii spun ca nu vor mai veni pe aceasta piata...

Ilie Ionel, CE Oltenia: Doamna a rostit un mare neadevar. Doamna a dat aici o informatie complet falsa. Complexul Oltenia s-a retras la licitatie ultima la un pret si a vandut pe piata libera dublu pretul fata de cat ma impunea sa vand la PCSU. A spus un mare neadevar. Singurul care s-a retras si s-a inchis licitatie la ultima PCSU a fost Oltenia. Cum m-am retras eu s-a inchis piata. Si in loc sa vand cu 160 sau 159 de lei, am vandut cu 250 de lei pe piata cealalta... Care este realitatea? Asa nu intelege lumea.

Irina Sandulescu, ANRE: Dumneavoastra spuneti ca ...

Ilie Ionel, CE Oltenia: Va rog frumos sa nu ma intrerupeti. Daca ma intrerupeti plec, nicio problema.

Natalia Vlad, ANRE: Spuneti domnul Ilie, va rugam!

Ilie Ionel, CE Oltenia: Am spus si ieri. Trebuie sa judecam contextul. Acum traim intr-o perioada in care Hidro nu are apa.

Natalia Vlad, ANRE: Sunt de acord cu dumneavoastra.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Asta e influenta reala. Daca nu tinem cont de acest aspect o sa vedeti ca si la trimestrul IV nu o sa vin la licitatie...o sa puneti tot 200 de lei pret de pornire sau 175 de lei...

Natalia Vlad, ANRE: Ok, am inteles. Eu apreciez ca am avut o buna dezbatere la aceasta chestiune, le-am dat oportunitatea colegilor mei care au pus pe picioare aceasta piata si care au obtinut si rezultate pana acum cu ea sa-si exprime punctele de vedere si sa adauge la motivele care deja in mod transparent au fost publicate si sunt cunoscute tuturor celor care faceti parte aici. Sa spunem ca punctele de vedere pot sa fie putin mai nuanstate in cadrul colectivului ceea ce poate de asemenea sa dea nastere la o dezbatere interna si eu consider acest lucru un progres. Am retinut punctele dumneavoastra de vedere si consider foarte valoroasa propunerea doamnei Vlasceanu, ca urmare, nu stiu, avem un termen foarte scurt la dispozitie acum de rezolvare a acestor modificari punctuale la care domnul Dumbraveanu deja trepideaza si ne spune ca nu am ajuns sa le discutam dar poate ne putem consulta ca este de fapt o problema de substanta si

chiar daca noi rezolvam alte probleme in masura in care niste producatori nu vor veni sa participe inseamna ca mare lucru nu am rezolvat, am scazut cantitatea care ar putea sa fie tranzactionata sau care in mod obligatoriu dar nu am rezolvat problema de substanta. O sa vedem acum. Domnul Olosz tine neaparat ... va rog!

Olosz Gergely, avocat: O mica completare. Tinand cont de acest aspect care este unul serios pe piata, preturile care stim cu totii care sunt, cred ca aspectul acesta de a elimina aceste garantii de la producatori care ar avea efectul reducerii pretului cu caracter general ar merita analizata in momentul acesta, fiindca asa cum s-au exprimat si producatorii, cred ca si autoritatea poate sa sustina din comportamentul lor in perioada anterioara nu reprezinta un risc, acum dpdv concurential,

Natalia Vlad, ANRE: Dar pare mult mai mic decat alte riscuri in acest moment. Da. Va multumesc pentru opinie! Ne vom mai gandi si vom mai analiza acest aspect. Sa trecem la urmatoarele.

Emilian Barbulescu, Nuclearelectrica: Pot sa intervin va rog?

Natalia Vlad, ANRE: Va rog!

Emilian Barbulescu, Nuclearelectrica: Legat de Consiliul Concurentei se poate face o procedura de eligibilitate prin care sa poate sa participe cineva, se face inainte si atunci vor participa doar cei care sunt eligibili.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: E destul de greu pana facem procedura.

Emilian Barbulescu, Nuclearelectrica: Si atunci s-ar putea usura aceasta participare.

Natalia Vlad, ANRE: E adevarat dar stabilirea unor criterii de eligibilitate constituie in sine o noua provocare. Sa nu uitam dezbaterea cu privire la listele de eligibilitate din piata... unde stim foarte bine cat de mult s-a pus baza pe aceasta lista de eligibilitate si cat de mult s-a adus la cunostinta de catre furnizori ca listele acelea le asigura confort, ca le va asigura o analiza serioasa din partea compartimentelor de managementul riscului si asigurarea completa ca partenerul de afaceri este cat se poate de serios si s-a constatat ca am avut rezilieri in cadrul contractelor acestora incheiate pe OTC si participantii au venit sa se planga ca partenerii lor de afaceri aceia analizeaza de compartimentele de managementul riscului totusi s-au dovedit neseriosi. Ca urmare a stabili eligibilitati si conditii sau daca o punem in context cu ce ne propune colega noastra de la Consiliul Concurentei, aici ideea este foarte buna dar de fapt noi aici nu avem un control pe spate ci acesti furnizori si traderi care sunt de fapt niste agregatori de tot felul de contracte anterioare in amonte incheiate atat cu producatori din industria regenerabila si acolo au un rol bun pentru ca reusesc sa agrege ceea ce pentru altii nu pare neaparat interesant dar au la randul lor tot felul de contracte de oportunitate sa le zicem asa, ca urmare este greu sa vii cu un contract si sa dovedesti ca ai o achizitie certa pentru ca de fapt este un colaj de contracte astfel incat este imposibil de fapt de analizat in ce masura contractul respectiv reprezinta o garantie sau nu.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Cel mai corect ar fi ca nimeni sa faca garantii si sa creasca sanctiunile atat pentru intarzierea la plata din partea furnizorilor, cat si...

Natalia Vlad, ANRE: Ma rog cresterea sanctiunilor este descuranjanta dar pana la urma tot se pot intampla astfel de cazuri care duc la aceste situatii.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Se pot intampla dar vorbim de o situatie de exceptie pe care vrem s-o reglementam pe o perioada mai lunga.

Natalia Vlad, ANRE: Asa e, am retinut, dar stiti propunerea de sanctionare este inclusa in lege deci nu tine de ANRE nivelul de santiune. Am retinu... va multumim foarte mult!

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Si ca sa inchidem subiectul asa in forta, va aduceti aminte toata lumea cazul unui mare producator care in 2012 a denuntat foarte multe contracte pentru ca a declarat forta majora, asa ca... si care a denuntat contracte... producator, furnizor...

Natalia Vlad, ANRE: Sa trecem la urmatoarele observatii va rugam.

Vaduva Ana-Maria, Next Energy Partners: Dar ati avut si situatii in care vi s-au adresat adrese referitoare la buna plata a FUI? Au existat cazuri, adica nu putem generaliza...

Natalia Vlad, ANRE: Eu nu cunosc, nu stiu sa va spun.

Vaduva Ana-Maria, Next Energy Partners: Adresate catre ANRE.

Natalia Vlad, ANRE: Adica FUI a intarziat platile sau ce?

Vaduva Ana-Maria, Next Energy Partners: Da sau a adunat penalitati.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Eu cred ca tema asta putem s-o abordam dupa ce rezolvam problema acestui document ca asa cum am spus cred ca o sa mai avem timp de discutie pe aceasta tema, daca sunt oportune samd.

Natalia Vlad, ANRE: Haideti sa trecem la urmatoarele observatii.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Acum vom trece la observatiile punctuale pe documentul propus si E-on Romania, ACUE, Enel Energie Muntenia au facut observatii la articolul 6 si rugam sa ne prezinte observatiile.

Coman Dorin, E.on Energie: Pentru E.on e propunede de... pentru claritate nu schimba esenta documentului si avand in vedere importanta.. nu as insista pe aceasta propunere. E doar pentru claritate.

Silvia Vlasceanu, ACUE: De fapt e comuna de la toti FUI-i. Inlocuirea sintagmei este din partea tuturor.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, bun. Articolul 9. Este o observatie a CEZ Vanzare.

Silvia Iancu, CEZ Vanzare: Am propus ... sa se faca la nivel de an pentru a avea o stabilitate mai mare a pretului in conditiile in care si dumneavoastra spuneti la inceputul discutiei ca ne permiteti pe celelalte piete sa facem achizitia pe o perioada mai mare de timp decat cea analizata. Atunci poate ar fi ...

