

UMOWY PPA

perspektywy dla odbiorców

29 października 2019 r., Warszawa

WARSAW TRADE TOWER, ul. Chłodna 51, XXXII piętro



ORGANIZATOR



Izba Energetyki Przemysłowej
i Odbiorców Energii

PARTNER



Master Institute
wiedza stwarza możliwości

PATRONI MEDIALNI



wysokie napięcie.pl

BIZNES ALERT

Szanowni Państwo,

Od kilku lat w Polsce istnieje możliwość zawierania umów powszechnie znanych jako PPA (Power Purchase Agreement), będących alternatywą dla administracyjnego wsparcia produkcji w OZE, w obliczu niepewnych i zmiennych warunków regulacyjnych. Dla odbiorców energii wieloletnia umowa PPA może stanowić zabezpieczenie przed wzrostem cen energii a także ustabilizować działalność i przychody producentów OZE w dłuższej perspektywie. Obecnie wzrasta zainteresowanie tematem PPA a pierwsze firmy mogą podzielić się już doświadczeniami w tym obszarze. Kontrakty PPA odbiorców przemysłowych z inwestorami w źródła odnawialne, mogą stanowić dywersyfikację i uzupełnienie portfela zawieranych umów, a dla producentów energii elektrycznej w OZE stać się atrakcyjną i przewidywalną alternatywę dla aukcji OZE.

Wychodząc na przeciw Państwa oczekiwaniom zapraszamy do udziału w spotkaniu, które pomoże usystematyzować wiedzę i zdobyć informacje na temat tego, coraz bardziej popularnego modelu kontraktacji.

Organizowane przez Izbę Energetyki Przemysłowej i Odbiorców Energii wydarzenie stworzy Państwu platformę wymiany doświadczeń i pomoże podjąć decyzję czy warto zawrzeć kontrakt PPA czy też nie?

Serdecznie zapraszamy do udziału!

Najważniejsze zagadnienia:

- CORPORATE PPA - PERSPEKTYWA WYTWÓRCY I ODBIORCY
- Kaprys, świadomość i ekonomia – globalne spojrzenie na umowy c-PPA
- Analiza odbiorców energii. Jak adaptować źródło generujące energię do odbiorcy? Jaki kontrakt zawrzeć? Cyfrowe narzędzia analityczne.
- MODELOWANIE ŚCIEŻEK CENOWYCH. Metodologia tworzenia modeli cenowych w perspektywie 15-20 letniej
- Scenariusze cenowe dla Polski, ewolucja cen, krzywe forwardowe. po jakiej cenie zawierać kontrakty PPA
- Korporacyjne umowy sprzedaży energii – Case study na przykładzie zagranicznych rynków
- Case Study z punktu widzenia kupującego
- FINANSOWANIE projektu z punktu widzenia odbiorców. Podejście do ratingu. Warunki banku – czy banki są skłonne zaakceptować krótsze kontrakty? Możliwość zawarcia kontraktu pół na pół (merchant risk i PPA)
- Obrót i rozliczenia, pośrednicy, rola operatora handlowego
- Bottlenecks of on-site CorpoPPAs in Poland
- Rodzaje umów PPA - ograniczenia, finansowanie, ceny sprzedaży, ryzyka i zabezpieczenia interesów stron
- Panel dyskusyjny Ryzyka, wyzwania, finansowanie - Kto z kim i za ile?

Program szkolenia

Rejestracja uczestników, kawa powitalna: 9:00 – 9:30

9:30 – 9:40 Otwarcie: **Henryk Kaliś**, Prezes Izby Energetyki Przemysłowej i Odbiorców Energii

9:40 – 10:00 **Analiza odbiorców energii. Jak adaptować źródło generujące energię do odbiorcy? Jaki kontrakt zawrzeć? Cyfrowe narzędzia analityczne.**

Prelegent: *oczekujemy na potwierdzenie*

Blok I 10:00 – 10:30

Kaprys, świadomość i ekonomia – globalne spojrzenie na umowy c-PPA

Skąd bierze się zainteresowanie korporacyjnymi umowami sprzedaży energii. Polski rynek c-PPA w kontekście światowym. Podstawowe informacje techniczne a także praktyczne aspekty umów.

