

Zarządzanie energią

Produkt CALL & FIX

Akademia Liderów Vattenfall

Bełchatów 04.06.2009r.

Krzysztof Musiałak

Vattenfall Sales Poland Sp. z o.o.

Zakup – dlaczego ?; kiedy?; jak ?;

Zakup jako element zarządzania polega na zarządzaniu zewnętrznymi zasobami firmy w taki sposób, aby zaopatrzenie w produkty, usługi, umiejętności i zasoby wiedzy – niezbędne do funkcjonowania organizacji oraz do zarządzania jej czynnościami podstawowymi i wspierającymi – było zapewnione na najlepszych warunkach.

Dlaczego ?

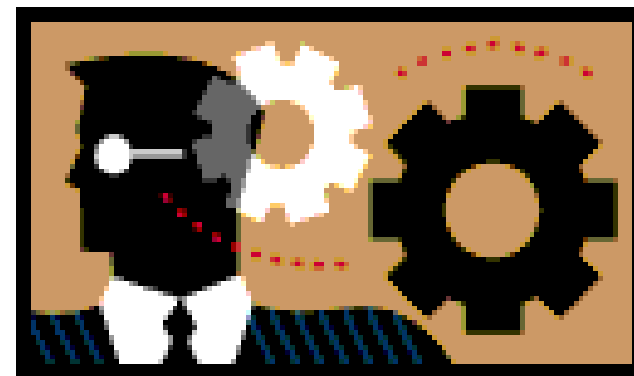
- Oszczędność,
- Wygoda,
- Bezpieczeństwo,
- Przewidywanie,

Kiedy ?

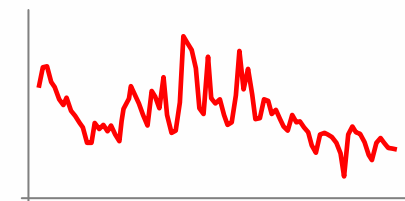
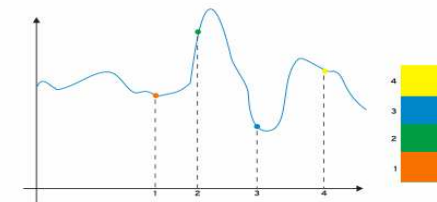
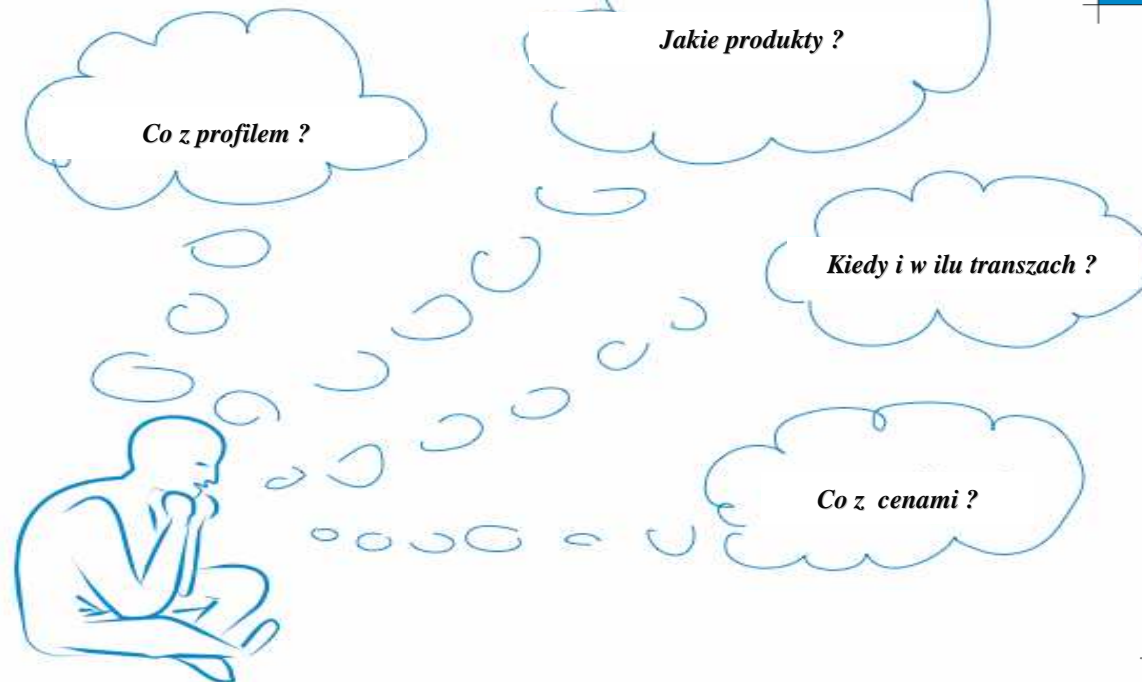
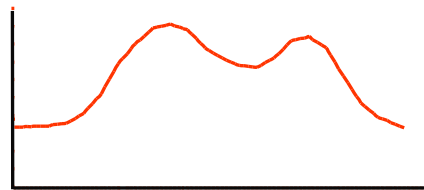
- W odpowiednim momencie

