



Poznań, dnia 15.03.2023r.

PROTOKÓŁ ZE WSTĘPNYCH KONSULTACJI RYNKOWYCH

prowadzonych na podstawie art.84 Ustawy Pzp

Do udziału we Wstępnych konsultacjach rynkowych zgłosił się podmiot:
TAURON Sprzedaż sp. z o.o., zwany dalej Wykonawcą.

Wstępne konsultacje rynkowe odbyły się w dniu 15.03.2023 r., o godz.
11:30

W konsultacjach brali udział:

- ze strony Wykonawcy: Kamil Grochowski
- 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 8

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).

Zamawiający zapytał Wykonawcę, co jego zdaniem jest najbardziej korzystne – z punktu widzenia Zamawiającego: przeprowadzenie jednego postępowania bez podziału/z podziałem na części czy może przeprowadzenie oddzielnych postępowań przez poszczególne instytuty. Wykonawca stwierdził, że z uwagi na wolumen najbardziej korzystne jest przeprowadzenie jednego postępowania, bo efekt skali ma znaczenie, a ilość 83 PPE z perspektywy Wykonawcy nie jest w tym przypadku duża. Wykonawca podkreślił, że efekt skali ma ogromne znaczenie: zarówno z uwagi na marżę, jak i na chęć pozyskania przez Wykonawcę dużego wolumenu.

Zamawiający zapytał o najbardziej korzystny wariant okresu dostaw: 12 mc/24mc/36mc? Wykonawca zdecydowanie stwierdził, że wariant 36-miesięczny nie jest korzystny, ponieważ zakłada długi okres sprzedaży i w związku z tym nieuniknione jest, że przy wyborze tego wariantu, Wykonawca wkałuluje w oferowaną cenę ryzyko jej zmienności – pomimo tego, że notowania na rok 2026 już są. Im krótszy okres do momentu rozpoczęcia sprzedaży – tym niższe ryzyko po stronie Wykonawcy. W związku z tym rok 2024 pod względem sprzedażowym byłby zabezpieczony, rok 2025 również – obecne notowania na ten rok są dość atrakcyjne. Obecnie mamy do czynienia nawet z taką tendencją: im dalszy okres sprzedaży tym koszt zabezpieczenia energii jest niższy. Poza tym, niewiadomą jest jak się zachowa ustawodawca i czy nie wprowadzi ceny maksymalnej również w 2024 roku. Zamawiający zapytał, czy ograniczenia związane z ceną maksymalną również mają wpływ na kalkulacje Wykonawcy. Wykonawca odparł, że obecnie działa z założeniem, że cena maksymalną obowiązuje tylko w 2023 roku. Dodał, że w momencie gdy będą znane ustawowe rozwiązania obowiązujące w roku 2024 może to mieć wpływ na decyzje Wykonawców.

Strona 2 z 8



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

Zamawiający zapytał, jaki termin jest najbardziej korzystny, jeśli chodzi o otwierania ofert. Wykonawca powiedział, że aktualne prognozy mówią o spadku cen w perspektywie kilku miesięcy. Już obecnie ceny kształtują się na poziomie ceny maksymalnej na rok 2023. Koszt zabezpieczenia energii czarnej to ok. 700,00 zł netto/1 MWh. Można się spodziewać że w roku 2023 i 2024 ceny spadną poniżej obecnej ceny maksymalnej. Wykonawca na miejscu Zamawiającego wstrzymałby się jeszcze z ogłoszeniem postępowania i obserwowałby giełdę; jego zdaniem dobrych cen na rynku spodziewać się można w maju lub w czerwcu.

