



Poznań, dnia 14.03.2023r.

PROTOKÓŁ ZE WSTĘPNYCH KONSULTACJI RYNKOWYCH

prowadzonych na podstawie art.84 Ustawy Pzp

Do udziału we Wstępnych konsultacjach rynkowych zgłosił się podmiot:
ENE A S.A., zwany dalej Wykonawcą.

Wstępne konsultacje rynkowe odbyły się w dniu 14.03.2023 r., o godz.
11:00

W konsultacjach brali udział:

- ze strony Wykonawcy: Tomasz Kilanowski, Jacek Ochod
- ze strony Zamawiającego: Anna Dorna, Izabela Kołbon

Zamawiający informuje Wykonawcę, iż w przypadku udziału Wykonawcy w postępowaniu którego dotyczą konsultacje, fakt uczestnictwa powinien zostać przez niego uwzględniony w formularzu Jednolitego Europejskiego Dokumentu Zamówienia (w przypadku postępowania unijnego), który składany jest na etapie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Z kolei Zamawiający podejmie środki mające na celu zapobieżenie zakłóceniu konkurencji, z uwagi na udział Wykonawcy w konsultacjach, zamieszczając protokoły ze wstępnych konsultacji rynkowych na stronie internetowej Zamawiającego.

Wykonawca wyraził zgodę na nagrywanie spotkania. Zamawiający zapewnił, że nagranie nie będzie nikomu udostępniane i posłuży wyłącznie sporządzeniu protokołu ze spotkania. Protokół przed opublikowaniem na stronie internetowej Zamawiającego zostanie przekazany Wykonawcy w celu autoryzacji i usunięcia ewentualnych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa.

Zamawiający na wstępie wyjaśnił, że wstępne konsultacje rynkowe służą przygotowaniu postępowania, którego przedmiotem będzie dostawa energii elektrycznej na potrzeby wybranych podmiotów Sieci Badawczej Łukasiewicz – w zależności od ostatecznej decyzji będzie to dostawa na okres 12mc/24mc/36 mc. Planowana data rozpoczęcia dostaw to 1 stycznia 2024 roku.

Wstępnie określony zakres postępowania obejmuje 83 PPE, zlokalizowane głównie w województwie mazowieckim i śląskim, a także w Poznaniu, Łodzi, Wrocławiu, Toruniu, Krakowie i Puławach. Akces do wspólnego postępowania zgłosiło 20 z 22 instytutów Sieci Badawczej Łukasiewicz.

Strona 1 z 9



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

Szacowany wolumen zamówienia podstawowego w okresie 12 miesięcy to 60 000,00 MWh, z czego 45 000,00 MWh objętych ceną maksymalną – przy założeniu, że zostanie przedłużona ochrona dla odbiorców wrażliwych. Przeważające grupy taryfowe: B21 i C21.

Zamawiający podczas konsultacji chciałby uzyskać wszelkie informacje, które pomogą mu w optymalnym przygotowaniu postępowania i w końcowym efekcie uzyskanie jak najkorzystniejszej ceny za 1 MWh. W związku z tym Zamawiający zamierza uzyskać wiedzę m.in. w zakresie: projektowanych postanowień umowy, oszacowania kosztów zamówienia, możliwości podziału zamówienia na części, warunków udziału w postępowaniu, sytuacji energetycznej na polskim rynku (pod kątem przeprowadzania jednego dużego postępowania bądź wielu mniejszych) oraz różnych możliwych wariantów zakupu energii elektrycznej (cena stała vs cena zmienna).

