



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:
RENPRO sp. z o.o., zwany dalej Wykonawcą.

Wstępne konsultacje rynkowe odbyły się w dniu 14.03.2023 r., o godz.
12:30

W konsultacjach brali udział:

- ze strony Wykonawcy: Krzysztof Kołodziejczyk
- 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 7



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 odparł, że dla Zamawiającego bardziej korzystne jest przeprowadzenie postępowania w jednej części, z uwagi na efekt skali; natomiast dla Wykonawcy korzystniejszy byłby podział zamówienia na kilka postępowań, co dawałoby mu większą szansę na pozyskanie poszczególnych instytutów.

Zamawiający zapytał, czy prawdą jest, że jedynie Zamawiający zgłaszający zapotrzebowanie na większy wolumen mają szansę na wynegocjowanie zakupów w transzach, natomiast „mniejszym” Zamawiającym pozostaje jedynie zakup po cenie stałej. Wykonawca odpowiedział przecząco, przytaczając przykład jednego z instytutów Łukasiewicza (dawny Instytut Włókiennictwa) – gdyby ten umieścił w specyfikacji zapisy o cenie zmiennej miałby możliwość jej uzyskania. Dodał, że taka możliwość w żaden sposób nie jest skorelowana z ilością instytutów, jednostek, wolumenu czy też ilością PPE.

Zamawiający poprosił Wykonawcę o rekomendację sposobu rozliczenia: cena stała vs zakup transzowy. Wykonawca zauważył, że od półtora miesiąca mamy do czynienia ze spadkiem cen – w porównaniu z sierpniem/wrześniem 2022 roku, kiedy ceny osiągały poziom 3000,00 zł netto/1 MWh; obecnie ceny oscylują w okolicach 900,00 – 1000,00 zł netto/1 MWh – w zależności od ilości PPE, wolumenu, terminu płatności i okresu kontraktacji. Wykonawca stwierdził, że stała cena jest zawsze wygodniejsza dla Wykonawcy; dla Zamawiającego jest wygodna, ponieważ pozwala zaplanować budżet. Natomiast w przypadku ceny zmiennej, zarówno Zamawiający, jak i Wykonawca, nie są w stanie

Strona 2 z 7





Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

przewidzieć ile wydadzą na dany kontrakt. Jednak ogólnie rzecz biorąc, zważywszy na nowelizację ustawy o OZE i ogólne parametry na rynku paliwa gazowego i energii elektrycznej, tendencja jest spadkowa. Dlatego zdaniem Wykonawcy, z punktu widzenia Zamawiającego, zdecydowanie łatwiej i taniej byłoby pójść w stronę ceny zmiennej.

Zamawiający poprosił o wskazanie najbardziej korzystnego dla niego terminu otwierania ofert. Wykonawca odparł, że obecnie ceny spadają i że tendencja spadkowa na wiosnę jest regułą, zarówno jeśli chodzi o ceny energii elektrycznej, jak i paliwa gazowego, ponieważ oba te produkty są ze sobą powiązane. Zdaniem Wykonawcy najlepszym momentem do rozpisania postępowania z punktu widzenia Zamawiającego jest maj lub czerwiec. Przy ofertach ważnych minimum 90 dni, a w zasadzie 120 dni, Zamawiający miałby bardzo dużo czasu na porównywanie i śledzenie rynku. Natomiast ogłoszenie postępowania w okresie powakacyjnym, kiedy 1 października zaczyna się okres grzewczy i regułą jest pojawienie się tendencji wzrostowych, z perspektywy Zamawiającego nie będzie korzystne.

Zamawiający zapytał, jaki okres dostaw wybrać: 12 miesięcy/24 miesiące/36 miesięcy. Wykonawca stwierdził, że to bardzo trudne pytanie, że nawet analitycy nie są w stanie przewidzieć co będzie się działo za 24 miesiące, a tym bardziej za 36 miesięcy. Wybór wariantu ceny zmiennej daje możliwość monitorowania sytuacji na rynku; jest bezpieczny zarówno dla Wykonawcy, jak i dla Zamawiającego, bo wszystko jest skorelowane z notowaniami giełdowymi. Jeśli chodzi o wariant ceny stałej, zdaniem Wykonawcy, okres 24 lub 36 miesięcy jest zbyt długi i takie połączenie jest rzadko spotykane (choć zdarzają się i postępowania na okres 48 miesięcy, z ceną stałą). Natomiast w przypadku wariantu ceny zmiennej okres 24 lub 36 miesięcy jest jak najbardziej wskazany. Jednak Wykonawca rekomendowałby wybór okresu maksymalnie dwóch lat, ponieważ trudno powiedzieć jak będzie wyglądała sytuacja za trzy lata.

