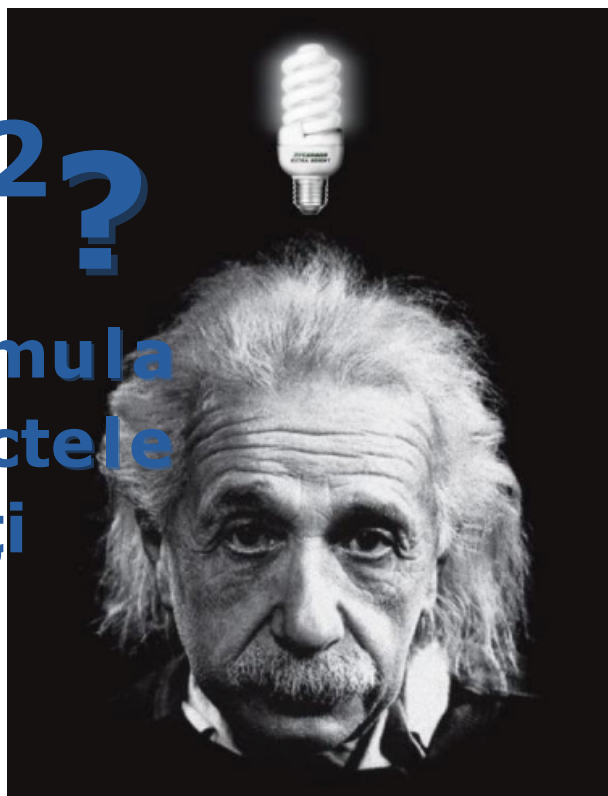


Policy Brief no. 8, mai 2012

E bine dacă din renegocierea contractelor cu băieții deștepți prețul va fi realmente în funcție de piață. Teama noastră e însă să nu găsim o formulă ca a lui Mittal deunăzi, adică una din care prețul corelat cu piața rezultă fix (ăla care trebuie). EFOR face o ofertă de nerefuzat guvernului: vă dăm noi formula

E = mc²?

Cum să arate formula de preț în contractele cu băieții deștepți



- **Fără a mai lungi suspansul, formula magică este:
Prețul = media PZU pe orice perioadă vreți actualizarea lui (3, 6 luni, 1 an etc)**
- **Amintim că s-a promis public că se vor publica pe internet termenii contractuali (prețuri, cantități, durate) după negociere**
- **În bursele europene de energie nu există discount la contractele pe termen lung; iar riscul variațiilor de preț e gestionat de consumatorii industriali înșiși, nu de producătorul de curent**

Sincer, ne așteptam la ceva mai mult de la conferința de presă ținută vineri 18 martie de ministrul economiei, dl. Chițoiu. El ridicase mult așteptările publicului anunțând că urma să prezinte cu această ocazie rezultatele finale ale renegocierilor cu toți cei 10 băieți deștepți, nu doar niște rezultate de etapă. Am aflat totuși câteva lucruri interesante. Unu, că s-a renunțat la prețul fix, cel în contractele renegociate urmând să fie legat de prețul de piață. Doi, că pentru stabilirea acestui preț se va folosi o formulă în care să se pornească de la prețul pieței pentru ziua următoare de pe bursa OPCOM (PZU).

În principiu, asta e o veste îmbucurătoare. Dacă se corelează prețul din contracte cu nivelul prețului din piață, apărând astfel o ajustare automată, nu mai e nevoie de faimoasele renegocieri periodice (anuale sau mai dese), rareori avantajoase pentru

stat. De pildă, să ne gândim cum ar negocia prețurile statul din nou imediat ce se termină acordul cu FMI, la anul. În plus, înainte de alegeți, dacă se va găsi o formulă decentă în care prețurile din aceste contracte să ajungă la un nivel realmente de piață, MEC și Hidroelectrică scapă și de eticheta de corupți cu care s-au ales de vreo zece ani încoace, de când se sifonează vreun sfert de miliard de euro pe an, așa încât s-a sesizat până la urmă și inerciala Comisie Europeană¹.