Na początku Zamawiający zapytał co jest najbardziej dla niego korzystne: przeprowadzenie jednego wspólnego postępowania dla wszystkich instytutów, podzielenie go na części czy może przeprowadzenie indywidualnych postępowań przez poszczególne instytuty. Wykonawca odpowiedział, że z jego perspektywy nie ma to większego znaczenia czy będzie to jedno postępowanie, czy podzielone na części i że nie ma to wpływu na cenę. Gdyby było to np. postępowanie podzielone na dwie części lub dwa postępowania to zaofiarowana cena byłaby średnią z tych dwóch części/postępowań. Zamawiający zapytał czy może jednak z jego perspektywy z jakiegoś powodu podział, na przykład dwie na części, mógłby okazać się bardziej korzystny. Wykonawca udzielił przeczącej odpowiedzi i dodał, że trudno powiedzieć wg jakiego klucza miałyby postępowanie zostać podzielone – według grup taryfowych? Zamawiający wskazał regiony jako ewentualny klucz podziału. Wykonawca stwierdził, że nie ma to żadnego wpływu na cenę. Zamawiający zapytał czy postępowanie w jednej części nie jest bardziej atrakcyjne, zarówno z punktu widzenia Zamawiającego, jak i Wykonawcy – dając efekt skali i umożliwiającą otrzymanie bardziej korzystnej ceny. Wykonawca stwierdził, że nie ma to wpływu na cenę. Natomiast podział zamówienia na nierówne części wynikające z tego, że większość instytutów Łukasiewicza zlokalizowana jest w województwie mazowieckim może zaowocować tym, że oferty zostaną złożone tylko na większą część postępowania.

Zamawiający zapytał, czy większy wolumen daje większe możliwości, jeśli chodzi o negocjowanie sposobu zakupu energii elektrycznej (cena stała vs cena zmienna). Wykonawca przyznał, że w przypadku niskiego wolumenu wariant ceny indeksowanej mógłby być trudniejszy do uzyskania i że w tym przypadku większy wolumen jest bardziej atrakcyjny z punktu widzenia Wykonawcy.

Strona 2 z 9



Podsumowując, Wykonawca zasugerował, że korzystniejsze dla Zamawiającego jest przygotowanie postępowania w jednej części.

Zamawiający poprosił Wykonawcę o przedstawienie plusów i minusów wariantu ceny indeksowanej oraz ceny stałej. Wykonawca dopytywał czy chodzi o indeksację w górę, czy w dół. Ostatecznie ustalono, że chodzi o formułę zakupu wolumenu po cenie stałej vs zakup w transzach, na giełdzie. Wykonawca stwierdził, że z jego perspektywy nie ma żadnej różnicy. Pewien problem pojawia się jedynie w rozliczeniach: jeżeli Zamawiający zdąży „zabudować” wolumen na 2024 rok do końca 2023 roku to Wykonawca ma jedną „zabudowę” ceny, natomiast jeżeli dzieje się to kilka razy w roku to obsługa, „zabudowa” i zmiana w systemach wymaga więcej pracy, której koszty są w kalkulowane w oferowaną cenę. Wykonawca zwrócił uwagę na fakt, że stała cena jest o tyle korzystniejsza dla Zamawiającego, że może z wyprzedzeniem zaplanować budżet. Wykonawca również zasugerował, że dobrze byłoby się wziąć pod uwagę płynność giełdy i zastanowić się nad wyborem produktu: czy tylko roczny, czy też kwartalny. Zamawiający powiedział, że w ramach aktualnej umowy na dostawę energii elektrycznej oprócz produktu rocznego i kwartalnego ma również produkt miesięczny. Wykonawca stwierdził, że pomimo tego, że również oferuje te warianty zakupu, z jego doświadczenia wynika, że klienci rzadko korzystają z opcji zakupu miesięcznego i kwartalnego, i że z reguły dla „świętego spokoju” starają się kupić wolumen na przyszły rok pod koniec roku. Wykonawca dodał, że wybierając wariant zakupu w transzach Zamawiający ma możliwość ograniczenia ryzyka, pod warunkiem, że na giełdzie będzie trend boczny lub spadkowy – w przypadku ceny stałej takiej możliwości nie ma.

Zamawiający zapytał, na jakim poziomie obecnie kształtuje się cena netto za 1 MWh. Wykonawca stwierdził, że trudno jest mu odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ nie zna struktury zużycia Zamawiającego i że przy dużych kontraktach wycena dokonywana jest indywidualnie; zasugerował sprawdzenie obecnie składanych ofert, ostatecznie wskazał cenę oscylującą w granicach 800,00 zł netto/MWh, może nawet poniżej – w zależności od notowań na giełdzie danego dnia.