Zamawiający zapytał, jaki model rozliczania jest bardziej korzystny: wg ceny stałej czy zmiennej (zakupy transzowe + rynek SPOT). Wykonawca stwierdził, że obecnie mamy do czynienia z dużą zmiennością rynku i że kiedyś lepsza byłaby oferta w wariancie giełdowym, bo rzeczywiście dawało to możliwość zbudowania portfela wolumenu i wyceny wtedy kiedy spadki były bardzo wyraźne. Aktualnie obserwujemy spadek cen i wydaje się, że tak naprawdę bardziej korzystny może być wariant ceny stałej, który pozwala na zabezpieczenie całej wartości wolumenu; tak naprawdę bowiem nie wiadomo co się będzie działo. Prognozy są takie, że cena energii będzie spadała, ale trudno powiedzieć co będzie się działo pod koniec roku, kiedy Zamawiający będzie kupował energię na rok przyszły – istnieje ryzyko, że będzie drożej. W przypadku produktu giełdowego, gdzie teoretycznie ryzyko po stronie Wykonawcy jest potencjalnie mniejsze, również dolicza się ryzyka do czystego kosztu energii czarnej. Rodzaj tego modelu zakupu również ma znaczenie: czy mówimy o zleceniu z dnia n minus 1 – Zamawiający zgłasza transzę dzisiaj w oparciu o to, co było wczoraj, czy mówimy o tym co dzieje się na bieżąco, czyli zlecenie z dnia n (w tym wariancie istotne też do której godziny). Zgłoszenie zlecenia przez Zamawiającego nie jest równoznaczne z możliwością zabezpieczenia go przez Wykonawcę; jest wiele czynników, które wpływają na to czy Wykonawca może przyjąć zlecenie. W modelu giełdowym doliczany jest współczynnik, który zabezpiecza ryzyko Wykonawcy – już na etapie podpisywania umowy. W modelu ceny stałej mamy marżę plus pozostałe elementy, które mają wpływ na cenę energii. W wariancie giełdowym do marży doliczane są ryzyka związane z dalszymi okresami zgłaszania transzy; ten dodatkowy współczynnik nie jest korzystny dla Zamawiającego, zabezpiecza on ryzyko Wykonawcy, którego by nie było przy stałej cenie, gdyby udało się zabezpieczyć cały wolumen na etapie otwarcia ofert.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca zgodziłby się na model rozliczenia 50% cena fix + 50% cena zmienna lub też na inne warianty rozliczenia w ramach ceny zmiennej. Wykonawca stwierdził, że jest otwarty na różne modele, ale nie znając konkretnych wymagań Zamawiającego trudno mu udzielić

Strona 3 z 8





Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

odpowiedzi. Wskazał na konieczność zawarcia w dokumentacji wielu zapisów umożliwiających Wykonawcy odstępianie od zlecenia – uwzględniających m.in. wahania w ciągu kilku dni czy też minimalny obrót na danym produkcie giełdowym. Obecnie rynek jest bardzo dynamiczny i zmienny, w związku z tym Wykonawcy muszą się bardziej zabezpieczać. W związku z tym kryteria przyjmowania produktu giełdowego stają się coraz bardziej restrykcyjne. Zamawiający poprosił o udostępnienie powyższych zapisów – Wykonawca na to przystał, obiecując przysłanie ich po spotkaniu oraz wskazanie postępowań, w których tego rodzaju zapisy się znalazły (np. postępowanie przygotowane przez Porty Lotnicze, duży wolumen, w modelu giełdowym, opierającym się na tynku terminowym – zleceniach kwartalnych i miesięcznych oraz na zabezpieczeniu SPOT-owym). W wariancie giełdowym możliwy jest też zapis o cenie maksymalnej. SPOT jest korzystny dla Wykonawcy o tyle, że nie musi zabezpieczać wolumenu od razu, tylko rozkłada się to w czasie.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca jest skłonny przystać na zakup w transzach 25%, 50%, 75% i 100% – produkt kwartalny i roczny. Wykonawca stwierdził, że dopuszcza zakupy w czterech transzach, ale równych, po 25% każda. Z punktu widzenia Wykonawcy jest to korzystniejsze rozwiązanie niż ich wielokrotność – problemem może być na przykład zabezpieczenie 100% wolumenu w danym momencie.

Zamawiający zapytał o plusy i minusy zawieranie umów kompleksowych. Wykonawca stwierdził, że rynek dla sprzedawców jest teoretycznie uwolniony, ale praktycznie jednak nie do końca. W postępowaniach na umowy kompleksowe wpływa bardzo mało ofert i z reguły oferentem jest sprzedawca z urzędu na danym terenie dystrybucyjnym. W takim przypadku, gdy Wykonawca może przypuszczać, że i tak będzie jedynym oferentem może zaproponować nieco wyższą cenę. Inni Wykonawcy rzadko się zgłaszają, ponieważ są to małe spółki, które przerastać można np. wysokość wadium. Na przykład Tauron Sprzedaż nie posiada Generalnej Umowy Dystrybucyjnej na dostawę kompleksową na terenie innym niż teren obsługiwany przez Tauron Dystrybucja; GUD-K pozawierały tylko mniejsze spółki, więksi sprzedawcy tego nie robią. Można sprawdzić na stronie Tauron Dystrybucja, które spółki posiadają GUD-K; ich ilość jest niewielka i są to małe spółki. Ogólnie rzecz biorąc, umowy kompleksowe w postępowaniach przetargowych pojawiają się rzadko; rynek jest już rozdzielony. Reasumując, jeśli Zamawiającemu zależy na maksymalizacji konkurencyjności Wykonawca nie rekomenduje powrotu do umów kompleksowych.