Ilie Ionel, CE Oltenia: Cea mai buna observatie facuta pana acum.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Vom analiza lucrul aceasta si va trebui si aici sa luam in considerare mai multi factori. De exemplu sa ne gandim si la faptul ca o licitatie pe un an daca are loc intr-un context nefavorabil practic induce o referinta pe un an de zile. Daca are loc licitatia, de exemplu, in momentul in care au crescut preturile, sigur, comportamentul celor de la licitatie va fi determinat de acea conjunctura si referinta ramane batuta in cuie un an. Sau

daca e foarte favorabila si dupa aia devine nefavorabila iar referinta e posibil sa nu mai fie viabila pentru ca licitatia se desfasoara o singura data intr-un an intreg ori la celelalte pietee se fac tranzactii tot timpul anului si atunci este o propunere de luat in seama dar va trebui sa o analizam cu impact.

Participant: Producatorii din cogenerare vor fi exclusi.

Laurentia Predescu, CEZ Romania: Ideea este de permisivitate in sensul ca daca este o conjunctura favorabila tuturor sa nu fie restrictionat prin reglementari ca licitatia este numai trimestriala adica sa fie permisivitatea ca poate sa fie si anuala. Evident ca partile contractante vor lua cea mai buna solutie in sensul ca o vor adopta pe cea mai eficienta daca e potrivita, daca le convine dar sa nu fie restrictionat...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Pai da o licitatie pe un an e obligatorie tot anul. Se face pe un an si rezulta un pret. Dau la intamplare un exemplu: 165, ala e valabil tot anul. Daca vreste pretul peste 6 luni si ajunge 250 si apar denunturile respective, denuntarile pardon, respective de contracte. Adica eu asta spun, nu zic ca e rea ideea, e buna in sine, dar trebuie vazut impactul.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Ei vor ca anumite cantitati sa fie licitate si la anul.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles. Aceasta idee necesita timp.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Doamna Predescu va felicit. Trebuie discutat cu domnul director de la Electrica sa propunem impreuna o asemenea masura. Poate cogenerarea are o problema dar noi ne facem bugetul pe un an de zile. Cand imi fac bugetul pe un an de zile in luna noiembrie a acestui an, cand stiu ca pentru ... stiu ce buget sa-mi fac sa stiu ca rezist la pretul respectiv. Asta este cea mai buna solutie si daca se constata ca mai trebuie completat din 3 in 3 luni asta e cu atat mai bine, dar dpdv al unui producator si furnizor ca sa-ti faci un buget il faci pe un an de zile, nu pe trei luni. De unde sa stiu eu ca pe trimestrul IV vand cantitatea respectiva? De unde sa stiu ca o vand? Pe cand asa stiu ca m-am angajat in noiembrie 2017 ca voi vinde 300MW la 100 de lei in anul 2018, asta este, mi-am facut bugetul. Ce mai buna solutie dupa mine.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles! Si trimestrial licitatii de completare.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Daca este cazul. Cea mai buna solutie.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Am inteles. Ideea este interesanta si ne-am gandit si noi la ea si o analizam si probabil ca va fi implementata dar sa eliminam riscurile.

Laurentia Predescu, CEZ Romania: As dori sa fac o mica paranteza daca imi permiteti. Pentru ca tot a venit vorba de predictibilitate, noi, toti FUI-i am simtit nevoia si cred ca nu numai FUI-i, bineinteles sunt in asentimentul tuturor colegilor participantii la piata, simtim nevoia de predictibilitate si mai ales acum cand toata lumea este tensionata pentru ca urmeaza mai multe evenimente care nu pot fi inlaturate, urmeaza doua trimestre de iarna unde pot aparea probleme chiar daca reglementarile se aplica si totul merge snur, apare acest 1 ianuarie 2018 cu eliminarea tarifelor reglementate, apare perioada de desemnare a FUI-lor asa cum este proiectul de ordin „FUI obligat” si „FUI optional”, deci conglomerat intr-un scurt interval de timp, apar foarte multe evenimente, de aceea participantii sunt un pic tensionati. Se simte nevoia unei predictibilitati, se pot lua toate masurile si se pot surmonta toate posibilele evenimente mai placute sau mai putin placute, dar trebuie o predictibilitate. De aceea poate a fost si reactia fata

de decizia de suspendare a PCSU pe care a dat-o ANRE, nu ca n-am fi inteles situatia dar a venit foarte tarziu pentru termenul de inceput al trimestrului III si de aceea poate a fost reactia care a fost si atunci haideti sa invatam putin din experienta asta si sa luam deciziile din timp si totul sa fie predictibil si sunt convinsa ca toti care sunt vechi participanti in sectorul energetic inteleg si vor lua solutiile cele mai bune pentru ca s-a vazut, o singura perturbare merge pe principiul dominoului si afecteaza pe majoritatea si nu e nimic favorabil pentru nimeni, dimpotriva. Aceasta era rugamintea.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: O idee buna. Ne-am gandit si noi la ea. Trebuie s-o analizam si sa vedem impactul din toate partile si o s-o implementam.

Irina Sandulescu, ANRE: Problema cu licitatiile pe perioade scurte de un trimestru a venit din dorinta si solicitarea furnizorilor de ultima instanta de a avea o prognoza cat mai buna pentru a putea pune ofertele de cumparare la nivelul energiei pe care stiu ca o vor furniza clientilor beneficiari de serviciul universal pentru ca altfel de la inceput s-ar fi mers pe perioade lungi. Este evident ca pretul este mult mai bun atunci cand se face un contract pe o perioada mai lunga fata de un contract pe o perioada mai scurta si imediat urmatoare.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Ok, hai sa trecem la urmatorul articol. Articolul 17 unde au facut observatii E-on. Toata lumea, nu? ACUE, Enel Energie si Enel Muntenia. Va rog sa prezentati... de obligativitatea participarii

Coman Dorin, Eon Energie: Obligarea de a participa la PCSU a producatorilor...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Vom analiza propunerea asta in perspectiva reviziei cadrului de reglementare pentru 2018.

Zarnescu Ion, Elcen: In ce proportii sau in ce cantitati?

Ilie Ionel, CE Oltenia: Daca vin acolo cu 2000 MW mai faceti voi licitatia...

Participant: Pai nu dar cum sa obligi o centrala de cogenerare care are un singur bloc pe timp de vara sa participe?

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Deci v-am spus ca analizam. Noi n-am spus nici ca rejectam ideea...

Natalia Vlad, ANRE: Nu, dar eu nu cred ca este rau ca daca cineva a facut o propunere sa afle intr-o dezbatere publica argumentele.

Participant: Apropo de ...centralele de cogenerare are un alt regim...

Natalia Vlad, ANRE: Desigur, dar daca nu este obligatoriu este indreptatita propunerea de aici si se poate merge dupa principiul de la alocarea capacitatilor de interconexiune. Daca ai o prognoza la momentul respectiv aloci o capacitate, de data asta o sarcina, dupa care pe masura ce se apropie timpul real mai faci niste achizitii. E putin mai dificil cu luarea in considerare a celui mai bun pret pentru consumator, asta e problema.

Zarnescu Ion, Elcen: Dar daca dispare un grup, ce fac, cumpar de pe PZU ca sa satisfac contractul?

Natalia Vlad, ANRE: Am inteles punctul dumneavoastra de vedere. In mod evident in ceea ce va priveste nu ar putea sa fie luat in considerare obligativitatea si o licitatie anuala la un

producator de talia dumneavoastra. Ideea era ca aceasta piata sa avantajeze pe toata lumea sa gaseasca un pret corect si pentru consumator, nu sa creeze dezavantaje.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nu am inteles opinia domnului Ilie, reactia dumneavoastra care a fost? De respingere a propunerii sau...?

Ilie Ionel, CE Oltenia: Da, pai zice ca sunt obligat sa vin cu ceilalti din capacitatea disponibila. Eu am 3000 de MW...

....

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Dar ca ideea in sine sa impunem obligatii de serviciu public producatorilor de a participa la aceasta piata, cum vi se pare?

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Nu, este destul de grea si pe termoficare.