Zamawiający zapytał, jaki okres dostaw jest najbardziej korzystny: 12 miesięcy, 24 miesiące czy może 36 miesięcy. Wykonawca argumentował, że najlepszym wyborem jest okres dwóch lat, bo kolokwialnie mówiąc dzięki temu Zamawiający „ma spokój”, a Wykonawca jest w stanie wycenić kontrakt, ponieważ są już notowania na rok 2024 i 2025. Nie polecał natomiast wariantu na 36 mc, z uwagi na to, że nie ma jeszcze notowań na rok 2026 albo jest ich niewiele, w związku z tym można założyć, że nie wszystkie spółki przystąpią



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

do postępowania – wynika to z braku informacji co do ceny po jakiej mogą kupić energię. Wykonawca dodał, że w przypadku produktu transzowego istnieje nieco większe prawdopodobieństwo przystąpienia przez dostawców do postępowania z okresem dostaw 36 miesięcy niż w przypadku wariantu ceny stałej. Podkreślił jednak, że okres dostaw przez 36 miesięcy jest rzadko spotykany i że z reguły są to 24 miesiące. Zamawiający zapytał co sprawia, że rozwiązanie zakupu transzowego działa inaczej w przypadku 24 miesięcy niż 36. Wykonawca powiedział, że wiąże się to z tym, że nie jest w stanie wycenić tej drugiej opcji, bo z uwagi na niewielką ilość notowań nie wie jaka jest zmienność cen na giełdzie. Jeżeli się pojawi jedno notowanie, za tydzień drugie, a Wykonawca musi wkalkulować ryzyko, czyli zmienności tej ceny na ten trzeci rok, w momencie gdy brak notowań albo zmienność jest na poziomie 50-100 zł z jednego notowania na drugie, to Wykonawca może dorzucić do współczynnika k duży dodatek, co z kolei nie jest atrakcyjne dla Zamawiającego i raczej nieopłacalne. Ogólnie rzecz biorąc, trudno powiedzieć, ponieważ nie wiadomo czy w momencie wyceny będą notowania – a na dwa lata na pewno są.

Zamawiający zapytał, jak radzą sobie z czynnikami ryzyka inni klienci ogłaszający postępowania. Wykonawca odparł, że 90%, a może nawet i więcej, decyduje się na gwarancję ceny; nie wybierają zakupów transzowych, także dlatego, że nie mają zaplecza kadrowego, które byłoby w stanie taki kontrakt obsłużyć. Zdaniem Wykonawcy taka gwarancja jest najbardziej bezpieczna dla Zamawiającego, który po prostu wybiera najlepszą ofertę. Przytoczył przykład dużego krakowskiego klienta, który podpisał umowę dwa lata temu, kiedy był wzrostowy trend. I gdyby wtedy zdecydował się na stałą cenę – byłby wygrany, tak się jednak nie stało. Wykonawca stwierdził, że wszystko jest dobrze dopóki na giełdzie mamy trend boczny lub spadkowy. Według przewidywań Wykonawcy sytuacja na rynku energetycznym powinna być już lepsza: spadają ceny węgla, gazu i ropy; nic nie wskazuje na to, że energia elektryczna będzie drożała. Z zastrzeżeniem, że są to prognozy na ten moment i trudno przewidzieć co będzie się działo w przyszłości; tak jak nikt nie był w stanie przewidzieć tak gwałtownych wzrostów cen, jakie miały miejsce po 24 lutym 2022 roku - we wrześniu/październiku 2022 oferty z gwarancją ceny na 2023 rok sięgały poziomu 2500,00 zł za 1 MWh.

