

NEJPAREIGOJANČIOS RINKOS APKLAUSOS DĖL NAUJŲ PERDAVIMO PAJĖGUMŲ GIPL JUNGTIES TAŠKE ATSAKYMŲ SANTRAUKA



Apžvalga

Per šešiasdešimt dalyvių išreiškė savo susidomėjimą neįpareigojančia rinkos apklausa. Po konsultacijų ir organizuoto internetinio seminario devynios organizacijos pateikė savo nuomonę apie projekto įgyvendinimą. „GAZ-SYSTEM S.A.“ ir AB „Amber Grid“ dėkoja visiems rinkos dalyviams ir suinteresuotosioms šalims už dalyvavimą apklausoje ir skirtą laiką bei pastangas atsakant į klausimus, susijusius su Lenkijos – Lietuvos dujų jungties (GIPL) didesniu naudojimu ir jo verte rinkai. Abu perdavimo sistemos operatoriai naudos šią vertingą informaciją toliau nustatydami prieigos prie GIPL sąlygas ir palaikydami dialogą su nacionalinėmis reguliavimo institucijomis. Išsamesni pasiūlymai bus pateikti viešai konsultacijai po jų parengimo.

ATSAKYMŲ SANTRAUKA:

Jeį esate (ar planuojate būti) sistemos naudotojas, nurodykite:	a) GIPL taško naudojimo tikimybę Rinkos dalyviai išreiškė bendrą labai aukštą susidomėjimą GIPL naudojimu.
	b) GIPL taško naudojimo priešastį ir galimus naudojimo atvejus, kada planuotumėte naudoti GIPL tašką Dauguma respondentų nurodė, kad tikėtina jie naudos GIPL srautams į abi puses. Pagrindiniai GIPL taško naudojimo veiksniai yra galimybė derėtis dėl geresnių gamtinių dujų tiekimo sąlygų, kainų arbitražo, verslo plėtros galimybių arba, kai kuriais atvejais, krizinės situacijos valdymui.

Tarifų nustatymas

Koks jūsų požiūris į GIPL perdavimo tarifų nuolaidas: ar tikslinga jas taikyti?

Respondentai palankiai vertina galimas tarifų nuolaidas GIPL taške, teigdami, kad tai padidintų rinkos dalyvių konkurencingumą bet kurioje iš prekybos zonų, skatintų naudoti GIPL, kas prisidėtų prie dujų kainų mažėjimo Lenkijos ir Baltijos šalių rinkose. Kai kurie respondentai išreiškė nuomonę, kad nuolaidos turi būti pritaikytos taip, kad tarifai abiem kryptimis GIPL taške būtų vienodi, sukuriant vienodas sąlygas Lenkijos ar Baltijos šalių tiekėjams.

Kokio lygio nuolaidos jums atrodo patraukliausios?

Respondentai teigė, kad kuo didesnė nuolaida, tuo didesnis susidomėjimas bus paslauga. Buvo nurodyta, kad nuolaidos turėtų būti nemažesnės nei 50-75%. Kai kurie respondentai minėjo, kad nuolaidos turėtų būti suteikiamos taip, kad tarifai būtų lygūs abiem GIPL taško kryptimis.

Kokią naudą gali suteikti tokios nuolaidos?

Rinkos dalyviai teigė, kad nuolaidos gali būti naudingos visoms suinteresuotoms šalims, suteiktų pridėtinę vertę: skatins tarpvalstybinę prekybą, konkurenciją, tiekėjų veiklai plečiantis abiem kryptimis, intensyviau bus naudojama dujų infrastruktūra, taip pat leistų tiekėjams išlaikyti pajėgumus abiem kryptimis tuo pačiu metu, o tai suteikia didelį pasirinkimą ir greitą reagavimą į rinkos sąlygas.

Ar yra tam fikrų rizikų į kurias reikėtų atsižvelgti nustatant nuolaidos lygį?

Rinkos dalyviai išreiškė nuomonę, kad nurodyti galimi tarifai atrodo gana aukšti, nepakankamos (mažos) nuolaidos neskatinis GIPL taško naudojimo. Kai kurie respondentai nurodė GIPL taško pajėgumų monopolizavimo riziką esant didelėms nuolaidoms bei pajėgumų užsakymų mažėjimą kituose dujų įleidimo taškuose.

Pajėgumų paskirstymas

Nurodykite, ar susietųjų pajėgumų paskirstymo (ICA) taikymas būtų naudingas. Jei taip, paaiškinkite, kodėl?

Rinkos dalyviai išsakė skirtingas nuomones dėl ICA naudos ir būtinybės. Kai kurie manė, kad tai neabejotinai naudinga nes padidintų susidomėjimą GIPL tašku, kiti nematė reikalo taikyti ICA GIPL taške arba nurodė, kad reikia daugiau informacijos apie tai, kaip ICA veiks, ir kad ICA produktai turėtų būti naudojami neiškraipant rinkos.