Laurentia Predescu, CEZ Romania: Ideea a fost urmatoarea: s-a discutat in ACUE si toti FUI-i si-au amintit de vremurile bune cand la inceputul pietei PCSU participau numai marii producatori, productia era asigurata, preturile erau rezonabile pentru ca in general participau cei cu preturi mici, Hidroelectrica, Nuclearelectrica, in completare, stiti mai bine dumneavoastra ce alti producatori, dar aici a fost ideea aceasta de stabilitate si de interventia reglementatorului in masura in care se poate evident pentru o piata competitionala de a asigura o participare sigura si garantata cu oferte de energie pe PCSU.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Numai un pic. Deci conform lui 123, art. 22 alin. (2). lit b). a) pe piata reglementata autoritatea competenta are dreptul sa impuna obligatii de serviciu public producatorilor si celorlalti dar ma opresc aici, pun puncte puncte si spun: pentru asigurarea alimentarii cu energie electrica a clientilor prevazuti la art. 55, alin. 1, cf art 16. Deci conform acestui articol ANRE are dreptul sa impuna obligatii de serviciu public pe piata reglementata autoritatea competenta.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Mai cititi primul rand inca o data. Reglementata.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Da, piata reglementata daca o sa cititi ca nu facem aici dezbaterea acestui articol cu atentie o sa vedeti ca cuprinde inclusiv ce se intampla dupa ce se termina cu tarifele reglementate, deci piata reglementata include si concurentialul pentru serviciul universal. O sa cititi, asa e scrisa legea, nu am scris-o eu, asta e legea. Deci, conform acestui articol autoritatea are dreptul sa impuna, noi am spus ca o sa studiem.

Irina Sandulescu, ANRE: Intrebarea este obligatia care s-ar pune producatorilor de a ofera un anumit procent din capacitate, la ce pret ar fi aceasta oferta facuta

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Asta nu se poate face...

Irina Sandulescu, ANRE: Cine ar putea impune un pret si daca nu l-ar impune nimeni e de asteptat ca s-ar intampla? La ce pret s-ar ofera respectiva energie si la ce pret s-ar transfera

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: La pretul pietei.

Irina Sandulescu, ANRE: La pretul pietei? ...

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Inca o data, nu se va oferi cat stabiliti un procent, ceea ce oricum nu mi se pare corect si cred ca Consiliul Concurentei ar trebui sa analizeze daca o

obligatie pentru o institutie separata trebuie facuta in regim de serviciu universal, nu va asteptati ca se va veni la un pret sub costul de productie pe Q2 sau pe alta perioada.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Nici nu dorim asta.

Irina Sandulescu, ANRE: Asta va spun ca de exemplu chiar si Elcen-ul ar veni cu capacitate si cu energie disponibila. Porneste in condensatie, dar la ce pret? Pai la pretul la care il stim.

Laurentia Predescu, CEZ Romania: Se poate gasi un pret de referinta asa cum se discuta si pe schemele de ajutor de stat si acel pret este bine fundamentat, deci se pot gasi solutii. Nu trebuie sa pornim cu rea-credinta, producatorul de ce ma obligi pe mine samd cand s-a scris acolo foarte frumos in afara contractelor incheiate la momentul de, deci nu l-a oprit nimeni sa si incheie orice fel de contracte pana la data de. Cu energia disponibila vino pe aceasta piata pentru ca trebuie asigurat serviciul universal.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Dar de unde stiti ce inseamna jumatate din energia disponibila? Hidroelectrică a avut un an foarte prost.

Laurentia Predescu, CEZ Romania: Se poate discuta.

Silvia Vlasceanu, ACUE: Deci propunerea suporta discutii si suntem deschisi dialogului. E doar o propunere pe care am lansat-o.

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: A se citi corelat cu alte propuneri ca o sa vedeti ca mai jos este propunerea de eliminare a limitelor maxime si minime de catre ANRE lucru cu care eu personal sunt de acord si pe care il voi studia si daca nu vor mai fi limite minime si maxime pentru ofertele indicative impuse de catre ANRE nu va mai fi nevoie sa obligi pe nimeni pentru ca fiecare producator isi va face o oferta in functie de cum are el costul. De asta va zic ca vom analiza.

Participant: Care este esenta totusi a acestei... faptul ca ce? Ca vreti neaparat sa fie licitatie si sa nu se anuleze licitatia? Care e esenta?

Irina Sandulescu, ANRE: Licitatia fara un rezultat, un pret corect rezultat din licitatie nu trebuie nimanui.

...

Claudiu Dumbraveanu, ANRE: Putem sa trecem mai departe? Intram in lipsa de timp exact la articolele cele mai importante. Haideti sa trecem la articolul urmator pentru ca pe asta il vom analiza corelat si cu alte propuneri de-ale dumneavoastra.

Reprezentant ANRE: Articolul 32 se modifica si va avea urmatorul cuprins: "cantitățile aferente ofertelor de cumpărare ale FUI se stabilesc astfel încât să se îndeplinească condiția următoare: jumătate din consumul total de energie electrică prognozat a fi facturat la tarif CPC al clienților ce beneficiază de serviciul universal pe trimestrul calendaristic următor trebuie să fie mai mic sau egal cu suma necesarului aferent produsului de tranzacționare înmulțit cu numărul de intervale orare de livrare caracteristice produsului de tranzacționare, din trimestrul calendaristic următor".

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Au făcut observații ACUE, ENEL și CEZ. Să înțelegem care sunt observațiile.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Noi am completat practic faptul că suntem de acord cu prevederile Articolului 32(2) cu condiționarea recunoașterii integrale a costurilor de achiziție ale FUI corelativ cu Metodologia, condițiile generale pentru piețele centralizate pentru acoperirea necesarului. Condițiile actuale ale Metodologiei ne-au generat, reamintesc, pierderi, adică sume nerescunoscute până la acest moment.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Deci dumneavoastră doriți o revizie a Metodologiei alta decât de am propus noi? Vreți o revizie mai extinsă. Am înțeles acest lucru și am explicat de la început că ne vom uita pe ea pentru anul următor.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Simt nevoia să completez că ceea ce a fost prezentat ca o modificare a rapidă a Regulamentului noi am apreciat ca fiind o modificare de fond, cu procente de minim și maxim, 35% și 65% așa cum e acum.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Cu ce dezavantajează pe FUI extinderea dreptului ANRE de a reduce cu maxim 50% în loc de 35% care propunere a venit în contextul evitării unei anulări de licitații. Care este deranjul?

Luiza Milcoveanu, ENEL: Dorim predictibilitate pentru recunoașterea costurilor prin articolele specifice din Metodologie, care așa cum sunt acum, nouă de vor induce pierderi, conform prognozelor colegilor.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Deci nu propunerea noastră induce pierderi, ci celelalte articole din Metodologie?

Luiza Milcoveanu, ENEL: Dacă s-ar accepta aceste modificări din Regulamentul PCSU fără modificările corelative din Metodologie, nu am putea fi de acord, pentru că sunt legate.

Natalia Vlad, ANRE: Puteți fi mai expliciti?

Luiza Milcoveanu, ENEL: Limitarea la 10%, așa cum este acum Metodologia, recunoașterii prețului mediu de achiziție față de PZU, noi am amendat-o propunând prin ACUE să fie înlocuit articolul respectiv cu un altul în care procentul recunoașterii să fie 10% aplicat la maximumul dintre prețurile PZU și prețul mediu de revenire în piețele centralizate pe care FUI au cumpărat produse în perioada respectivă.

Natalia Vlad, ANRE: Puteți în acest moment să estimați deja ce costuri veți avea cu atâta exactitate încât să considerați că propunerea noastră, care se bazează pe examinarea comportamentului general al FUI-ilor anterior acestei date, este nerealistă și că trebuie neapărat înlocuită cu o alta?

Cristian Culea, ENEL: Ceea ce aș vrea să spun este că predictibilitatea acestor volume care fie că vor fi sau nu vor fi date prin licitație pe PCSU va genera niște costuri suplimentare imediat următor. Știți foarte bine că și în iunie, în momentul în care s-a publicat anularea licitației, prețurile pe toate celelalte piețe au sărit imediat. Au fost influențe masive în absolut toate piețele. Unii producători au venit în sprijinul furnizorilor cu oferte la niște prețuri puțin mai mari decât piața la momentul respectiv. Recunoașterea în același timp a costurilor realizate de FUI pe alte piețe, deci pe PCSU nu intră volumele, trebuie să cumpăr de pe alte piețe, în momentul publicării încă nu s-au realizat volumele pe PCSU, prețul pe toate celelalte piețe crește. Legarea recunoașterii de niște prețuri anterioare PCSU nu ne acoperă costurile efectiv.