Ce ne îngrijorează cu adevărat e ca nu cumva formula cu pricina să fie făcută din nou ipocrit, cum s-a mai încercat primăvara asta chiar sub ochii FMI, ai societății civile și ai Fondului Proprietatea – și a ieșit scandal. Acum câteva luni Mittal a încercat întâi să facă un contract direct cu Nuclearelectrica, în afara bursei, blocat în ultima clipă. Când a devenit evident că România de azi nu mai e cea din 2004, și nici măcar cea din 2008, iar lumea nu va sta cu brațele în sân, Mittal a venit într-adevăr cu o ofertă pe bursă (OPCOM) în care se folosea o formulă de preț legat de nivelul OPCOM-PZU. Micul șpil al formulei – la prima vedere complicată, mergând la intimidarea cetățeanului și jurnalistului de rând, dar de fapt infantilă în logica ei – era că prețul ieșea aproape constant indiferent de valoarea variabilelor, adică indiferent de cum ar fi evoluat prețul de piață de care chipurile era legat (Tab 1).

În plus, prețul din formulă rezulta în mod sistematic mult sub orice nivel rezonabil la care ne-am putea aștepta de acum încolo pe OPCOM². Și această ofertă a fost retrasă ca urmare a scandalului iscat preventiv: numai o companie de stat care refuză cu tot dinadinsul să facă profit ar fi fost dispusă să vândă energie la un asemenea preț sub piață, adică sub alternativa oricăror contracte posibil de încheiat pe OPCOM. Cu toate acestea, deja oficialii MEC erau trimiși să susțină public sofisme: cum că statul pierde fantastic dacă nu încheie contractul cu

¹ Comunicatul Comisiei cu lansarea investigației în contractele băieților deștepți aici:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/12/397&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

² Formula se găsește în Anexa 3,

2 http://www.opcom.ro/opcom/uploads/doc/PCCB/2012/MIT_ST_003.pdf. TG = 8 RON/MWh.

Tab 1. "Prețul Mittal" cf formulei propuse

Preț piață	Preț Mittal	Discount
170 (an de criză, 2009)	167.6	1.4%
200 (preț mediu OPCOM 2006-2011, toate piețele, ponderat cu cantitățile)	167.6	16%
220 (preț la care se încheiau contracte la momentul ofertei Mittal)	168.85	23.55%
450 (preț exagerat, pentru a ilustra cât de puțin ar varia prețul lui Mittal după evoluția prețului de piață)	185.89	58.69%

pricina, deoarece, vezi Doamne, prețurile sunt totuși mai mari decât în sectorul reglementat și – vezi minune – acoperă până și costurile.

Un lucru bun tot a ieșit din această ofertă, cu tot scandalul din jurul ei: Mittal a demonstrat că vechile scuze vehiculate de-a lungul timpului de Hidroelectrică pentru a nu încheia contracte pe OPCOM cu companiile care cumpără în cantități mari (Alro, Mittal și traderii) nu au nicio bază. Cu alte cuvinte: iată că un cumpărător arată că pe OPCOM se pot face oferte de cumpărare pe termen mai mare de un an, nu cum susținea de pildă acum vreo doi ani la TV fostul șef al Hidroelectricii, anume că așa ceva nu se poate tehnic (oferta lui Mittal a fost făcută pe doi ani); și iată că pentru preț la un contract așa de lung se poate găsi o formulă. Desigur, se poate găsi una mai bună decât cea propusă de Mittal în propriul avantaj.

Noi vrem să găsim exact acea formulă ideală, iar pentru asta trebuie avute în vedere trei chestiuni.

1. Se justifică discountul de cantitate?

O întrebare frecventă este în ce măsură companiile care cumpără cantități uriașe de energie (traderi, consumatori) trebuie să primească sau nu un discount. Ca să pricepem principiul acestui discount, să ne punem în pielea vânzătorului unui produs. Dacă aveți o marfă de vânzare și un cumpărător dispus să preia o cantitate importantă, în ce condiții i-ați face o reducere și cât de mare ar fi aceasta? Răspunsul depinde strict de nivelul riscului

de a rămâne cu marfa nevândută dacă nu acceptați oferta respectivă.

Acum, realmente, cât de mare este acest risc pentru Hidroelectrica și Nuclearelectrica, singurele companii cu energie competitivă din țara asta pentru care se bat toți consumatorii? Iar dacă riscul pentru cele două companii de a nu găsi clienți e nul, de ce ar trebui ele să facă rabat primului venit care se înghesuie să cumpere, când așteaptă atâția alții la ușă?

2. Prețul energiei trebuie să fie legat de prețul produsului pe care îl face consumatorul?

A doua întrebare frecventă auzită în legătură cu contractele Hidroelectrica cu producătorii "reali" (Alro și Mittal) e dacă prețurile pentru trebuie să fie legate de cotațiile internaționale ale aluminiului și oțelului. Cu alte cuvinte, dacă n-ar trebui ca managementul Hidroelectrica să devină expert în planurile de afaceri ale clienților săi. Sigur că un consumator așa își dorește: să nu-și asume riscuri în propria afacere, ci să-l transfere spre gestionare pe gratis furnizorului de energie. Comentatorii grăbiți și politicienii neinformați sau ipocriți îmbrățișează acest tip de argument, în fond, aberant: într-o economie de piață furnizorii nu garantează pe gratis clienților stabilitatea pe termen lung a prețului inputurilor: în transporturi, pe cel al carburantului, în panificație pe cel al grâului, etc.