Nurodykite, kokie pajėgumų produktai, neskaitant standartinių, jums atrodo aktualūs GIPL taške.

Kalbant apie tai, kokie pajėgumų produktai, be standartinių, galėtų būti pasiūlyti GIPL taške, rinkos dalyviai išreiškė susidomėjimą standartiniais ir nestandartiniais produktais, susietaisiais su dujų produktais (birža, SGD ir kt.) ir sinergija su SGD terminalais Lietuvoje ir Lenkijoje. Iš nestandartinių produktų kai kurie respondentai nurodė poreikį „Mėnesio balanso“ ir „Savaitės balanso“ produktams. Taip pat buvo atkreiptas dėmesys dėl galimybės dujas perduoti GIPL taške tarp sutarties šalių. Šiuo atveju, perdavimo sistemos operatoriai turi laikytis Europos tinklo kodeksų, kuriuose yra nustatyti rinkos principai ir skaidrumo taisyklės, taip pat riboti paslaugų ir siūlomų produktų apimtį.

Prašome detalizuokite, kurie pasiūlyti produktai jums gali būti reikšmingiausi ir kuria kryptimi bei kuri kryptis jums būtų aktualesnė (kryptis iš Lenkijos į Lietuvą, kryptis iš Lietuvos į Lenkiją). Paaiškinkite, kodėl?

Rinkos dalyviai išsakė skirtingus poreikius, kokie pajėgumų produktai jiems gali būti svarbiausi ir kuri kryptis būtų pagrindinė (iš Lenkijos į Lietuvą, iš Lietuvos į Lenkiją). Vieni pažymėjo trumpalaikius (einamosios paros, paros) produktus, kiti - ilgalaikius. Atsakymai rodo, kad abi kryptys yra vienodai svarbios. Be to, buvo paminėta sinergija su SGD terminalais ir kita infrastruktūra.

Kokie gali būti nestandartinių pajėgumų produktų panaudojimo atvejai?

Dauguma nurodė panaudojimo atvejus, susijusius su SGD - transportavimui ir susietaisiais su SGD terminalo pajėgumais. Kiti atvejai buvo prekyba biržose (ir turintys atitinkamų pajėgumų produktus, suprekiautam kiekiui), rizikos valdymas (savaitės balanso ir mėnesio balanso produktų atveju) ir keletas kitų atvejų.

Ar matote kokio nors tipo pajėgumų produktus, kuriuos būtų patogū naudoti SGD pristatymus transportuoti per GIPL? Jei taip, kokios turi būti tokio(-ų) pajėgumų produkto (-ų) charakteristikos - terminas, paskirstymo atidarymo ir uždarymo langai ir kt.?

Rinkos dalyviai, suinteresuoti naudoti GIPL SGD pristatymui, nurodė, kad pajėgumų produktas turėtų atitikti galimą pakartotinio dujinimo profilį. Be to, vienas rinkos dalyvis pateikė pasiūlymą surengti mėnesinius aukcionus likusiems dujų metų.

Kokį poveikį tai turėtų priimant sprendimą dėl SGD importo? Kurios tokių pajėgumų produktų charakteristikos būtų svarbiausios?

Lankstumas renkantis pajėgumus ir produktus, atitinkančius SGD tiekimą, buvo paminėtas kaip svarbus sprendžiant dėl SGD pagrįsto dujų importo.

Nurodykite, kokie būtų patraukliausi pajėgumų paskirstymo per ICA būdai - biržose ar per brokerius? Arba abu? Prašome paaiškinti, kodėl?

Rinkos dalyviai laikosi skirtingų nuomonių, ir dauguma jų teikia pirmenybę biržai, tačiau kai kurie pabrėžia, kad būtų patogūs abu pajėgumų paskirstymo per ICA kanalai - biržos ar brokerių namai. Skaidrumas buvo nurodytas kaip svarbi prekybos platformos savybė.

Pateikite savo nuomonę dėl GIPL pajėgumų paskirstymo proporcijų aukcionuose ir per ICA. Ar manote, kad svarbu įvesti tikslias ICA kvotas? Jei taip, kiek procentų siūlote taikyti? Prašome paaiškinti savo pasiūlymą.

Rinkos dalyviai turi skirtingų nuomonių dėl GIPL pajėgumų paskirstymo proporcijų aukcionuose ir per ICA, tačiau dauguma respondentų nurodė, kad didesnė pajėgumų dalis turėtų būti aukcionuojama. Taip pat ICA modelis, jei jis būtų taikomas, turėtų būti lankstus keičiant proporcijas ir atsižvelgiant į rinkos dalyvių poreikius.