Natalia Vlad, ANRE: Prețul de pe PCSU, în mod normal, este foarte apropiat de prețurile înregistrate pentru tranzacțiile cu contracte pe celelalte piețe, așa s-a demonstrat și dacă doriți ne putem uita pe datele publicate de ANRE, prețurile medii realizate pe PCSU care sunt afișate în comparație cu prețurile de pe celelalte piețe. Atunci ideea este de porniți de la premiza că dacă

realizați licitația pe PCSU, de fapt noi propunem aici ca dumneavoastră să realizați o parte din achiziție pe celelalte piețe, de ce porniți de la premiza că achiziția din celelalte piețe constituie un dezavantaj pentru dumneavoastră? Este un viitor spre care ne îndreptăm oricum, nu avem cum să îl evităm.

Cristian Culea, ENEL: Ne uităm la Q4 acum. Prețul OPCOM-ului pentru produsul Q4 este 188-190 lei Q4 se tranzacționează la momentul actual la 210 lei. Cum pot eu să cumpăr Q4 la prețul publicat de OPCOM ca preț de referință pentru acest produs la 190 lei, iar recunoașterea să mi se facă pe baza la acel 190 pentru că ați scris că este prețul de referință al pieței cel dat de OPCOM.

Natalia Vlad, ANRE: Prețul care se calculează în anumite condiții.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Cel care se calculează pe o perioadă.

Cristian Culea, ENEL: Prețul pentru o perioadă, cu aplicarea Regulamentului propus. De exemplu: sunt încă tranzacții care pleacă încă din septembrie anul acesta și se duc până în decembrie 2018, caz în care la un alt preț mediu al produsului Q4, pentru că în anul viitor este încă la 183 comparând cu cei 210 la care e Q4.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Cine vă oprește să luați produsul aceste, inclusiv dumneavoastră, să beneficiați de acel preț bun pentru că prețul de achiziție al dumneavoastră va influența media din piață. Și pe dumneavoastră cine vă oprește, acum după ce apare Ordinul, să vă cumpărați energie pentru tot anul 2018 și pentru trimestrul 4 2017 ca să obțineți acel preț bun de care vorbiți? Regula aceasta nu va fi schimbată. În Ordin scrie că se va aplica începând cu trimestrul 4, nu în trimestrul 4.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Problema rămâne totuși pentru situațiile de excepție în care ANRE-ul nu va reuși să ajungă nici măcar la acel necesar de 50% pe care într-o primă fază intenționați să îl acoperiți, energia pe care noi trebuie să o achiziționăm în perioadele astea. Prin propunerea pe care o aveți, noi într-o primă fază dăm necesarul la jumătate pentru a fi acoperit în această piață, după care dacă nu întruniți elementele de condiție din această Metodologie veți reduce cu încă 50% acea jumătate de cantitate acoperită, deci 25%, dar în momentul acela acel procent este un element de noutate pentru noi și vom acționa în piață pentru a achiziționa energie și comparând prețul momentului cu niște prețurile acumulate, este inegal să comparăm un preț al momentului pentru conjunctura în care furnizorii vor fi obligați să achiziționeze acel surplus despre care nu știau cu un preț care are o istorie foarte lungă în spate.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Prețul de achiziție conjunctural de care vorbiți va intra în media aceea.

Natalia Vlad, ANRE: Conjunctura poate fi una cu o situație hidrologică foarte bună în care prețurile să fie într-o mare scădere, prin urmare conjunctura poate fi una extrem de nuanțată.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Nu ar trebui să punem limite din acestea, practic PCSU este o piață csare se face mergând pe încă o condiție de supraofertare cu un coeficient de 1,5 și din care există posibilitatea de a extrage energie cu un preț și mai mic, pe când în partea cealaltă furnizorul este obligat să cumpere. Aici este o achiziție într-o conjunctură prestabilită în care nu mă obligă nimeni la un volum ... după care tot ce rămâne, după ce s-a extras o energie poate mai ieftină din piață de la aceiași producători, tot ce rămâne întră în sarcina furnizorilor să cumpere el fiind obligat să atingă volumul. Furnizorul trebuie să funcționeze în condiții normale de piață cerere/ofertă și preț. Cererea/oferta poate fi într-un deficit, așa cum este situația acum, în timp ce ANRE nu mai are obligația cantității și dacă e un preț mai mare nu mai cumpără. Oare 10% peste prețul pe care l-ați ofertat în licitația pentru acest trimestru ar fi asigurat

necesarul cantitativ. Eu nu înțeleg de ce nu există și în PCSU un mecanism de creștere a prețului astfel încât să asigure cantitatea și să se realizeze un echilibru cerere-ofertă, ori dacă nu facem așa să nu limităm furnizorul care trebuie să cumpere în condițiile existente. Nu este o re-credință, poate să iasă un preț mult mai mare, se dovedește că prețul la care se poate cumpăra energie este foarte ridicat și energie lipsește de pe platformă în momentul de față. De acord, poate exista și o situație inversă în care prețurile scad, dar atunci nu venim să punem limitări.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Să vă explic ce se întâmplă. Dumneavoastră aveți un necesar. 50% puteți lua din alte piețe sau să aveți oricând, cu mult timp înainte, sau să rămâneți cu el la PCSU, depinde de politica fiecăruia. Să presupunem că dumneavoastră cumpărați 50% din alte piețe cu mult timp înainte și rămâne să achiziționați 50% din PCSU și pentru că în momentul acela nu este ofertă/excedent suficient, ANRE reduce cererea cu 50% și rămâne să se tranzacționeze din PCSU doar 50%, iar restul de 25% trebuie să îl achiziționați ulterior licitației din alte piețe PZU, alte piețe și echilibrare. Eu am constatat, uitându-mă pe datele de monitorizare din anul trecut, că toți FUI-i și-au format o politică de achiziție să stea cam cu 30% în PZU descoperiți tot anul pentru toți clienții. Atunci, dacă oricum asta este politică de companie ca dumneavoastră să achiziționați din PZU 30%, cu ce deranjează dacă 25% într-un caz forțat/extrem rămâne să îl achiziționați din absolut toate piețele?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Ne deranjează limitările la cunoaștere, pentru că nu vorbim de prețuri previzibile și nu putem aplica limitări pentru situații imprevizibile. Le achiziționăm din piață, după regulile pieței, dar nu putem limita un procent care ni se pare nouă bun, pentru că situațiile din piață nu sunt aceleași.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Limitările au fost puse în ideea că toată lumea a invocat un articol care se referă la tarife reglementate. Noi nu vorbit aici de tarife reglementat, ci de CPC, deci nu merge articolul. De ce toată lumea vrea să fie ridicată orice limitare. Evident ca să i se recunoască toate costurile. Noi venim și spunem așa: noi v-am impus o obligație de serviciu public și deocamdată aveți un monopol pe zona respectivă. Dumneavoastră când faceți achiziția trebuie să aveți o minimă performanță și trebuie să dovediți respectarea unor minime bariere. Dacă am desființa acel 10% dumneavoastră veți putea face achiziție oricând, oricum, în orice condiții, achiziție care se duce spre clientul final și atunci noi trebuie ca și Autoritate care este singura care mai poate proteja clientul final care nu are background-ul ca să își negocieze contractele și să își schimbe frunziorul și atunci trebuie să impunem un minim prag de performanță. Pragul acesta de performanță pe care îl impunem unor activități de monopol este încărcarea într-un anumit procent și care presupune o anumită politică optimă de achiziție. Asta e tot.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Aveți dreptate, trebuie să impuneți niște limite, dar trebuie să țineți cont și de faptul că aceste restricții apar în momentul în care e o situație defavorabilă în piață.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: V-am dat posibilitatea ca în asemenea situații să depășiți acele limite.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Da, dar nu e specificată care e situația. Au apărut în primul trimestru niște elemente care au perturbat modul în care noi înregistram și dumneavoastră recunoșteți costurile pe care nu le-ați avut în vedere în Metodologia aceasta. În momentul în care nu ați reușit licitarea pentru trimestrul III ați venit cu o schimbare. E un pic nedrept, considerăm noi. Ar fi trebuit să aveți în vedere și o situație că am parcurs recunoașterea costurilor pentru semestrul I moment în care nu ați venit cu explicații suplimentare cum am putea depăși limitele. Ne-ați restricționat la limitele acelea, în condițiile în care prețurile pe PZU erau foarte mari și pe PE de asemenea. Nu am văzut elemente de genul acesta în propunerea