Zamawiający zapytał, jakie zapisy w SWZ i umowie są z punktu widzenia Wykonawcy niemile widziane lub kłopotliwe. Jako problematyczną nowość

Strona 4 z 8



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

Wykonawca wskazał klauzulę waloryzacyjną: Zamawiający wprowadzają różne warianty zmiany ceny po okresie co najmniej 6 miesięcy, często zapisy te są niedopracowane i trudno jest zabezpieczyć związane z nimi ryzyko po stronie Wykonawcy. Stąd sugestia Wykonawcy, żeby dobrze dopracować ww. klauzulę, dostosować ją do konstrukcji przetargu – jeżeli jest to model giełdowy, żeby odnosiła się do produktów giełdowych (choć akurat w tym przypadku nie powinno być o tym mowy, bo cena jest „budowana” na bieżąco). Wykonawca jest w trakcie opracowywania uniwersalnej klauzuli, którą mógłby zaproponować klientom. Zamawiający zauważył, że jego zdaniem ta klauzula ma rację bytu jedynie przy wariancie ceny stałej i zapytał, co by było gdyby Zamawiający wybrał ten wariant, podpisał umowę na zakup energii w określonej cenie, po czym nastąpiłby drastyczny spadek cen – czy Wykonawca byłby skłonny do obniżenia ceny na podstawie tej klauzuli? Zdaniem Wykonawcy taki zapis może spowodować, że dany Wykonawca nie przystąpi do postępowania, musi bowiem zawczasu wyliczyć ryzyko zmienności ceny i może się okazać, że nie można go zabezpieczyć w wycenie. A nawet jeżeli byłaby możliwość wyceny ryzyka to trzeba się liczyć z tym, że będzie to miało wpływ na cenę jednostkową. Wykonawca zauważył, że argumentacja Wykonawców odnośnie klauzul waloryzacyjnych w kontekście dostaw jest różna: z jednej strony Wykonawcy stoją na stanowisku, że koszty i materiały przy dostawie energii elektrycznej nie mają wpływu na to, jak wolumen jest zabezpieczony, ale z drugiej strony ta klauzula jest obligatoryjna. Wszystko to rodzi problemy, które Wykonawcy starają się jakoś rozwiązać na etapie pytań do Zamawiającego, ewentualnych zmian zapisów na bardziej akceptowalne dla Wykonawcy – takich, które umożliwiają mu zabezpieczenie tego w wycenie; zawsze jednak wiąże się to z pewnym ryzykiem i dodatkowym składnikiem cenowym przy ustalaniu ceny jednostkowej – zapisy waloryzacyjne mają realny wpływ na proponowaną przez Wykonawcę cenę. Wykonawca zasugerował, żeby dobrze zastanowić się, jaki jest cel proponowanej klauzuli: czy ona faktycznie ma oddawać realną zmianę kosztów, czy pojawia się tylko dlatego, że taki jest wymóg ustawodawcy. Tak czy inaczej, należy mieć na uwadze, że ów zapis ma wpływ na kalkulacje Wykonawcy. Zamawiający zastanawiał się też na ile realne jest uznanie przez Wykonawcę wniosku Zamawiającego o indeksację ceny w dół – w momencie, gdy znacząco niższa cena od tej z umowy będzie utrzymywać się na rynku przez określony, dłuższy czas. Pytanie pozostało bez odpowiedzi.