Jak ?

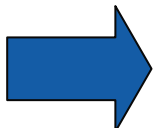
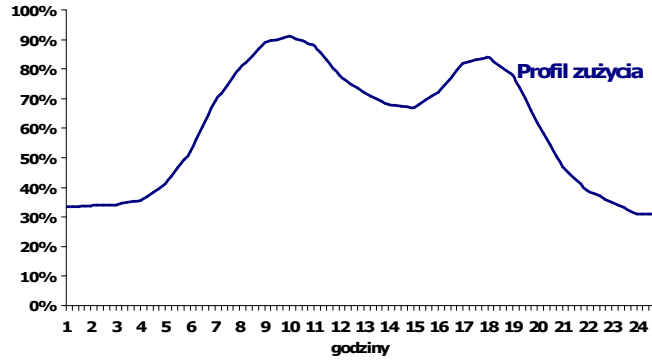
- Bezpiecznie



Zakup energii elektrycznej – jak ?; kiedy ?; za ile?

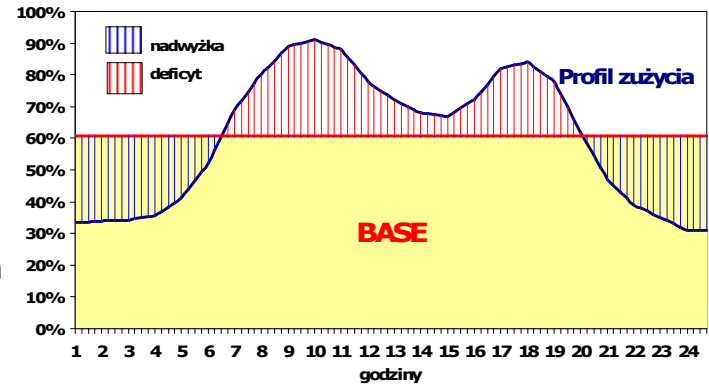


Kalkulacja ceny / Etap 1



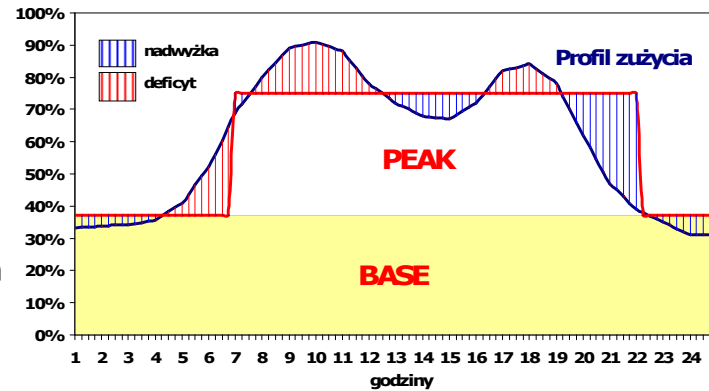
$$\Sigma \text{ MWh} = \Sigma \text{ MWh}$$