dumneavoastră. Vroiam să vă mai spun că momentele acestea de perturbare în care ANRE nu reușește să aducă energia contractată la nivelul necesarului și reduce cu 50%, aruncă furnizorii într-o situație de constrângere fiind nevoiți în timp foarte scurt să achiziționeze o energie din disponibilul din piață.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Dacă nu facem această reducere ar trebui să cumpărați întreaga cantitate din aceste piețe.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Așa este. Este o piață pe care ați creat-o și dorim să o păstrăm. Să achiziționăm ca și până acum întregul necesar de acolo. Dacă nu reușiți, haideți să mergeți în amonte, să vedem dacă mecanismul în care se desfășoară licitația dacă poate fi schimbat în sensul modificării limitelor în care acceptați ofertele, în modificarea procentului de 1.5, astfel încât piața să rămână funcțională.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Deci ne gândim serios la desființarea limitelor maxime și minime impuse de ANRE la ofertele indicative și în acest caz nu mai vorbim de acest mecanism de revenire, pentru că fiecare producător/furnizor/trader care vine ca și vânzător la această platformă își va face o pereche sau perechi de oferte și se va crea o curbă lăsând-o la libera alegere și la calculele făcute de fiecare și atunci nu văd cum ar mai putea funcționa un mecanism de felul acesta, dacă nu este energie în piață nici în situațiile acelea înseamnă că nu este pe nici o piață. Nu pot să cred că un producător nu ar oferta la PCSU dacă îl las să vină cu ce ofertă poate el să vină. Faptul că va reuși să vândă e una, dar de venit poate să vină cu orice ofertă dorește și în funcție de excedentul creat se va face prețul de pornire, asta ne gândim să facem.

Radu Constantin, Hidroelectrică: Nu ați cerut niciodată situația din partea cealaltă, la producători, la ce prețuri am fi noi dispuși să vindem sau să ne retragem. Așa cum s-a întâmplat la ultima licitație, problema este dacă veniți cu această ofertă și către producători veți avea exact o imagine la cât este producătorul dispus să-și vândă produsul necesar și cred că veți avea succes cu PCSU.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Aș dori să supun discuțiilor și acel efect secundar al propunerilor pentru metodologie și pentru mecanism al Q4 așa cum au fost lansate de ANRE. Vreau să reamintesc spiritul acestei platforme PCSU care a fost asigurarea unicității unui preț pentru clienții care beneficiază de acest serviciu universal. Dacă acum ne îndepărtăm de esența acestui principiu care a stat la baza acestei platforme și fiecare FUI va putea să își facă strategia proprie, ce produse să cumpere, de unde și în ce fel, ne așteptăm cu toții să fie evident strategii diferite și fiecare să obțină un preț mediu total de achiziție pentru acest segment foarte diferin cu care va veni la ANRE pentru fundamentare, să zicem în care ne-am încadrat cu toții în limitele impuse noi și atunci unde va mai fi unicitatea prețurilor și comparabilitatea lor la nivel de client în cadrul României, pentru că eu mă aștept să fie foarte diferite.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Comparabilitate nu înseamnă prețuri unice. Nu poate să fie unicitate în condițiile în care vom începe să desemnăm FUI-i în condiții concurențiale. Vor fi prețuri foarte diferite și pe fiecare zonă va fi un FUI obligat și mai mulți FUI opționali care vor oferta cu discount și în funcție de performanța fiecărui FUI va avea clienți sau nu. N use poate să fie unicitate în condițiile în care vom începe să desemnăm FUI-i în regim concurențial.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Serviciul universal este un segment protejat și toată lumea din piață înțelege acest lucru, în această cheie atunci achiziția și metodologia de recunoaștere ar trebui să fie așa cum noi FUI-i am propus. Dacă vorbim de o liberalizare și a acestui segment, piața liberă știm cu toții deja există. Să facem o piață concurențială la un segment care trebuie protejat.

Natalia Vlad, ANRE: Concurența ar trebui să ducă la scăderea aceluși preț. Faptul că facem o achiziție unică nu înseamnă că ne duce neapărat la cel mai bun preț pentru consumator, că dacă

ar fi fost așa rămâneam la monopol și se ocupa ENEL de toată achiziția și nu mai aveam aceste probleme. Trebuie să recunoaștem acest lucru. Ca urmare, totul duce spre o oarecare deschidere spre concurență, care este necesară și ar trebui să aibă un efect pozitiv și asupra consumatorului.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Vă dau exemplul de o concurență pe care o consider de bun augur: FUI ENEL Muntenia are un tarif CPC solicitat și avizat cu modificări mari care este afișat în comparatorul ANRE. Mă uit la furnizorii concurențiali și primii doi furnizori concurențiali care au un preț cu 19% mai mic decât FUI sunt ENEL Muntenia și ENEL Energie și atunci mă gândesc că e bună concurența. Pentru că dacă eu vreau să îmi schimb furnizorul și mă duc la ENEL Energie unde pot să cumpăr energie cu 20% mai ieftin, în condițiile în care îmi oferă un preț foarte bun.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Aveți dreptate cu amendamentul că tarifele CPC trebuie să ne asigure conform Metodologiei acel profit reglementat.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Nu trebuie să aveți profit reglementat pentru că tariful reglementat dispare la 31 decembrie 2017, ori CPC-ul este și va fi o componentă de piață concurențială, deci nu vorbim de profit reglementat pentru că în cazul CPC-ului nu se aplică articolul 71.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Dacă vorbim de comparatorul pe care ni l-ați dat exemplu, în momentul acesta avem dreptul la un profit reglementat de 1,5% și noi avem pierderi de milioane, deci nu este o comparație în toate elementele ei în regulă.

Natalia Vlad, ANRE: Dacă recunoașteți elementul de profit din Metodologie înseamnă că recunoașteți și celelalte clauze, nu? Toată stabilirea de tarife cu modificări a fost realizată în baza prevederilor Metodologiei.

Dana Cănea, OMV Petrom: Vrem să atragem atenția că pentru un vânzător care are posibilitatea să își vândă energia pe mai multe platforme, inclusiv prin acest mecanism, acesta este atrăgător în comparație cu alte platforme de tranzacționare și prin cantitatea mare scoasă la licitație într-o singură licitație. Atunci un element important și atrăgător ca să venim neobligați la această piață este și cantitatea care este mai mare la licitație și în consecință și piețele asociate unei cantități mai mari pot fi mai atrăgătoare pentru cumpărător. Dacă dumneavoastră, FUI, acum puteți alege într-o licitație 50% și 100%, sigur că puteți să o faceți voluntar, să scoateți cât mai mult pe această piață sau la licitație să dați la o parte ce ați achiziționat pe alte piețe la termen și să fie obligatoriu să începeți cu cantitatea maximă cu care ați rămas pentru trimestrul în cauză.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Noi am studiat propunerea dumneavoastră și se pare că am înțeles-o în spiritul corect, doar că asta ar însemna să impunem o condiție mai strictă decât ne-am propus noi și anume de a intra în politica de achiziție a FUI. S-ar putea ca un FUI să vină la licitație cu 100% sau cu 50%. Dumneavoastră spuneți să vină la licitație cu întreaga cantitate pe care nu a reușit să o contracteze până în momentul licitației, deci să îl oblig să vină cu 70%, dar eu vin și spun așa: s-ar putea ca un FUI să își facă în calitatea lui de trader o politică în care să își lase 20% să achiziționeze după licitație că anticipează un moment favorabil lui. Noi ne-am dorit aici să intervenim cât mai puțin posibil. Dacă am zis 50% să îl las ca el să și-l facă astfel încât eu să nu mai intervin.