Zamawiający, który w ramach aktualnej umowy korzysta z możliwości zakupów w transzach, poprosił Zamawiającego o wyjaśnienie na czym polega mechanizm ceny indeksowanej. Mechanizm ten polega na zmianie ceny po rozstrzygnięciu przetargu: w zależności od notowań na giełdzie cena idzie w dół lub w górę; w przypadku tej drugiej ewentualności Wykonawca zakłada, że nie jest to wariant, na który Zamawiający chciałby przystać. Zamawiający

Strona 4 z 9





zauważył, że zgodnie z ostatnio wprowadzonymi zmianami do Ustawy Pzp, zawierając umowę na okres powyżej 6 miesięcy Zamawiający jest zobligowany do przewidzenia wzrostu cen; istnieje zatem ustawowa furtka do zwiększenia ceny. Z drugiej strony, jeżeli ceny by spadły Zamawiający również chciałby móc wykorzystać mechanizm indeksacji na swoją korzyść. Wykonawca odnosząc się do powyżej wspomnianych zmian w Ustawie stwierdził, że były one wprowadzane z myślą o branży budowlanej, i że chyba przez pomyłkę objęły one również dostawy. W branży budowlanej ceny surowców są porównywalne. W przypadku energii elektrycznej Wykonawca określa ceny na 2024 rok; w 2024 roku spada cena, ale spada na rok 2025, a ceny na rok 2024 już nie ma, bo nie ma już notowań na rok 2024. A Wykonawca powinien porównywać produkt BASE roczny do produktu BASE rocznego, rok 2024 do roku 2024. Jeżeli w momencie wyboru oferty, za miesiąc, dwa lub trzy miesiące, mamy cenę na poziomie np. 1000,00 zł/1 MWh, a cena ta spadnie lub wzrośnie do któregoś września, to jeszcze istnieje możliwość waloryzacji. Jednakże waloryzacja działa po 6 miesiącach sprzedaży, a po 6 miesiącach sprzedaży będzie już rok 2024 i nie będzie już do czego się odnieść, ponieważ nie będzie już notowań na rok 2024; będzie to już zupełnie inny produkt.

Zamawiający zapytał o możliwość indeksacji ceny w dół, po 6 miesiącach trwania umowy, w sytuacji gdy ceny na rynku spadną (założenie umowy podpisanej w 2023 na dostawę rozpoczynającą się 01.01.2024 r.) Wykonawca odparł, że w takim przypadku zabezpieczenie przez niego większej części wolumenu będzie miało miejsce w 2023 roku, po ówczesnie obowiązujących cenach. Jeśli więc Wykonawca miałby zgodzić się na indeksację cen w dół to ryzyko zmiany cen jest tylko po jego stronie, musiałby więc je wkalkulować na wcześniejszym etapie wyceny oferty.

Zamawiający zapytał, czy w przypadku dostaw na dwa lata, obejmujących okres 2024-2025 i umowy z wariantem ceny stałej, w momencie gdy w roku 2024 będzie miał miejsce znaczący spadek cen na 2025 rok, istnieje możliwość negocjacji ceny jednostkowej na rok 2025. Wykonawca odpowiedział, że wszystko zależy od zapisów dotyczących indeksacji, jakie będą w dniu wyceny, bo Wykonawca musi jakoś to ryzyko oszacować. Wykonawca stwierdził też, że teoretycznie jest to możliwe, ale praktycznie bardzo trudno jest przekonać Biuro Cen i Taryf do indeksacji cen na podstawie zmiany Ustawy – w rezultacie w takich przypadkach nie są składane ofert. Wykonawca powtórzył, że zapisy dotyczące waloryzacji stworzone są z myślą o branży budowlanej i w związku z tym nie odzwierciedlają specyfiki produktów z branży energetycznej.

Zamawiający poprosił Wykonawcę o wskazówki dotyczące warunków współpracy między Zamawiającym a Wykonawcą, które pozwolą na uzyskanie





Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

jak najbardziej korzystnej ceny (np. gorzej lub lepiej rokujący termin otwierania ofert). Wykonawca stwierdził, że na pewno jest to pierwsza połowa tego roku; w lipcu-sierpniu, w okresie wakacyjnym kiedyś regułą były spadki cen energii, jednak obecnie, z powodu znacznego poboru energii wynikającego z używania klimatyzacji nie obserwuje się spadków, cena jest raczej stała. Jeśli chodzi o okres dostaw to w przypadku wariantu ceny fix, Wykonawca sugerowałby okres 12 miesięcy, w przypadku zakupów transzowych – 24 miesiące. Jego zdaniem Zamawiający już „spóźnił się” z zakupem transz na 2024 rok – jego zdaniem należy je kupować z przynajmniej rocznym wyprzedzeniem. Zdaniem Wykonawcy, biorąc pod uwagę wszystkie terminy, procedury i formalności, Zamawiającemu zostanie tylko kilka miesięcy na zakup transz na 2023 rok, a z reguły we wrześniu- październiku pojawia się trend wzrostowy. Zamawiający stwierdził, że w takim razie do lipca powinien mieć podpisane umowy, by móc zgłaszać transzę na rok 2024. Zamawiający zauważył też, że jest to inna strategia zakupów niż ta, którą obecnie realizuje: kupując energię w transzach bardziej na bieżąco lub pozostając na rynku SPOT. Zdaniem Wykonawcy wynika to z obecnej sytuacji, ale według niego nie chodzi o to, żeby czekać i potem decydować się na rynek SPOT. Wykonawca uważa, że część energii Zamawiający powinien kupić z większym wyprzedzeniem w ramach kontraktu BASE rocznego lub kwartalnego.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca dopuściłby, przy opcji zakupów transzowych, zapisy o możliwości zakupów w transzach 50% i 100% (wolumen miesięczny) oraz 25%, 50%, 75% i 100% (wolumen roczny i kwartalny). Wykonawca odparł, że zdecydowanie nie ma mowy o możliwości zakupu 100% wolumenu ani rocznego, ani kwartalnego – najwyżej 50%. Dodał też, że wytyczne mogą się zmienić – na pewno jednak nie w górę. I że zakup 100% wolumenu zaprzecza całej idei zakupu transzowego, bo naśladuje zakup po cenie stałej. Zamawiający zauważył, że owszem tak, ale wiąże się to z wycykrkowaniem przez niego z zakupem w odpowiedni dla niego moment – wtedy kiedy cena jest dla niego korzystna. Wykonawca stwierdził, że dla niego to jest spore ryzyko – zważywszy na niemały wolumen roczny Zamawiającego (ok. 60 GWh), który musiałby zabezpieczyć. Dodał, że istotne jeszcze jest tutaj czy Zamawiający decyduje się na transze czy na mandaty. W przypadku mandatów system zakupu jest taki sam, tylko punktem odniesienia nie są dzisiejsze lub wczorajsze ceny na giełdzie, lecz stała cena wskazana przez Zamawiającego, który na przykład zleca w poniedziałek zakup po cenie 700 zł/1 MWh. Jeżeli do piątku pojawi się taka cena (lub niższa) Wykonawca realizuje zakup. W przypadku gdy mamy do czynienia ze spadkami na giełdzie istnieje też możliwość wycofania mandatu i zgłoszenia nowego – z korzystniejszym dla Zamawiającego pułapem cenowym. Zamawiający zapytał czy Wykonawca ma wśród swoich klientów Zamawiającego publicznego, który

Strona 6 z 9



kupowałby w ten sposób. Wykonawca odparł, że nie, dodając, że są Zamawiający publiczni, którzy kupują w trybie zakupów transzowych. Następnie doprecyzował, że być może tacy klienci są w Biurze Klientów Strategicznych i Kluczowych.

Wykonawca zwrócił uwagę na problem, który zaobserwował przy zakupach grupowych, szczególnie dotyczy to wariantu zakupu po cenie stałej. Bywa, że po wybranie oferty, jeden z Zamawiających należący do grupy otrzymuje lepszą ofertę od konkurencji i w związku z tym nie chce zdecydować się na podpisanie umowy.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca woli składać jedną dużą ofertę dla jednego dużego Zamawiającego, czy może dwadzieścia mniejszych? Wykonawca stwierdził, że z uwagi na mniejszą pracochłonność oczywiście woli składać jedną ofertę, a jeśli chodzi o punkt widzenia Zamawiającego i cenę to będzie ona taka sama, będzie to średnia. Wynika to z tego, że jedne instytuty mają lepszą strukturę, a inne gorszą, co przekłada się na zaniżanie/zawyżanie ceny. Przy rocznym wolumenie 60 GWh, zdaniem Wykonawcy, większość sprzedawców złoży ofertę; ale jeżeli w regionie wielkopolskim będzie to wolumen rzędu 2-3 GWh, w okresie wysokiego kontraktowania, to może się tak zdarzyć, że jedynym oferentem będzie ENEA. Zamawiający zapytał czy w takim razie, można nadal mówić o takim nieoficjalnym regionalnym podziale rynku? Wykonawca powiedział, że ENEA na „swoim terenie” stara się startować we wszystkich postępowaniach przetargowych. Zamawiający zauważył, że ENEA nie przystąpiła do ogłoszonego przez niego w zeszłym roku postępowania. Wykonawca stwierdził, że być może wynikało to z zapisów dotyczących wymagań Zamawiającego, których nie był w stanie spełnić. Mogło też wynikać z braku „mocy przerobowych”.