$$\Sigma \text{ MWh} = \Sigma \text{ MWh}$$

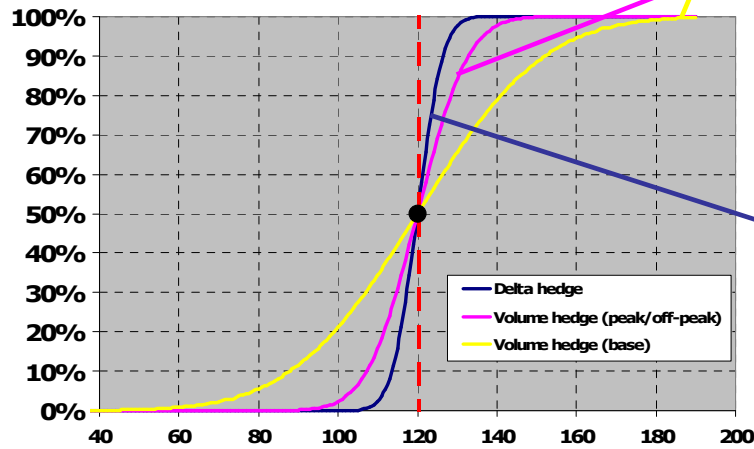


$$\Sigma \text{ MWh} = \Sigma \text{ MWh}$$

$$\Sigma \text{ MWh} = \Sigma \text{ MWh}$$

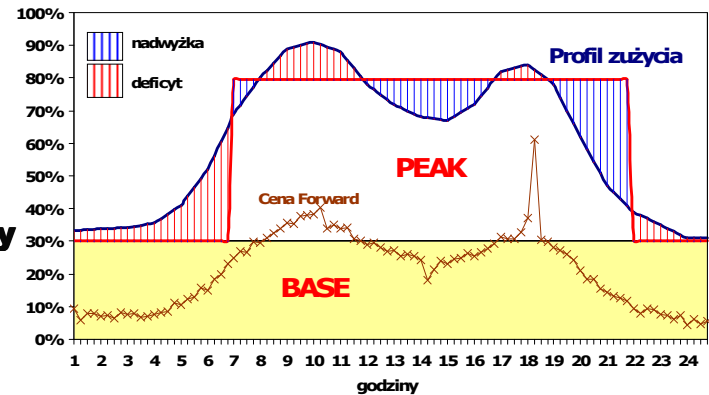


Prawdopodobieństwo poniesienia wyższego kosztu zabezpieczenia niż w kalkulowany w cenę



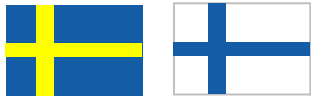
$$\Sigma \text{ koszty} = \Sigma \text{ przychody}$$