Dana Cănea, OMV Petrom: V-am expus opinia în calitate de vânzător, pentru că asta se poate face fie printr-o restricție impusă sau FUI decide singur cum să procedeze.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Din păcate am constatat și la ultima licitație dar și la altele, foarte multe cazuri că vânzătorul nu ofertează volumul maxim de ofertat. Chiar cu cât îi permitem noi acum lui să vină el nu vine.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Eu nu pot să stau până în ultimul moment să știu dacă voi vinde sau nu voi vinde pe PCSU. Eu nu pot să stau cu blocurile neasigurate, de aceea nu vin cu toată cantitatea care mi se permite să vin acolo, opresc o anumită cantitate pentru PCSU. Trebuie să recunosc că am înlocuit o cantitate ca să nu ziceți că nu participăm, pentru că ne-a deranjat foarte mult modul de garantare care se cere de la producător. Noi avem toate obligațiile, ni se cere să vindem și ieftin, și cu garanții și să răspundem tot timpul, iar la cealaltă parte dacă plătește este bine dacă nu este istorie și s-a încheiat. Nu ne mai puteți obliga să vindem la prețuri mici, asta s-a terminat. Restul producătorilor din România, în afară de câțiva, sunt în insolvență sau în faliment nedeclarat. Piața ne obligă să vindem la prețuri mici.

Irina Săndulescu, ANRE: Cine va obligat că nici măcar contracte reglementate nu ați mai primit ca să fiți obligat să vindeți la prețuri la care nu doriți să vindeți.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Piața ne-a obligat.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Totuși ați afirmat mai devreme că față de prețul cu care ați participat la PCSU ați vândut pe celelalte piețe la preț mult mai mare.

Ilie Ionel, CE Oltenia: Concret m-am restras la 160 de lei. Cum m-am retras s-a închis piața. Pe trimestrul II am vândut cu prețul mult mai bun, peste 180 prețul mediu față de 160.

Natalia Vlad, ANRE: Până la urmă și dumneavoastră trebuie să simțiți o oarecare presiune concurențială care să vă crească eficiența, așa cum se dovedește că ENEL când simte presiune concurențială din start face niște oferte mult mai bune, și pentru a crea un oarecare echilibru concurențial în piață. Pe partea concurențială avem zeci de furnizori concurențiali care se confruntă cu niște dificultăți în relația cu consumatorul, atunci când piața devine mai strânsă, cu meste în acest moment, iar dorința dumneavoastră pe care o propuneți aici că trebuie recunoscute costurile etc. Suntem de acord că trebuie să vă recunoaștem costurile, dar și dumneavoastră ar trebui să puteți dovedi că ați depus cele mai bune eforturi și că vă îmbunătățiți continuu performanța. Scopul nu este să obținem un preț unic pentru consumatori, să fie mare să nu deranjeze că alții au obținut unul ceva mai mic, ci să obținem un preț cât mai bun în condiții concurențiale, altfel toți acei furnizori concurențiali care alimentează toată partea cealaltă de consumatori, clienți finali care nu mai sunt pe serviciul universal, atunci ei spun că afacerea lor este afectată că uite ce concurență are, alții spun că uite cum este prețul la consumatorul celălalt, iar la dumneavoastră este un business asigurat, la limita maximă și cereți recunoașterea tuturor. Trebuie să fim de acord că trebuie să simțiți o presiune concurențială. Pe mine m-a marcat faptul când Electrica a recunoscut nonșalant în presă ce pierderi ați înregistrat pe piața concurențială. Asta ne spune ceva, că dumneavoastră trebuie să vă îmbunătățiți activitatea pe toate piețele și nu mi se pare normal să recunoașteți că pe piața concurențială aveți pierderi, iar pe piața cealaltă ne dați în judecată pentru orice reglementare în așa fel încât să să asigurați recunoașterea integrală a costurilor. Recunoașterea integrală a costurilor trebuie să fie făcută, dar cu dovada creșterii eficienței activității dumneavoastră.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Păstrarea eficienței este una și alta este achiziția în anumite condiții de piață. Piața trebuie să ne sancționeze prin pierderea clienților atunci când suntem neperformanți.

Natalia Vlad, ANRE: Punctul slab al acestei piețe este că vă oferă dumneavoastră un confort, iar dumneavoastră ar trebui să fiți expuși unei presiuni concurențiale în așa fel încât să obțineți cele mai bune rezultate și să nu trebuiască să intervenim noi în stabilirea prețurilor. În momentul

în care interferăm noi, în mod evident vă împiedicăm oarecum decizia managerială și în general acest proces de evaluare a pieței care se dovedește totuși că există și poate să vă conducă la niște performanțe minunate. Acesta este punctul slab și ar trebui să ne gândim pe termen mediu și lung cum să procedăm în așa fel încât dumneavoastră să fiți puși să obțineți cele mai bune rezultate. A reduce aceste observații la o bătălie cu ANRE pentru recunoașterea costurilor justificate totale în condițiile în care s-a dovedit că ANRE a recunoscut costurile justificate. Am aplicat Metodologia care a fost acceptată de dumneavoastră.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Metodologia este impusă.

Natalia Vlad, ANRE: Cum adică este impusă? A fost un proces de emiteră a cadrului de reglementare.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Au fost niște trimeri în care nu a fost spus transparent de ce s-a ajuns la 10% sau de ce s-a pus procentul X % față de, pentru că toate au o istorie și arată o diferență. Dacă noi acum am vrea să cumpărăm și găsim la 187 lei bandă pentru anul viitor și se revine la prețurile din 2016 de aproximativ 150, dintr-o dată am pierdut ca nerecunoscută o diferență de 15 lei, deși noi am cumpărat corect față de momentul la care am cumpărat. La fel se poate întâmpla invers, ceea ce s-a și întâmplat pe trend scăzător inclusiv față de PCSU.

Natalia Vlad, ANRE: Este adevărat, pentru că dacă noi intervenim vă punem să cumpărați o achiziție, pe când dacă ați fi concurențiali nu ați obține aceeași performanță ca pe piața concurențială. Atunci ar fi doar decizia dumneavoastră ce produse cumpărați, când cumpărați, cum vă faceți strategia, dacă este adecvat ca din start, așa cum ne zicea dl director Dumbrăveanu, v-ați lăsat prin decizie managerială descoperiți cu 30% pe o îndelungată perioadă de timp. Acest lucru se vede și din rapoarte în mod public. Totuși acestea sunt niște decizii manageriale care au un impact. Deci toate aceste decizii se vor vedea în performanța dumneavoastră. Ca urmare, eu cred că trebuie să aveți niște demersuri și în această direcție, nu doar de a pune presiune pe reglementator în creșterea cât mai mult a limitelor de recunoaștere a costurilor. Este evident că noi ne dorim ca tot sectorul să fie prosper, dar consumatorul, am invitat consumatorii și până la urmă nua venit nimeni, nu este reprezentat aici. E clar că numai noi putem să îl apărăm atât cât putem și avem această bătălie și pe piața concurențială și pe acest segment universal și nu este ușor. Ar trebui să înăelegeți și poziția noastră.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Într-adevăr pe piața concurențială am avut 10 ani la rând profit, un profit mult mai mare decât cel reglementat, nu ni s-a luat extraprofitul înapoi. Per total suntem mult mai bine decât pe piața reglementată.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Chiar dacă va dispărea acest PCSU, conform legii noi tot vom avea obligația să vă monitorizăm și să vă impunem proceduri transparente de achiziție și să avem metodologii de monitorizare a cheltuielilor cu achiziția. Oricum va apărea metodologia de avizare a prețurilor veți avea impus de ANRE un nivel de performanță care să ne asigure că sunteți potrivit pentru clientul beneficiar de serviciu universal. De asta nu o să scăpăm pentru că nu vă putem lăsa, chiar dacă vă faceți singuri achiziția, să achiziționați orice, oricât, oricum. Indiferent cum va arăta cu PCSU sau fără PCSU, tot veți avea niște parametri de performanță.

Natalia Vlad, ANRE: Sperăm că acest lucru se va rezolva prin mecanismele concurențiale și asta este ceea ce ne dorim, ce își dorește toată lumea și ceea ce promovează și tot pachetul legislativ european: ca reglementatorul să intervină cât mai puțin, să nu fixeze limite, să nu profileze curbe etc. Această retragere a ANRE-ului va fi clară în așa fel încât piața va funcționa în baza unor reguli stabilite anterior și atât. Regulamentul de desemnare concurențială ar trebui să asigure acest mediu concurențial. Ne-am fi dorit să participe mai mulți furnizori concurențiali

la această dezbatere care să constituie o contraparte astfel încât dumneavoastră să fiți obligați și din acest punct să vă eficientizați activitatea.