Zamawiający zapytał, jakie informacje nt. istniejących i planowanych instalacji fotowoltaicznych powinny znaleźć się w OPZ oraz w jakich przypadkach PPE z instalacją fotowoltaiczną może zostać wykluczony. Wykonawca powiedział, że nie ma przeszkód, żeby tego typu punkt rozliczać o ile dana instalacja nie ma statusu prosumenta. W ramach umów rozdzielonych zawierana jest oddzielna umowa sprzedaży energii wytworzonej – mamy tu do czynienia z odwróceniem ról: sprzedawca staje się kupującym. Zamawiający wystawia fakturę, a

Strona 5 z 8



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

Wykonawca kupuje energię po cenie ustalonej w umowie. Zamawiający zapytał, w jaki sposób ustala się cenę odsprzedaży wytworzonej energii. Wykonawca odparł, że to zależy i tak np. na terenie Tauron Dystrybucja, Tauron Sprzedaż jest sprzedawcą zobowiązanym i ma ustawowy obowiązek odkupowania energii, po kwartalnej cenie ustalonej przez Prezesa URE; jednak już na innym terenie innego dystrybutora Tauron Sprzedaż takiego obowiązku nie ma. Ustalenie jednej ceny po której ma być odkupowana energia wytworzona przez instalacje fotowoltaiczne nie do końca jest zasadne albo możliwe. Dla Wykonawcy najlepszy jest taki ogólny zapis, który mówi o tym, że Zamawiający ma instalacje fotowoltaiczne, czy też instalacje wytwórcze powyżej 50 kw – bo to jest taki podział, i że zawrze umowy na wzorze i warunkach. Wykonawcy. Zamawiający zapytał, czy nie jest to trochę ustalenia ceny „w ciemno”. Wykonawca powiedział, że pewne warunki tej ceny da się ustalić – wszystko zależy od jednostki wytwórczej, od mocy źródła, od ilości energii oddanej do sieci. Jeśli dla wszystkich PPE ustalone z góry zostanie, że rozliczenie będzie się odbywało wg kwartalnej ceny Prezesa URE to w momencie gdy ten wolumen będzie bardzo duży może okazać się ona zbyt wygórowana. Ta cena obowiązuje Tauron Sprzedaż tylko w przypadku PPE zlokalizowanych na terenie Tauron Dystrybucja, jeśli PPE jest poza tym terenem to mowa już o pewnym procencie ceny Prezesa URE, np., 75%. Jednak w przypadku mikroinstalacji i instalacji wytwórczych, które 100% wytworzonej energii przeznaczają na potrzeby własne element nadwyżki i odkupu jest znikomy; tak więc cena odkupu realnie ma niewielkie znaczenie. Drugą opcją jest wyłączenie danego PPE z postępowania i zawarcie umowy kompleksowej prosumenckiej, ale wtedy już na warunkach cenowych dużo wyższych niż te, które wynikają z postępowania przetargowego. Sprzedawca musi mieć oddzielną umowę z Zamawiającym, w sytuacji gdy ma odkupywać energię; musi zgłosić taki sam POB [podmiot odpowiedzialny za bilansowanie handlowe] dla kierunku „oddanie energii do sieci”, bo zgodnie z prawem musi być jeden podmiot odpowiedzialny za bilansowanie handlowe i dla energii sprzedawanej Zamawiającemu, i dla energii od niego odbieranej. W OPZ powinny znaleźć się następujące informacje dotyczące źródeł wytwarzanej energii: rodzaj źródła wytwórczego, moc instalacji. Zamawiający zaznaczył, że większość instalacji to mikroinstalacje. Wykonawca stwierdził, że najważniejsza jest tutaj ilość energii, którą trzeba odkupywać, ale przy małych instalacjach i autokonsumpcji są to znikome ilości. Umowa jest takim zabezpieczeniem, żeby w dalszym ciągu móc sprzedawać na potrzeby własne i móc rozliczać energię oddawaną do sieci; odkup ma miejsce w znikomych ilościach, więc cena nie ma jakiegoś większego znaczenia, bo bilansując to, jak mało się odkupi, nawet po wyższej cenie, z tym jak taniej się sprzedaje energię na potrzeby własne i tak zawsze bardziej się opłaca, żeby zostawać na umowach rozdzielonych. Jeśli chodzi o planowane instalacje fotowoltaiczne wystarcza zbiorcza, ogólna informacja, że Zamawiający jest na etapie realizacji inwestycji i że będzie konieczność zawarcia umów dla większości PPE. Trudno tu oszacować, jakiej

Strona 6 z 8



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

wysokości były to odkup. Chodzi o to, żeby nie było bardzo sztywnych wymagań dla Wykonawcy, bo nie wszystkie jest w stanie spełnić. Na pewnym etapie pojawią się pewnie pytania ze strony Wykonawcy, ale brak zgody może sprawić, że z powodu niewielkiego wolumenu, który trzeba odkupić Wykonawca nie złoży oferty na potrzeby własne. Wykonawca również nie zaakceptowałby wzoru odkupu energii zaproponowanego przez Zamawiającego, ponieważ umowa musi zostać zawarta w oparciu o wzór Wykonawcy. Możliwe jest negocjowanie ceny czy też opłaty za bilansowanie handlowe, ale wzór umowy musi być Wykonawcy.