$$\Sigma \text{ przychody} = \Sigma \text{ koszty}$$



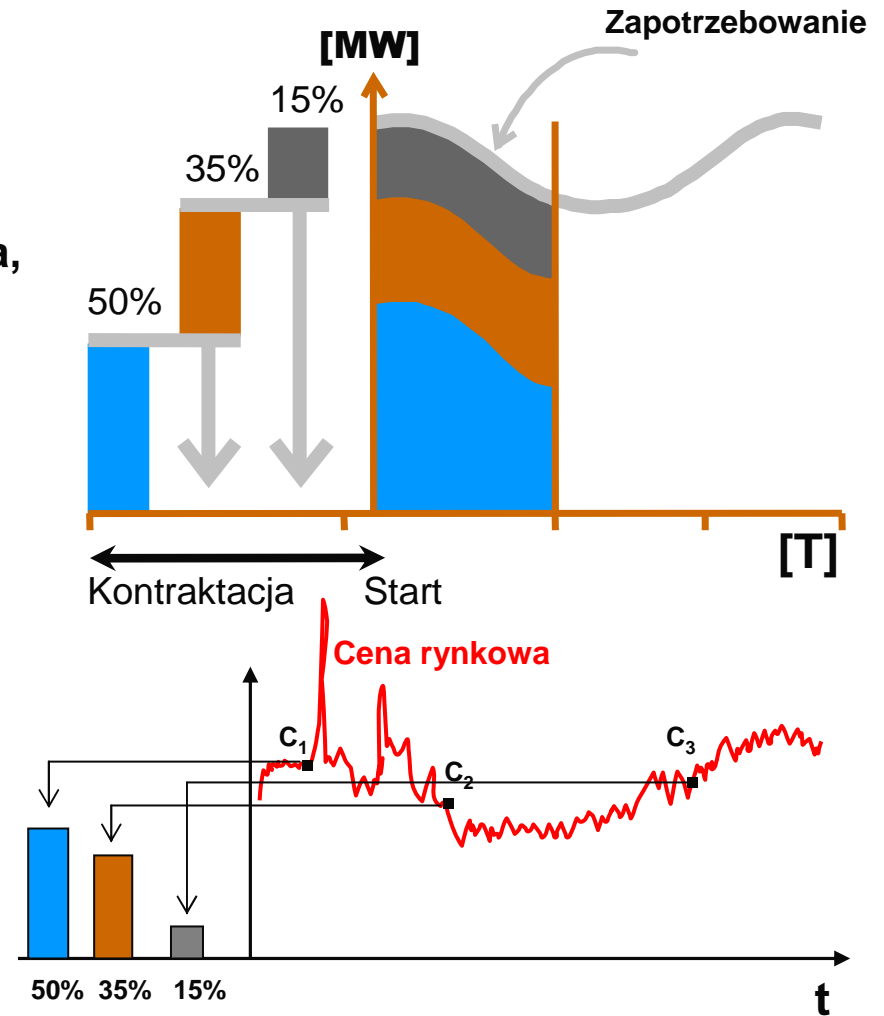
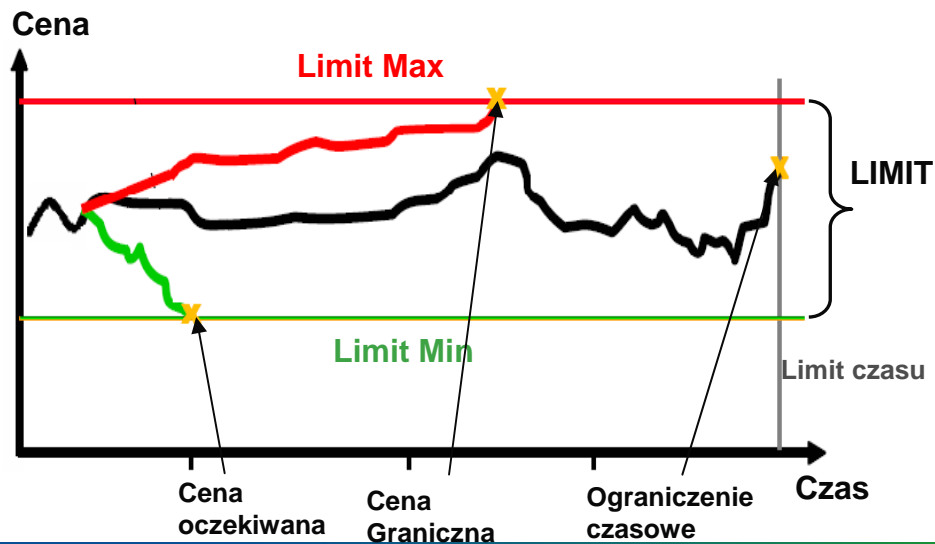
Cena sprzedaży komponenty