Zamawiający zapytał, czy nadal jest tak jak w poprzednich latach, że jeden duży Zamawiający ma szansę na uzyskanie lepszej ceny niż dwadzieścia mniejszych. Wykonawca odpowiedział, że nie do końca tak jest, bo zakładając, że ogłoszono by dwadzieścia osobnych postępowań przetargowych i wszystkie miałyby ten sam dzień składania ofert – wtedy dla wszystkich dwadzieścia byłaby podobna cena. Grupy zakupowe wygrywają w zależności od wolumenu i polityki spółki – jeżeli brakuje wolumenu to wszyscy się o niego „biją”. Z punktu widzenia Wykonawcy zapotrzebowanie na poziomie 60 GWh to spory wolumen, ale nie „powalający” – naprawdę duży wolumen to np. 600 GWh. Niemniej 60 GWh jest atrakcyjnym „kąskiem” i zdaniem Wykonawcy cała tzw. wielka czwórka powinna chcieć o to powalczyć – zakładając, że warunki przedstawione przez Zamawiającego będą do spełnienia. Chodzi na przykład o kary „nie wiadomo za co”. Nie wszystkie warunki Wykonawca jest w stanie





spełnić (np. „jakieś kosmiczne wymagania odnośnie faktur”). Zamawiający musi liczyć się także z tym, że wszystkie kary Wykonawca musi w kalkulować jako swoje ryzyko w cenę. Zamawiający zapytał, jakie kary w szczególności nie są mile widziane przez Wykonawcę. Są to m.in. kary za niewystawienie faktur w określonym czasie, np. 30 dni; nie zawsze jest to zależne od Wykonawcy, który dostaje odczyty od Operatora – nie zawsze na czas. Zbyt wysokie kary mogą sprawiać, że Biuro Cen i Taryf oceni, że ryzyko jest zbyt wysokie i w rezultacie Wykonawca nie stanie do przetargu.

Zamawiający zapytał Wykonawcę czy mógłby wskazać jakieś dobre wzory zapisów w umowie i SWZ pod kątem ewentualnego przedłużenia okresu objęcia ceną maksymalną odbiorców wrażliwych. Wykonawca nie spotkał się z tego rodzaju zapisami; dodał również, że można założyć, że zapisy zaproponowane przez prawników Wykonawcy nie będą korzystne dla Zamawiającego – i vice versa. Zamawiający i Wykonawca doszli do wniosku, że zważywszy na to, że ustawa zawsze jest nadrzędna nad umową można takie zapisy pominąć.

Zamawiający poprosił o przykłady zapisów z dokumentacji przetargowej Zamawiających publicznych, które mogłyby usprawnić przebieg realizacji umowy, zarówno z punktu widzenia Zamawiającego, jak i Wykonawcy. Wykonawca stwierdził, że raczej spotyka się z zapisami, które uprzykrzają mu życie i że trudno w tej chwili wskazać jakieś szczególne zapisy tego rodzaju.