Hidroelectrica (și Nuclearelectrica) în

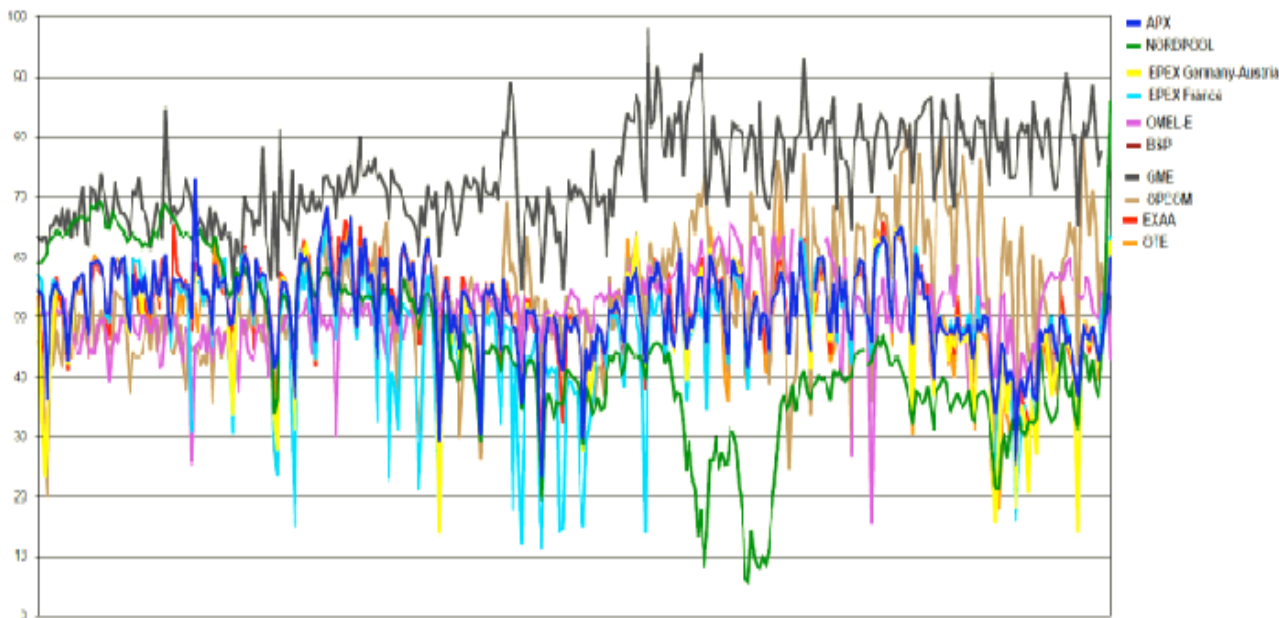
realitate chiar nu au de ce să se priceapă la bucătăria internă a clienților lor. Pur și simplu Hidroelectrica și Nuclearelectrica trebuie să vadă dacă în piață există posibili clienți care să dea mai mulți bani pentru energie decât Mittal și Alro, punct. Cu alte cuvinte, piața de energie electrică va răsplăti, dacă e cazul, pe cel care poate folosi energia mai eficient, pentru un produs mai competitiv decât aluminiul și oțelul celor două firme, sau cu consumuri mai mici de energie. În timpul ăsta, în piață clienții dispuși să dea mai mult pentru energia hidro și nucleară sunt gărlă – anume toți fraierii care cumpără acum de pe OPCOM la prețuri mai mari decât cele din contractele băieților deștepți.

3. Este oare OPCOM în general, și PZU în special, o piață cu prețuri relevante pentru cineva care are nevoie de energie pe termen lung?

Ca o paranteză, OPCOM are doar 25-30% din piață (și nu 50% cât ar putea să aibă fără băieții deștepți) tocmai din cauză că băieții deștepți țin în afara pieței vreo 22-25% din cantitățile de energie consumate în România. Cam așa sunau argumentele sofist-tupeiste ale unor șefi mai vechi ai Hidroelectrica: OPCOM ar fi o piață cam mică pentru a fi relevantă, iar dacă Hidroelectrica ar rupe contractele cu băieții deștepți bursa s-ar umple brusc de energie și prețul ar scădea.