Zamawiający zapytał, czy Wykonawca zgodziłby się na następujące transze zakupów: 50% i 100% wolumen miesięczny oraz 25%, 50%, 75% i 100% wolumen kwartalny i roczny. Wykonawca zgodziłby się na takie transze, ale jednocześnie dodał, że nie jest przekonany, że jest to najlepsze rozwiązanie, Wykonawca proponowałby raczej RDN (Rynek Dnia Następnego). Zamawiający powiedział, że jest mu to znane rozwiązanie, które wykorzystuje w ramach aktualnej umowy łącząc zakupy na rynku terminowym oraz na rynku SPOT. Zapytał również o ewentualność zakupu wolumenu w ramach tzw. mandatów (zakup na giełdzie, lecz po cenie stałej). Wykonawca powiedział, że możliwe, że jest to jakaś opcja ujęta w umowie i nie wyklucza dopuszczenia takiej opcji.

Strona 3 z 7

Natomiast dotąd spotkał się z rozwiązaniem: 50% wolumenu kupowanego po cenie stałej i 50% wolumenu kupowanego po cenie zmiennej.

Zamawiający przedstawił następującą hipotetyczną sytuację: postępowanie na dostawy obejmujące okres dwóch lat (2024-2025), wariant ceny stałej, w formularzu cenowym oferent wskazuje dwie ceny – na rok 2024 i 2025, zostaje podpisana umowa; nagle ceny wracają do poziomu 200,00 zł netto/1 MWh, a Zamawiający ma w umowie 800,00 zł netto/1 MWh. Pytanie: czy istnieje możliwość, na podstawie zapisów waloryzacyjnych, zmiany tej ceny. Zamawiający zastrzegł, że ma na myśli znaczący spadek cen – nie o przysłowiowe „5 zł”. Wykonawca odparł twierdząco, że istnieje pole do negocjacji ceny, abstrahując od klauzul waloryzacyjnych narzuconych przez ustawę Pzp, szczególnie w przypadku gwałtownego spadku cen; dodał jednak, że zasada ta działa również w drugą stronę – w przypadku gwałtownego wzrostu cen w stosunku do ceny z umowy Wykonawca również chce mieć możliwość renegotjowania ceny. Wykonawca potwierdził, że zgodzi się na zapisy dotyczące indeksacji w dół, chociażby przez wzgląd na biznesowy wizerunek firmy.

Zamawiający zapytał, jakie zapisy w umowie i SWZ, poza karami umownymi, są dla Wykonawcy nieakceptowalne, szczególnie w kontekście obecnej, niełatwej sytuacji na rynku energetycznym. Wykonawca wskazał na kwotę wadium, która przekraczałaby jego możliwości, np. 10 000 000 mln złotych. Najbardziej kontrowersyjne zapisy dla Wykonawcy to te, które wiążą się zbyt wygórowanymi warunkami odnośnie doświadczenia Wykonawcy, takimi jak na przykład referencje od Zamawiającego potwierdzające dostawy wolumenu 20 GWh energii elektrycznej w skali roku. Wykonawca przyznaje, że nie ma klientów z zapotrzebowaniem tego rzędu; ostatnio wygrał postępowanie na dostawy EE dla policji w Katowicach – zapotrzebowanie roczne na poziomie 13-15 GWh. Jednakże celem Wykonawcy jest wejście na rynek większych Zamawiających, w oparciu o doświadczenie z takimi klientami jak Wody Polskie (zapotrzebowanie na poziomie 25 GWh rocznie) czy Lasy Państwowe (wolumen roczny - 35 GWh). Jako nieakceptowalny zapis Wykonawca wskazał 90 lub 60 dni płatności, ponieważ przy tak dużym wolumenie jak Zamawiającego (60 GWh rocznie) jest to zbyt długi okres. Stać na to takie kombinaty państwowe jak TAURON, ENEA czy ENERGA, natomiast dla mniejszych firm, takich jak RENPRO, jest to ogromne utrudnienie.