Produkty z ograniczeniem cenowym



CECHY GŁÓWNE:

- Stopniowe zabezpieczenie zapotrzebowania,
- Śledzenie zmienności cen / optymalizacja,
- Niskie ryzyko rynkowe



Generalny zakres produktów MEGA

Podpisanie ramowej umowy (bez wyznaczenia daty końcowej) umożliwiającej zakup energii elektrycznej od 0 % do 100 % rocznego zapotrzebowania

Możliwe scenariusze:

- 100 % rocznego zapotrzebowania w jednej transzy - Kontrakt „TGC” ($T_{\text{terminowy}}$ $G_{\text{warancją}}$ C_{eny})
- $0 < X \% \leq 100$ % rocznego zapotrzebowania w kilku transzach - Kontrakt „CALL&FIX”
 - Zakup po rekomendacji Sprzedawcy
 - Zamknięcie pozycji kiedy cena rynkowa = cena akceptowalna przez Klienta
 - Własne doświadczenie wsparte narzędziem udostępnionym przez VSP do analizy notowań rynku hurtowego
- 0 % rocznego zapotrzebowania – Kontrakt „SPOT”
 - Własne doświadczenie wsparte narzędziem udostępnionym przez VSP do analizy notowań rynku hurtowego i rekomendacji Sprzedawcy

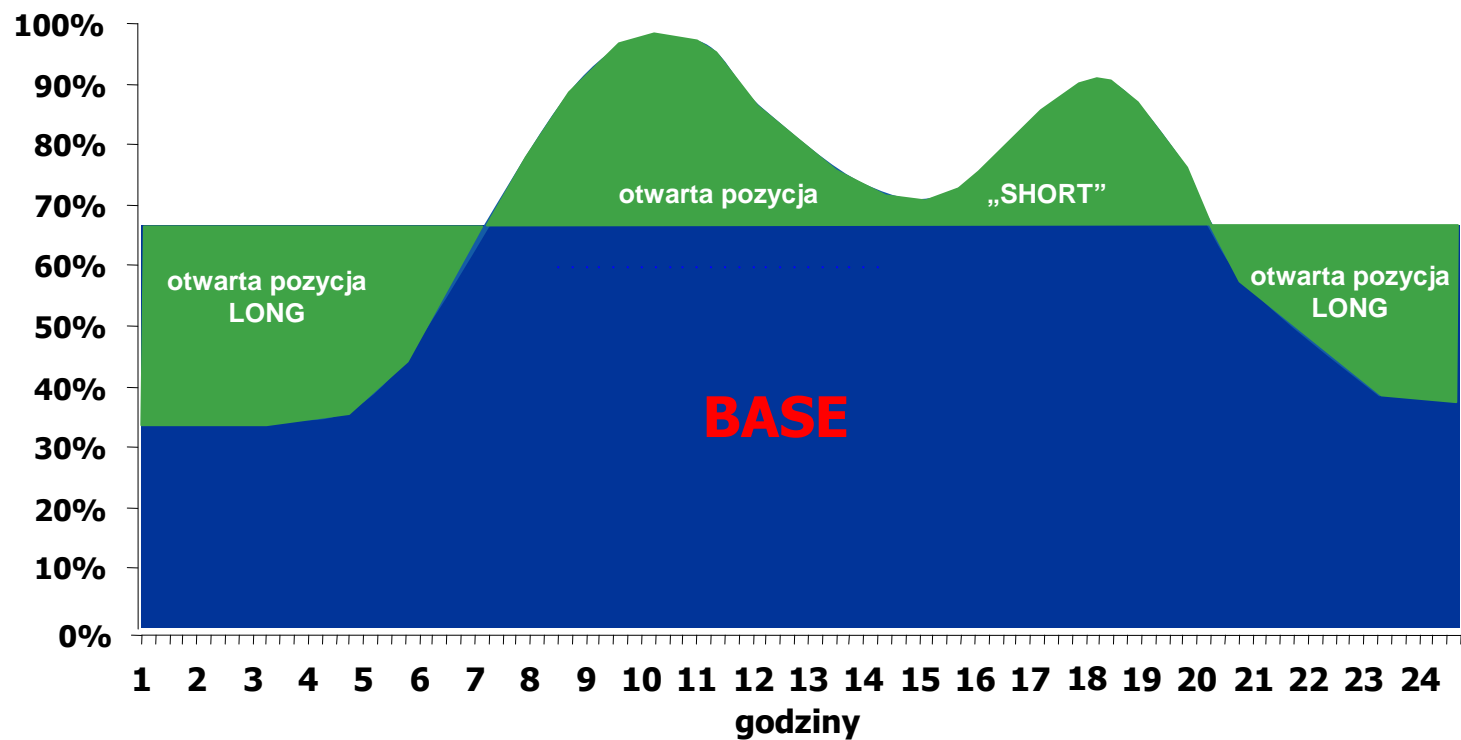
Aktywne Zarządzanie – Produkt CALL & FIX