Irina Săndulescu, ANRE: Totuși FUI-i prezenți ar putea să ne spună opinia lor referitor la observația OMV Petrom?

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Având în vedere scopul serviciului universal, mi se pare normal să existe o impunere în sensul de a oferta capacitățile respective.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Era vorba de cumpărare. ANRE va permis să cumpărați 50% din necesar oricând. OMV propune ca ceea ce nu ați cumpărat până la data licitației să dați ca necesar.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Un avantaj care se intersectează cu ce a spus dna Cănea ar fi fost dacă Regulamentul ar fi rămas așa cum l-am făcut noi prin ACUE, așa cu procentele astea mari de 65% s-ar fi intersectat cu atractivitatea unor cantități mari pe care vând nevrând le-am fi oferit acolo. Aș vrea să reiterez o propunere pe care a făcut-o ENEL oficial anterior, pentru a fi luată în vedere ulterior, în etapa următoare de adaptare a cadrului de reglementare: de minimizare a riscului pentru FUI ca și cumpărător pe PCSU, indiferent a căror procente din volumele totale, în sensul de a nu mai fi obligați prin mecanismul de bilateralizare să cumpărăm o cantitate mare (EX: 100 MW bandă) de la un singur vânzător.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Am luat-o în considerare și am fi introdus-o chiar acum, dacă nu ar fi fost nevoie ca să umble OPCOM la soft pentru că nu mai este timp, dar am luat-o în considerare și va fi în mod sigur acum, nu în 2018.

Daniela Bulbocă, OPCOM: Modificarea în platformă poate fi efectuată și după licitație, nu se implică mecanismul de tranzacționare.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Deci putem să o luăm în considerare chiar acum.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Referitor la această bilateralizare, țineți cont că un furnizor care a vândut 100MW face 100 de garanții? Vom face multe garanții, iar banca își cere bani pentru emiterea fiecărei garanții, ca și documente.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Referitor la garanții am promis că ne mai gândim. Să trecem la Art.68 (b) Era vorba de o situație care se baza pe suspiciuni sau pe practici incorecte. Propunerea de 3 zile este nesustenabilă pentru că nu poți în 3 zile să constați un comportament incorect. Ni s-a părut un termen nerealist.

Alexandru Stamate, Nuclearelectrica: Termenul de suspiciune este evaziv, cum le constatăm?

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Nu am putut altfel să îl definim pentru că este unul atât larg, dar cazul trebuie invocat pentru că există situații. L-am definit ca să se știe că există situația. Nu am știut să definim împrejurările pentru că sunte zeci și sute și atunci iam definit un termen mai larg.

Observatii la Art. 11

Reprezentant ANRE: Articolul 11 din Metodologie. CEZ a avut o obiecțiune.

Laurenția Predescu, CEZ: Noi nu avem nimic de comentat.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Noi am înțeles din propunerea dumneavoastră că ați vrut să precizați suplimentar ca în cazul încetării unui contract sau a suspendării lui efectul ar fi nelivrarea și să precizăm ca în cazul încetării/suspendării unui contract care are ca efect

nelivrarea nu ni s-a părut exprimarea redundantă pentru că orice contract care este suspendat sau încetat are ca efect nelivrarea.

Reprezentant ANRE: Articolul 13 ENEL a propus modificarea formulei.

Cristian Culea, ENEL: Am luat în considerare 6% efect de profilare a energiei care urmează a fi achiziționată din restul piețelor.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Vă rugăm să ne spuneți de ce și să ne transmiteți o fundamentare corectă a acestui procent. Dacă este modificarea sustenabilă poate fi luat în considerare. Vă rog să ne explicați rațiunea pentru care ați propus această modificare.

Cristian Culea, ENEL: Având în vedere perioada foarte scurtă și calculele noastre au fost mai generale. Am luat în calcul niște perioade în analiză, dar nu foarte îndelungate, deoarece în cazul în care doar o parte din energie este asigurată prin PCSU și este asigurată doar banda, restul de energie este necesar a fi calculată cu un efect profilat de achiziție.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: În această situație am dori să ne explicați acest lucru într-un material fundamentat.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: În principiu, când făceam cererea de produse, dădeam o bandă de 300 și un vârf de 180. Cele două au prețuri foarte mari. Dacă din tranzacțiile realizate la OPCOM ar exista numai tranzacții de bandă, prețul de referință ar fi un preț la benzii, diferența între ele este de peste 20-30% dintr-un vârf unu și o bandă și atunci ne-am duce dintr-o dată la un preț de referință al benzii când de fapt noi cumpărăm 70% bandă și 30% vârf. Din aceste ponderi rezultă că trebuie un coeficient de profilare.

Natalia Vlad, ANRE: Voi ați făcut propuneri, că tocmai își modifică OPCOM-ul procedurile?

Ionel Ilie, CE Oltenia: Au zis ca la 300 de participanți, eu unul fac propunerea, dar restul sunt împotriva.

Cristina Micu, CE Oltenia/AFEER: Ei au zis că își modifică procedurile dacă sunt peste jumătate în acord cu acea modificare, ori la PCCB sau la PZU sunt peste 300 de participanți și e greu să convingi mai mult de jumătate să fie de acord. Avem și un răspuns în scris.

Observatii la Art. 14

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Să susțină cineva obiecțiunea de la Articolul 14 care introduce și PZU în formula de stabilire.

Cristian Culea, ENEL: Având în vedere că la momentul tranzacționării există posibilitatea de a achiziționa atât pe bilateral cât și pe PZU atunci considerăm că și prețul pe PZU ar trebui să aibă o influență în stabilirea prețului final, inclusiv discutând doar despre volumele achiziționate pe PZU, deci tot referitor la mixul de achiziție.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Introducerea referinței de PZU iese din spiritul în care am gândit noi. Noi ne-am dorit ca dumneavoastră să mergeți la piețele pe termen lung și la PCSU ca să obțineți o structură de preț optimă.

Cristian Culea, ENEL: În condițiile în care avem o recunoaștere a prețurilor în mod sigur piețele pe care vom merge vor fi cele centralizate pe termen mediu și lung. Având în vedere lichiditatea piețelor este câteodată imposibil de a achiziționa ceea ce este necesar din piețele centralizate. Aproape un sfert din necesar care poate aflăm dacă va fi sau nu închis cu 2 săptămâni înainte de momentul începerii livrării. Vrând nevrând suntem forțați să fim pe PZU pentru a închide vârful.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Da și dacă PZU este la același preț sau la un preț apropiat de piețele pe termen lung nu e nici o problemă, pentru că nu e mare abaterea, dar pe PCSU dacă PZU este la un preț mai mare cu 10% față de media ponderată a piețelor pe termen lung și PCSU se aplică prevederea pe care am evocat-o în care se recunoaște o depășire a celui 8%. Aceasta este ideea, că am evocat și situația în care Pzu este la o abatere mai mare de 10% plus minus față de piețele la termen care va fi recunoscută prin recunoașterea celui prag de 8%. Dacă nu depășește pragul de 8% atunci nu are rost să ne referim la el pentru că este în medie.

Irina Săndulescu, ANRE: Până acum PZU era singura piață de achiziție a diferențelor față de energie contractată pe PCSU și de aceea era luată în considerare formula ca și recunoscut ca atare cu volumul respectiv de energie. În momentul de față PZU deja este o piață de echilibrare, de ajustare a poziției contractuale față de ceea ce s-a tranzacționat pe celelalte piețe. Deci există posibilitatea/libertatea de a se tranzacționa pe toate celelalte piețe a diferențelor.

Cristian Culea, ENEL: Dar revin la aceeași problemă, lichiditatea pentru produsele standard, produsele de bandă, care nu este atât de mare. Vrând nevrând suntem forțați să rămânem pe PZU pentru a închide vârful.

Irina Săndulescu, ANRE: O parte din vârf pentru că până la urmă nu vă împiedică nimeni să faceți oferte de cumpărare pentru vârful care considerați că nu puteți să îl achiziționați pe alte piețe.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Da, dar trebuie să vă aduceți aminte că tocmai dumneavoastră ați propus niște profile nonstandard pentru această piață, pentru a acoperi cât mai bine. Aceste profile nu se găsesc în piață și avem nevoie de profil accentuat.