Zamawiający zapytał Wykonawcę czy mógłby podzielić się jakimiś wskazówkami, które mogłyby pomóc w znalezieniu oszczędności i uzyskaniu jak najkorzystniejszej ceny. Wykonawca stwierdził, że wiele zależy od terminu otwierania oferty i cen na rynku w danym momencie. Wykonawca przytoczył przykład klientów, którzy zdecydowali się na wariant giełdowy podpisując umowy w 2019 roku, kiedy ceny były na poziomie 400,00 zł i niestety nie wyszli na tym najlepiej, z powodu wysokich notowań byli zmuszeni płacić trzy - cztery razy tyle. Zdaniem Wykonawcy wariant giełdowy jest ryzykowny dla Zamawiającego – Wykonawca bowiem zawsze go sobie zabezpieczy, w ten czy inny sposób. Zdaniem Wykonawcy giełda może wydawać się bezpieczna, ale może być różnie. Zważywszy na to, że rynek ostatnio się ustabilizował, że mamy tendencję spadkową i obserwując notowania dla roku 2024 i 2025 ceny są bardzo atrakcyjne. Ryzyko, jakie niesie ze sobą giełda i restrykcyjne zapisy mogą spowodować, że oferty nie wpłyną – a jeśli wpłyną to będą to oferty od Wykonawców, którzy dobrze się zabezpieczą. Kiedyś giełda była mniej zmienna, niosła więc ze sobą mniejsze ryzyko dla Wykonawców; dopuszczano też inne warianty, np. zgłoszenia z dnia poprzedniego, bo nie było ryzyka, że cena z dnia na dzień tak bardzo się zmieni. Zdaniem Wykonawcy obecnie pozyskanie dobrej oferty giełdowej, na warunkach Zamawiającego może być trudne. Zamawiający zapytał czy Wykonawca wybrałby wariant ceny stałej, na okres 24 miesiące. Wykonawca stwierdził, że tak - obserwując jak zachowuje się rynek. Zdaniem Wykonawcy jest to dobry moment, a być może będzie jeszcze taniej. Dla Wykonawcy punktem odniesienia jest cena maksymalna, która w tej chwili jest minimalną. Jednakże dąży się do tego, żeby faktycznie była to cena maksymalna. Zdaniem Wykonawcy jest teraz okazja, żeby otworzyć oferty w takim momencie, że uda się zabezpieczyć dobrą cenę na 24 miesiące.

Zamawiający zapytał, jaki jest termin składania zleceń w wariacie giełdowym, w przypadku chęci zakupu produktu rocznego 100%. Wykonawca powiedział, że mogłoby to być problematyczne – z perspektywy Wykonawcy korzystne są mniejsze transze, im mniejszy udział procentowy tym lepiej, ważne jest też, żeby nie było możliwości zgłoszenia kilku zakupów w jednym czasie jednego

Strona 7 z 8

produktu, daje to Wykonawcy większą pewność, że uda mu się dany wolumen zabezpieczyć.

Zamawiający zapytał czy Wykonawca dopuszcza model 50% cena fix + 50% cena zmienna (zakupy transzowe +SPOT); jeśli tak – jaki wpływ wybór tego modelu miałyby na ostateczną cenę. Wykonawca wyjaśnił, że dla niego najważniejszy jest wolumen, im większy wolumen tym większa chęć zawarcia kontraktu. Przy wyborze wariantu fix+ giełda, z 60 GWh robi się 30 GWh; dla mniejszego wolumenu pewne warianty mogą nie być dostępne. Wykonawca dodał, że musiałyby mieć pełen obraz co do założeń Zamawiającego, żeby móc udzielić konkretnej odpowiedzi. Jeśli chodzi o Wykonawcę bardziej skomplikowane modele rozliczeń zaczynają być dostępne począwszy od rocznego wolumenu rzędu 40 GWh.

Na koniec spotkania Wykonawca, który ma za sobą doświadczenie pracy z instytutami Łukasiewicza, zwrócił się z ogólną prośbą o przekazywanie z wyprzedzeniem informacji o połączeniach poszczególnych jednostek.