Podstawowe warunki produktu Call & Fix

- **Termin zawarcia** min ½ roku
- **Termin ostatniej transzy** 30 dni przed fizyczną dostawą
- **Wolumen** 200 GWh <roczne zapotrzebowanie>5GWh
 - Wolumen transzy: 10 MW/BL<energia transzy>1 MW/BL
 - Liczba transz: max 4
 - Częstotliwość transz 1 wywołanie/ tydzień,
- **Sposób planowania:** profil
- **Sposób zakupu:**
 - Transze roczne standardowe produkty: base ;peak
 - Otwarta pozycja Oferta/SPOT
 - Nie zakontraktowana transza Oferta/SPOT
- **Możliwość zakupu w całości w jednej transzy**

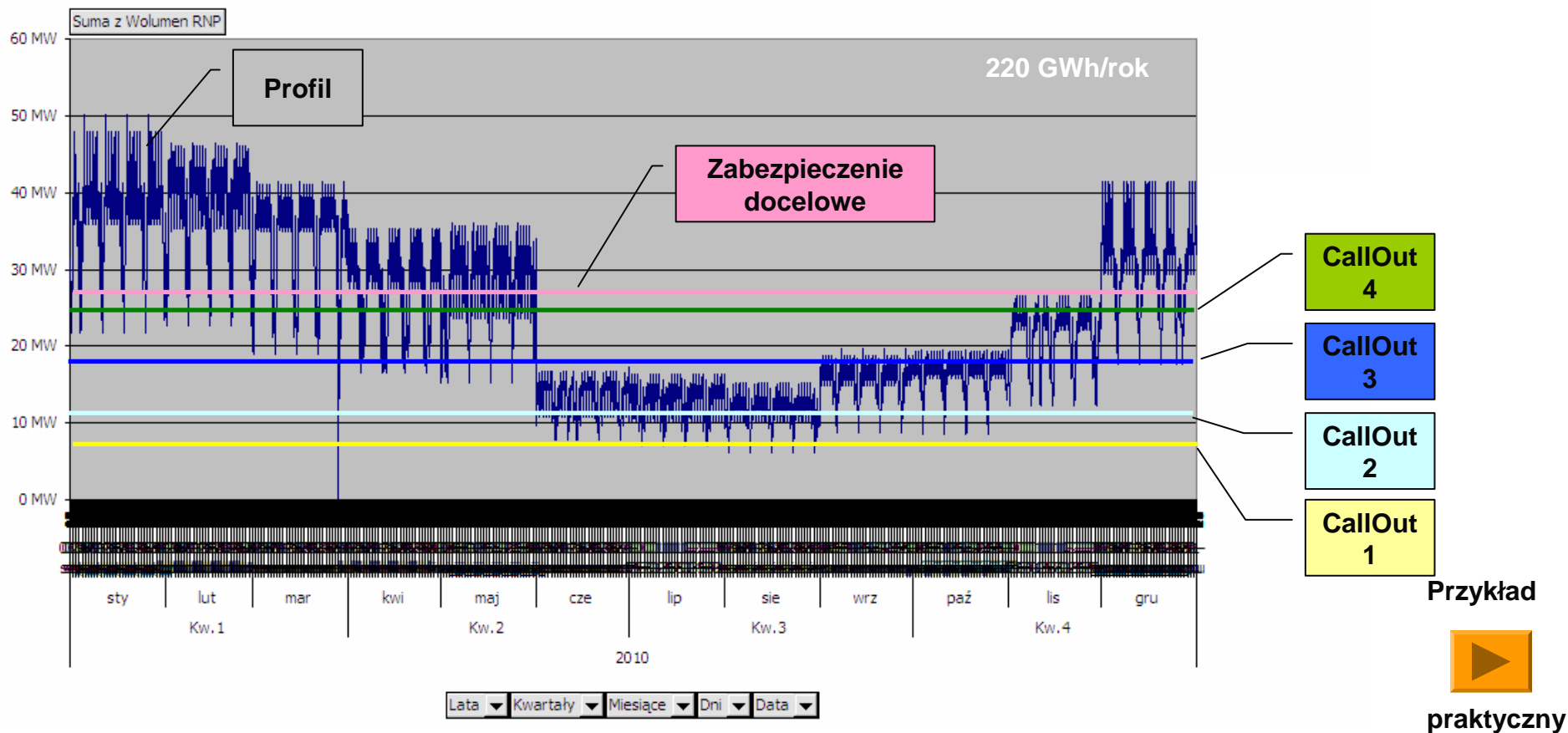
Aktywne Zarządzanie – Produkt CALL & FIX

Profil zużycia na produkt hurtowy