Zamawiający poruszył kwestię zawierania umowy kompleksowej na terenie danego operatora przez dowolnego sprzedawcę. Wykonawca doprecyzował, że sprzedawca musi mieć podpisaną z danym OSD tzw. GUD-a, tj. Generalną Umowę Dystrybucji. W przypadku ENEA Operator jest to ok. dziesięciu sprzedawców (wykaz dostępny na stronie operatora). Natomiast z doświadczenia Wykonawcy wynika, że do przetargów na usługę kompleksową na terenie ENEA Operator przystępuje ENEA, czasem jeszcze jedna firma. Zamawiający zapytał czy nie jest to wynikiem tego, że sprzedawca musi partycypować w kosztach dystrybucji, co nie jest dla niego opłacalne. Wykonawca powiedział, że jest to koszt obsługi – sprzedawca musi pozyskać dane od operatora i nanieść je na swoją fakturę; czasami koszt tej obsługi jest tak wysoki, że oferowana cena przestaje być atrakcyjna dla Zamawiającego, w związku z tym Wykonawca nie przystępuje do tego rodzaju przetargów.

Zamawiający zapytał, czy w przypadku postępowania grupowego i wyboru wariantu umowy kompleksowej dobrze byłoby podzielić postępowanie wg terenu operatorów. Wykonawca to potwierdził. Zamawiający zapytał czy taka regionalizacja w kontekście powyżej wspomnianych ograniczeń ma wpływ na cenę (bardziej lub mniej korzystną z punktu widzenia Zamawiającego).

Strona 8 z 9





Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

Wykonawca stwierdził, że w jego przypadku nie ma to żadnego wpływu na cenę: czy to będzie umowa rozdzielona, czy umowa kompleksowa. Zamawiający dopytywał czy w razie chęci powrotu do umowy kompleksowej konieczne byłoby dopełnienie jakichś formalności. Wykonawca odparł, że wystarczy udzielenie adekwatnego Pełnomocnictwa sprzedawcy wyłonionemu w przetargu, który wypowie w imieniu Zamawiającego umowę dystrybucyjną i zawrze umowę kompleksową; comiesięczna faktura za dostawę i dystrybucję jest jedna, nie ma to żadnego wpływu na cenę za dystrybucję, ponieważ ceny za dystrybucję są regulowane przez Urząd Regulacji Energetyki i nie podlegają negocjacji.

Zamawiający zapytał, jakie informacje dotyczące istniejących i planowanych instalacji fotowoltaicznych powinny znaleźć się w OPZ – oprócz nr PPE, mocy i wielkości autokonsumpcji. Wykonawca zapytał czy Zamawiający będą prosumentami. W przypadku odsprzedaży energii konieczne jest zawarcie osobnej umowy na odsprzedaż. Zamawiający dodał, że większość instalacji to instalacje o niewielkiej mocy, gdzie cała wytwarzana energia zużywana jest na potrzeby własne. Wykonawca powiedział, że zgłaszając umowę do operatora muszą podać informację, że Zamawiający jest wytwórcą energii. Wówczas operator pyta czy Wykonawca ma zawartą z Zamawiającym umowę na odkup energii, na wypadek gdyby ten wyprodukował energię i oddał ją do sieci, nawet gdyby miała to być 1 kWh. Zamawiający zapytał czy ta umowa jest negocjowalna, czy są to wzory umów. Wykonawca odparł, że w przypadku mikroinstalacji są to wzory umów narzucane przez Wykonawcę. Jeśli chodzi o planowane instalacje – Zamawiający może podać takie informacje, ale nie musi.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca w stosunku do Zamawiających, którzy nie wykorzystują deklarowanego wolumenu stosuje kary. Wykonawca odparł przecząco - ma 2,5 mln klientów i ostatecznie wszystko się bilansuje; poza tym ani systemowo, ani kadrowo nie jest w stanie prześwietlać tak szczegółowo każdego klienta.

Na koniec spotkania Zamawiający zaprezentował Wykonawcy formularz OPZ, z prośbą o komentarz – jakiego rodzaju informacje są tam zbędne, a jakie należałoby dodać. Wykonawca stwierdził, że rubryka, w której wskazywany jest okresu rozliczeniowy nie jest konieczna; wystarczy zapis w umowie o tym, że okresy rozliczeniowe są zgodne z okresami rozliczeniowymi OSD; również zbędny jest słowny opis stref, ponieważ wynikają one z opisu taryfy i podziału wolumenu na trzy strefy.

Strona 9 z 9