Irina Săndulescu, ANRE: Pentru profilele care nu se găsesc vă faceți ofertă de cumpărare pe PCSU.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Dacă ajungem să acoperim prin PCSU doar 25 % din necesar pentru că se poate într-o situație extremă, tot PZU va rămâne baza profilării unui consum pe care dumneavoastră îl cunoașteți foarte bine și care este ponderea produselor de vârf în piață putem să discutăm și să mergem pe cazuri concrete. E vorba de o acoperire infimă pe aceste produse de vârf comparativ cu cele de bandă.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: E adevărat, dar noi ne gândim că vom licita anual PCSU și cu licitații trimestriale de completare a portofoliului și o să organizăm posibilitatea de a licita în perioade diferite eu cred că vom reuși să eliminăm și neajunsul acesta.

Irina Săndulescu, ANRE: Acum uitându-mă cum arată profilul PZU de când ați început să cumpărați energia, am constatat că e la fel de aplatizat în zona de seară, deci nu are o influență mare asupra prețului.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Cu atât mai mult trebuie să luați acest PZU în calcul pentru că vedeți că nu produce perturbări.

Irina Săndulescu, ANRE: Nu introducem perturbări și PZU este luat în calcul în acest procent, care până la urmă nu s-a atins niciodată procentul de 8% din ajustarea contractuală prealizată pe PZU și pe dezechilibru.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: În trimestrul I s-au introdus abateri de către piață. Toată piața a fost într-o bulversare și nu ați ajuns la a recunoaște mai mult cum prevede de altfel și Metodologia.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Nu este adevărat. Noi nu am recunoscut decât contractele pe care dumneavoastră ați făcut achiziția și erau deja încheiate și încă nu erau încheiate oficial printr-o decizie judecătorească, în rest am recunoscut toată achiziția care a fost pe PZU. Ce ziceți că am tăiat?

Cristina Niță, Electrica Furnizare: În cazul serviciului universal pierderea este importantă.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Pierderea aceea nu o aveți de aici, ci din denunțarea contractelor.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Vorbesc de acea penurie de UI.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Păi cei care au rămas fără furnizor nu sunt cu serviciul universal, aceia sunt UI.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Și aici era vorba exclusiv de o achiziție de pe piața de echilibrare în condițiile în care ANRE ne-a anunțat la mai mult de o lună că îi avem în portofoliu.

Irina Săndulescu, ANRE: Pentru clienții care au rămas fără furnizor oricum se va face analiza la nivel de an după ce se încheie perioada.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Ma refer la semestru și nu s-a pus problema recunoașterii extra, că nu ne încadrăm. Noi am avut pierderi foarte mari pe acest segment.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Pentru că procentul este fixat nu avem o porțiță dacă piața o ia razna, ne lovim de propriul prag. Acel 10% ne-a costat 13 mil.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Și porțița pe care am oferit-o acum prin posibilitatea luării în calcul a depășirii acestui procent.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Sperăm.

Cristina Niță, Electrica Furnizare: Acea categorie de clineți nu poate fi acoperită din contracte, despre asta vorbeam.

Irina Săndulescu, ANRE: Păi și tocmai pentru că poate apărea situația pentru această categorie de clineți, atât să se înregistreze niște extraprofituri care nu au fost luate, au fost lăuate furnizorilor, cât și niște pierderi la nivelul perioadei închise se va face o analiză conform metodologiei și se vor recunoaște pierderile considerate justificate, dar pe o perioadă închisă, nu pe niște estimări.

Luiza Milcoveanu, ENEL: Dar dacă va transcede sfârșitului de an 2017 cum e cel mai probabil, acest mecanism pe care îl descrieți de recunoaștere ulterioară, ar trebui analizat foarte serios cine și cui ce corecții decontează coroborând cu mecanismul de selecție FUI.

Irina Săndulescu, ANRE: Este un element foarte delicat și noi ne așteptam să veniți cu niște propuneri mai concrete la Regulament.

Observatii la Art. 25

Daniela Bulbocă, OPCOM: Referitor la Articolul 25 am avea o observație referitor la zilele să fie specificat dacă sunt 5 zile calendaristice sau lucrătoare.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Așa cum am spus multe dintre propunerile dumneavoastră sunt interesante și imediat după ce terminăm cu această modificare rapidă, să ne concentrăm pe revizia în perspectiva anului următor ca să luăm în considerare cât mai multe observații.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Am avea o observație la Articolul 14 legat de faptul că se ia în considerare prețul minim dintre prețul realizat de furnizor și piață.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Am gândit aici impunerea unui nivel minim de performanță. Dacă FUI respectiv reușește să aibă un preț mediu ponderat mai mic de achiziție decât media pieței se va lua în considerare realizarea lui. Dacă FUI depășește ca și realizare de preț media pieței, se va lua în considerare media pieței, pentru că am considerat că un FUI nu trebuie să depășească media pieței dacă dorește să fie FUI cu caracter monopol într-o zonă. Practic am impus un criteriu de performanță.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Media ar rezulta exact din tranzacțiile în care FUI sunt majoritari.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Cei care sunt peste trebuie să se alinieze la cei performanți și să ia exemplul de la ei. Asta face un benchmarking, îi aliniază pe cei neperformanți la cei performanți în condițiile în care FUI are o zonă în care numai el furnizează.

Mihai Beu, Electrica Furnizare: Nu există nici o variantă în care performanța este recunoscută. Dacă ai obținut ceva mai bine poți să ai și un câștig suplimentar. Totul este în sensul diminuării. Ideea este că a achiziționa cantități mai mari nu este un avantaj, dimpotrivă, în momentul de față, este un dezavantaj, se duce cu media peste medie.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Noi v-am dat aici ocazia să judecați dacă este bine să vă achiziționați cantități mari piață sau dacă nu e bine. Noi încercăm să fim un arbitru, nu un trader sau manager. Vă lăsăm să luați decizia care este cea mai bună pentru dumneavoastră. Aș avea o întrebare pentru EON: spre deosebire de ceilalți FUI și în urma primirii observațiilor și în urma discuțiilor de azi care au solicitat menținerea acestui PCSU, EON ne roagă să ne gândim la posibilitatea renunțării la PCSU. Vă rog să ne explicați puțin această propunere.

Dorin Coman, EON Energie România: EON consideră că este riscant acest PCSU așa cum este el funcțional astăzi. Din acest motiv am făcut și propunerea prin care producătorii să fie obligați să participe la PCSU, astfel încât să fie funcțional. Este propunerea noastră de a-l face și mai funcțional prin această obligație. Nu vrem să renunțăm la el, ci să îl facem mai funcțional, pentru predictibilitate.

Luiza Milcoveanu, ENEL: În concluzia solicitărilor noastre, ne-am limita doar la o modificare rapidă, pe care o considerăm noi posibilă a Metodologiei prin modificarea Articolului 14(3) în care propuneam ca procentul de 10% existent în varianta ANRE peste maximumul din PZU să fie practic modificat în 10% aplicat maximumului dintre media prețului din PZU și media ponderată a prețului din piețele centralizate. Noi considerăm că aceasta este sinteza a tuturor potențialelor situații cu mixuri diferite, de cantități, bilaterale, care să ne asigure recunoașterea rezonabilă a costurilor pe care le vom realiza pe acest segment. În rest, noi am considerat propunerea ANRE chiar foarte elaborată. Fiind timpul scurt, noi milităm pentru modificarea Articolului 14(3) și atât. Restul pot fi luate în considerare la o următoare modificare a reglementării.

Silvia Vlăsceanu, ACUE: Atât, pentru că așa soluționăm întreaga situație și de la 1 ianuarie discutăm Metodologia și Regulamentul pas cu pas.

Claudiu Dumbrăveanu, ANRE: Mai aveți și alte observații, ceilalți participanți de la producători sau furnizori concurențiali?

Cristian Hagman, EVA Energy: Noi suntem pe piața concurențială și în principiu nu avem de a face cu PCSU. O singură mențiune referitor la punctul de vedere al acoperirii profilului este acolo undeva 10% media și pe piața noastră se vede același lucru. Noi avem 17000 clienți

casnici la momentul actual și avem un profil de consum pe care îl vedem și care nu putem să spunem că este diferit.

Natalia Vlad, ANRE: Vă mulțumim pentru participare!