otwarta pozycja

Aktywne Zarządzanie Call&FIX – metodyka zabezpieczenia



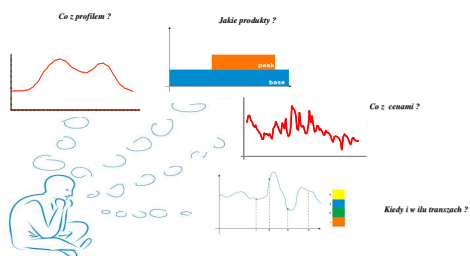
Aktywne Zarządzanie – Produkt CALL&FIX

CO TO OZNACZA?

To Ty określasz cenę zakupu,

My poszukujemy energii,

Ty zabezpieczasz Twój portfel zakupowy.



CO UMOŻLIWIA WYBÓR „CALL & FIX” ?

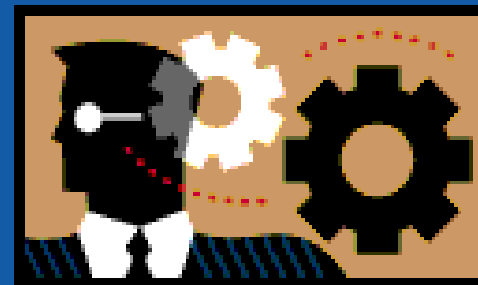
Korzystny cenowo dostęp do rynku hurtowego,

Poszukiwanie zorientowane na rynek,

Przejrzystość cen za administrację i energię,

Aktywne ustalanie momentów zakupu energii.

Sprawdź to!



Dziękuję za uwagę.

Krzysztof Musialak

Vattenfall Sales Poland Sp. z o.o.

Tel. +48 32 303 56 09

Email: krzysztof.musialak@vattenfall.pl