Zamawiający zapytał, jak firmie RENPRO udało się przetrwać kryzys w branży energetycznej, zważywszy, że zmiótł on z rynku wiele małych i średnich przedsiębiorstw. Wykonawca stwierdził, że jest to zasługa zespołu składającego się z ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w branży

Strona 4 z 7



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

energetycznej. Na pytanie Zamawiającego, czy Wykonawca planuje ubieganie się o licencję na obrót paliwem gazowym, Wykonawca odparł, że biorąc pod uwagę monopol PGNiG mija się to z celem. Zamawiający, odwołując się do doświadczenia przedstawiciela Wykonawcy w sektorze obrotu paliwem gazowym w kontekście postępowań przetargowych, zapytał czy jego zdaniem może zaistnieć sytuacja, że w planowanym przez Zamawiającego postępowaniu na dostawę paliwa gazowego nie zostaną złożone żadne oferty. Z obserwacji Wykonawcy wynika, że od kilku miesięcy jedynym oferentem w ogłaszanych postępowaniach jest PGNiG – i to też nie zawsze, co wynika m.in. z ograniczonych mocy przerobowych. W związku z tym oferty składane są w najmniej skomplikowanych postępowaniach, z dużym wolumenem. Jeśli chodzi o małe firmy zajmujące się obrotem paliwa gazowego to poupadały lub wyszły z rynku polskiego; miało to miejsce głównie w zeszłym roku. Największy konkurent PGNiG, Hermes Energy Group zbankrutował w 2021 roku.

Na pytanie o ewentualne zalety zawierania umów kompleksowych Wykonawca poinformował, że firma RENPRO nie ma podpisanych tzw. GUD-ów K (Generalnych Umów Dystrybucji dla usługi kompleksowej) z dystrybutorami i nie świadczy kompleksowych umów dystrybucji i sprzedaży. Jest to decyzja podyktowana względami biznesowymi, na tego rodzaju kontraktach nie zarabia się tak na dobrze jak na samej sprzedaży.

Zamawiający zapytał Wykonawcę o rodzaj danych, jakie muszą znaleźć się w OPZ w kontekście istniejących i planowanych instalacji fotowoltaicznych, podając takie przykładowe informacje jak moc czy też status prokonsumenta. Wykonawca zasugerował wyłączenie z postępowania PPE, gdzie zainstalowana jest instalacja ze statusem prosumenta; dodając, że sugestia ta dotyczy wyłącznie postępowania na sprzedaż energii elektrycznej. Natomiast jeśli chodzi o usługę kompleksową prosument ma rację bytu (prosument musi mieć umowę kompleksową), bo wytwarza energię, którą w 70 - 80 procentach jest w stanie za darmo odebrać od swojego sprzedawcy, tudzież dystrybutora, w godzinach mniejszego natężenia, czyli w nocy. Zamawiający dopytywał, czy te zasady obowiązują również w przypadku instalacji o niewielkiej mocy, na PPE o dużo większym zapotrzebowaniu na energię niż ta wytwarzana przez instalacje fotowoltaiczne. Wykonawca starając się lepiej wytłumaczyć tę kwestię zilustrował to następującym przykładem: zakładając, że dany instytut ma zapotrzebowanie na danym PPE 1000 MWh w skali roku, niewielki panel fotowoltaiczny 40-49 kw wytwarza 10 MWh, które zostają spożytkowane przez instytut na potrzeby własne. To, co nie zostaje spożytkowane na potrzeby własne zostaje oddane do sieci. I za tę ilość oddaną do sieci dystrybutora, Wykonawca, który wygra postępowanie, jest w stanie zaproponować jakąś cenę. Jeżeli byłby to prosument to ów Wykonawca nie mógłby wziąć takiego PPE, ponieważ musi tam być podpisana umowa kompleksowa, a poza tym sprzedawca mający koncesję tylko i wyłącznie na obrót energią elektryczną nie