PAPILDOMI RESPONDENTŲ KLAUSIMAI IR PSO ATSAKYMAI

Klausimas:

Tokios nuolaidos reikia tik norint išlyginti PL-LT tarifą ir LT-PL tarifą. Šiuo metu nesuprantama, kodėl LT-PL tarifas yra 54% didesnis nei PL-LT tarifas, kuris, be abejo, suteikia didžiulį konkurencinį pranašumą dujų srautams iš Lenkijos. **Ar PSO tai įvertino konkurencijos įstatymų pažeidimo kontekste, sąmoningai suteikdami tokį didžiulį konkurencinį pranašumą Lenkijos perdavimo sistemos naudotojams?** Šiuo metu Baltijos šalių PSO kurdami bendrą rinką intensyviai dirba tarifų harmonizavimo linkme, o šis pasiūlymas visiškai prieštarauja šiai ideologijai.

Atsakymas:

Perdavimo tarifų lygiai PL ir LT yra abiejų šalių nepriklausomų reguliavimo institucijų priimtų sprendimų rezultatas. Kainų asimetrija PL-> LT ir LT-> PL kryptimis atsiranda dėl reguliavimo institucijų priimtų skirtingų pajamų paskirstymo tarp įleidimo ir išleidimo taškų koeficientų. PSO žino, kad paminėta asimetrija daro įtaką perdavimo paslaugų patrauklumui, priklausomai nuo krypties, tačiau konkretūs pasiūlymai šiuo klausimu galėtų būti pasiekti reguliavimo institucijų regioninio bendradarbiavimo lygmeniu ir viršija PSO kompetencijas. Nepaisant to, mes aptarsime šią temą tolesnėse diskusijose su NRI. PSO nevertino skirtingų bendrų transportavimo tarp šalių / rinkų sąnaudų, priklausančių nuo srauto krypties, konkurencijos teisės pažeidimo kontekste.

Klausimas:

Neaišku, koks yra ICA pajėgumų paskirstymo principas – paskirstant proporcingai ar pirmas atėjai, pirmas gavai (ang. „First Come-First Served“ - FCFS) ar aukcionai? Be šios informacijos sunku įsivaizduoti, apie ką yra kalbama?

Atsakymas:

Rinkos tyrimo procedūros metu abu PSO pateikė tik bendrą informaciją apie ICA. Mes informavome, kad konkrečios ICA sąlygos ir pajėgumų produktai gali būti sukurti atsižvelgiant į rinkos poreikius, tačiau juos dar turi patvirtinti nacionalinės reguliavimo institucijos (URE Lenkijoje, VERT Lietuvoje). Todėl mūsų tikslas nebuvo iš anksto nuspręsti, kaip turėtų būti sukurtas ICA mechanizmas, bet paklausti rinkos dalyvių nuomonės apie tokios priemonės taikymo būtinybę ir kaip ją sukurti, kad ji būtų efektyviausia. Bet kokiu atveju, priėmus sprendimą dėl ICA modelio, dėl modelio detalių bus konsultuojamasi ir su rinka.

Klausimas:

Vienam respondentui labai svarbu turėti produktą, kurį jis galėtų įsigyti „ant sienos“, o tai reiškia, kad nebus sistemos naudotoju Lenkijoje, o dujas parduodanti šalis nebus sistemos naudotoju Lietuvoje. Ar tai bus įmanoma naudojant tik susietuosius pajėgumų produktus? Jei ne, prašome užtikrinti šią galimybę.

Atsakymas:

Abu perdavimo sistemos operatoriai ketina pasiūlyti tik susietuosius pajėgumų produktus. Pagal NC CAM, perdavimo sistemos operatoriai yra įpareigoti siūlyti susietuosius pajėgumus sujungimo taškuose, o tai reiškia, kad sistemos naudotojas, perkantis pajėgumus, turi būti aktyvus abiejose perdavimo sistemose. Vienintelė galimybė pasiūlyti nesusietuosius pajėgumus yra ICA modelis, tačiau nesusietiems pajėgumams vis tiek turėtų pritarti abi NRI (Lenkijos ir Lietuvos). Išnagrinėsime šią galimybę, kai kursime galimą ICA sprendimą.

Klausimas:

SGD nėra vienintelis galimas gamtinių dujų šaltinis regione, o su GIPL dujotiekiu dujas galima tiekti ir iš Vakarų Europos. Dar daugiau - Batic Pipe dujotiekiui (10 mlrd. m³ / per metus) pradėjus veikti 2022 m. antroje pusėje, atsiras dar daugiau alternatyvių dujotiekio šaltinių. **Kodėl tiek daug dėmesio skiriama SGD?**

Atsakymas:

SGD yra svarbus elementas, darantis įtaką kainų scenarijams Europoje, ir atsižvelgiant į esamą SGD infrastruktūrą Lenkijoje ir Lietuvoje, jis taip pat vaidina svarbų vaidmenį mūsų regione. Atsižvelgdami į tai ir remdamiesi atlikta ekonomine analize, abu PSO norėjo paklausti rinkos dalyvių apie poreikį specifiniams pajėgumų produktams, susijusiems su SGD, ir kokie jie turėtų būti, kad būtų efektyviausi. Nepaisant to, mūsų tikslas nėra sumažinti dujotiekiais tiekiamų dujų vaidmenį regione ir galimybių, kurias gali suteikti prieiga prie skirtingų tiekimo šaltinių.