Păi sigur că s-ar dubla oferta pe OPCOM dacă aceste cantități ar intra pe bursă, dar s-ar dubla și cererea, că băieții deștepți

Fig 1: Prețuri medii zilnice din bursele europene, 2011: OPCOM (portocaliu) e în rând cu lumea



Tab 2. Prețuri spot vs termen, UE, contracte cu livrare în 2011, EUR/MWh

	Termen	Spot	Discount
Germania	51.4 (EEX derivatives)	51.12 (EPEX spot)	-0.55%
Franța	53.98 (EEX derivatives=)	48.89 (EPEX spot)	-10.41%
Olanda	51.3 (APX futures)	52.3 (APX spot)	1.91%

Nu există o relație clară între prețurile pe termen lung și cele pe termen scurt; de ex, în Franța în 2011 prețurile spot au fost chiar semnificativ mai mici decât cele în contracte futures; în Olanda și Germania diferența dintre prețurile spot și prețurile contractelor futures sunt ne semnificative etc.

trebuie să cumpere și ei de undeva cantitățile la care nu mai au acces direct, nu? În plus, dacă ne uităm în jur, în OPCOM PZU prețurile merg în aceeași direcție cu toate bursele europene de energie, de care nimeni nu poate spune că nu sunt funcționale și competitive. Deci dacă prețul de pe OPCOM e chiar la mijloc între APX, N2EX, EEX, Nordpool, cele mai mari burse de energie din Europa, putem spune lejer că prețul în PZU e realmente un preț relevant de piață (Fig. 1).

Singura întrebare vag legitimă – și de astfel singura la care avem nevoie de răspuns pentru a construi o formulă de preț – e dacă prețul din PZU e relevant pentru cei care au “nevoie de energie pe termen lung, nu doar din piața spot”. Varianta cea mai simplă e să ne uităm dacă în UE consumatorii care au nevoie de energie pe termen lung ajung realmente să cumpere la prețuri semnificativ diferite față de prețul spot. De asemenea, e de văzut dacă acei consumatori care cumpără pe termen lung beneficiază de prețuri sistematic mai mici decât cele din contractele pe termen scurt.

De regulă, consumatorii din Vest care au nevoie de energie nu cumpără cantități pe termen lung la preț fix, ci își gestionează riscul ca prețul energiei de care au nevoie să crească prea mult prin instrumente financiare (într-adevăr, acestea nu există încă pe OPCOM, dar vor apărea în curând). Într-o piață normală, se pare că producătorii nu-și bat nici ei capul să dea discounturi pentru marii consumatori de energie pentru contracte pe termen lung, iar aceștia din urmă cumpără spot și-și

gestionează riscurile de preț prin futures pe bursă. Prețurile spot și cele din piața de derivative se apropie mult și nu există vreo diferență sistematică între ele, cum s-ar întâmpla dacă ar fi frecventă practica discounturilor (asta ar duce și la prețuri mai mici la derivative).

Altfel spus, dacă în toată Europa consumatorii plătesc prețuri apropiate pentru energia de care au nevoie mâine sau peste un an, prețul unui contract pe termen lung trebuie să fie aproape de piața spot. Formula corectă, așadar, este:

Preț la contractele renegociate = Preț PZU, medie ponderată pe perioada pe care cădem de acord că ar trebui actualizate (3 luni, 6 luni, 1 an), fără discounturi și fără condiții speciale.

Orice reducere de preț sub nivelul de piață de mai sus e un ajutor de stat ilegal, precum cele la care se uită acum Comisia Europeană în recenta investigație. Ne paște – pe băieții deștepți și pe noi, dacă statul nu recuperează banii de la aceștia – o amendă din urmă de toată frumusețea, pentru cât s-a sifonat din 2007 încoace. Să renegociem mai prost decât la prețul din formula de mai sus ar însemna o continuare a obiceiului pământului de a prădui în continuare o companie de stat în favoarea unor firme beneficiare de tratament preferențial, sfidând UE, dar și pe cetățean (Hidroelectrică fiind până una-alta companie publică, iar acolo sunt banii noștri).

Ca să fim siguri că nu mai suntem furați, MEC și Hidroelectrică trebuie să renegocieze totodată și publicarea tuturor termenilor contractuali relevanți, tocmai pentru a evita orice suspiciune: termene, cantități, prețuri. Deja povestea asta s-a lungit prea mult și ne-am pierdut cu toții răbdarea.