Strona 5 z 7



Łukasiewicz

Poznański
Instytut
Technologiczny

jest w stanie oddać tej energii w godzinach pozaszczytowych. Reasumując, zdaniem Wykonawcy, jeżeli jakkolwiek PPE ma status prosumencki, a planowane postępowanie ma dotyczyć wyłącznie zakupu energii elektrycznej, to bardzo celowo byłoby wyciągnięcie tej instalacji prosumenckiej poza przetarg, ponieważ przy wolumenie 60 GWh i nawet jednym PPE z panelem fotowoltaicznym o mocy 40 kw, produkującym 1 MWh w skali roku, może posypać się całe postępowanie, bo albo nie będzie żadnych ofert, albo będą oferty od Wykonawcy, który nie doczytał do końca i ostatecznie nie podpisał umowy, albo potraktuje ten punkt jako coś do czego będzie musiał dopłacać. Zamawiający zapytał, jaki jeszcze status, oprócz prosumenckiego, może mieć instalacja fotowoltaiczna. Wykonawca odpowiedział, że inny wariant to sytuacja, gdzie podpisane jest tylko umowa dystrybucyjna, rozdzielona od sprzedaży. Jeżeli Zamawiający ma nawet tylko jeden taki PPE to wskazane jest by określona została forma odkupu energii wytworzonej z tego panelu, która nie została skonsumowana na potrzeby własne danego instytutu, danego PPE. Zamawiający bowiem nie jest w stanie przewidzieć, że 100% wyprodukowanej EE przez daną instalację fotowoltaiczną zostanie przeznaczona na potrzeby własne danego PPE. Dla przykładu: mamy słoneczny weekend, panel produkuje dużo energii, która nie zostaje wykorzystana, ponieważ instytut jest zamknięty, energia musi zostać oddana do sieci, za określoną cenę – w innym przypadku może pojawić się oskarżenie o niegospodarność. W związku z tym w specyfikacji musi pojawić się informacja, że Zamawiający posiada panele fotowoltaiczne; jeżeli nie zostaną one scharakteryzowane spodziewać się należy pytań o szczegóły. Zamawiający musi zdecydować za jaką cenę chce sprzedawać wytworzoną energię elektryczną; może w specyfikacji zaznaczyć, że będzie to stała cena; może to też być cena oparta na cenie zakupu energii elektrycznej przez Zamawiającego w ilości 80% ceny zaproponowanej przez Wykonawcę; może to być cena oparta na RDN; jako że nie będą to wielkie ilości może to być cena oparta na Informacji Prezesa URE, która publikowana jest raz na kwartał.

Zamawiający zapytał, czy w kontekście planowanych instalacji fotowoltaicznych również powinny pojawić się w OPZ jakieś informacje. Wykonawca powiedział, że tak, dodając, że Wykonawcy biorą poprawkę na to, że są to inwestycje planowane, w związku z tym trudno oczekiwać tutaj dokładności. Dla Wykonawcy najważniejsza jest w tym wypadku informacja, że takie inwestycje będą miały miejsce.

Zamawiający zapytał, czy w przypadku zużycia znacząco mniejszego wolumenu niż deklarowany Wykonawca będzie wyciągać w stosunku do Zamawiającego jakieś konsekwencje. Wykonawca powiedział, że jest to kwestia określenia opcji – niekoniecznie tylko w górę, ale także i w dół, np. +/- 20%, a nawet +/- 50%. Wykonawca przytoczył przykład postępowań przetargowych organizowanych przez poznańską firmę Enmedia,

Strona 6 z 7



Łukasiewicz
Poznański
Instytut
Technologiczny

specjalizującą się w postępowaniach dla gmin, gdzie pojawia się wariant opcji: +20% i - 30%. Wykonawca dodał, że nigdy nie da się dokładnie oszacować zużycia, i że przy takim wolumenie jak Zamawiającego mogą to być różnice nawet na poziomie kilku GWh. Jeżeli będzie zapis w umowie, zakładający również opcję w dół to jest to wyłącznie ryzyko Wykonawcy, który musi sobie to przekalkulować.

Strona 7 z 7

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Poznański Instytut Technologiczny
61-755 Poznań, ul. Ewarysta Estkowskiego 6, tel.: +48 61 850 48 90
e-mail: office@pit.lukasiewicz.gov.pl | NIP: 7831822694, REGON: 386566426
Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydz. Gospodarczy
Krajowego Rejestru Sądowego nr 0000850093