Prelegent: **Łukasz Sikorski**, Head of Project Engineering, Poland and CEE Renewable Advisory, DNV-GL

Blok II 10:30 – 11:00

CORPORATE PPA - PERSPEKTYWA WYTWÓRCY I ODBIORCY

Alokacja ryzyka w kontrakcie corporate PPA

Kluczowe wyzwania dla zakupu energii w długim terminie przez odbiorców przemysłowych

Kluczowe wyzwania dla wytwórców w sprzedaży energii dla odbiorców przemysłowych

Możliwe opcje strukturyzacji kontraktów corporate PPA

Czy nadszedł czas na corporate PPA w Polsce

Prelegent: **Grzegorz Skarżyński** - PEXAPARK

11:00 - 11:30 **Alternatywne metody sprzedaży energii z istniejących i planowanych elektrowni wiatrowych i słonecznych – potencjał i korzyści ekonomiczne wynikające z umów PPA w warunkach polskich**

Prelegent: **Grzegorz Wiśniewski**, Prezes Zarządu EC BREC Instytut Energetyki Odnawialnej

11:30 – 11:40 przerwa na kawę

11:40 – 12:10

MODELOWANIE ŚCIEŻEK CENOWYCH. Metodologia tworzenia modeli cenowych w perspektywie 15-20 letniej

Prelegent: **Filip Piasecki**, Analityk, AURORA ENERGY RESEARCH

12:10 – 12:40

Rodzaje umów PPA - ograniczenia, finansowanie, ceny sprzedaży, ryzyka i zabezpieczenia interesów stron

Umowy typu Corporate Power Purchase Agreement w Polsce:

Charakter umowy typu Corporate PPA. Rodzaje umów PPA - możliwość i zakres zastosowania ich w Polsce

Ograniczenia przy stosowaniu umów PPA przez wytwórców energii, korzystających z pomocy publicznej

Ustalenie cen sprzedaży energii w umowie na przykładach zawieranych umów w różnych krajach UE

Zabezpieczenie interesów stron w umowach PPA: Finansowanie dłużne, a umowy PPA. „Bankowalność” umów.

- klauzule waloryzacyjne i inne mechanizmy uelastyczniania zobowiązań umownych
- nadzwyczajna zmiana stosunków
- przeszkody w realizacji zobowiązań umownych, a wcześniejsze rozwiązanie stosunku umownego
- typowe sposoby zabezpieczeń umownych w umowach PPA

Prelegent: **Piotr Mrowiec**, LL.M., radca prawny, Associate Partner w Rödl & Partner w Polsce

12:40 – 13:10

Korporacyjne umowy sprzedaży energii - Case study na przykładzie zagranicznych rynków

Prelegent: **Koen Dejonghe**, Statkraft – zaproszenie do wystąpienia

13:10 – 13:30

Case Study z punktu widzenia kupującego

Grupa Azoty, IKEA lub Statkraft – prelekcja firmy/firm, które wyrażą zainteresowanie wystąpieniem – zaproszenie do wystąpienia

13:30 – 14:00

lunch

14:00 – 14:30

FINANSOWANIE projektu z punktu widzenia odbiorców. Podejście do ratingu. Warunki banku – czy banki są skłonne zaakceptować krótsze kontrakty? Możliwość zawarcia kontraktu pól na pól (merchant risk i PPA)

Prelegent: **Anna Chmielewska** – EBOiR

14:30 – 15:00 **Obrót i rozliczenia, pośrednicy, rola operatora handlowego**

Bilansowanie handlowe

Odpowiedzialność

Kwestie obrotu i dystrybucji

Rozliczenia ze spółką obrotu

Wymogi fizycznej lokalizacji w obrębie operatora

Prelegent: **Krzysztof Müller** – ALPIQ ENERGY

Blok V 15:00 – 15:20

Łączenie odbiorców z wytwórcami - jak cyfryzacja wspiera rozwój rynku c-PPA

Prezentacja platformy intratrust oraz rozwiązań umożliwiających łączenie odbiorców z wytwórcami. Wskazanie możliwości działań polskich podmiotów w ramach rynku europejskiego.

Prelegent: **Łukasz Sikorski**, Head of Project Engineering, Poland and CEE Renewable Advisory, DNV-GL

Blok VI 15:20 – 15:45

Bottlenecks of on-site CorpoPPAs in Poland

Prelegent: **Maciej Kowalski**, Członek Zarządu, Enefit Sp. z o.o.

Panel dyskusyjny 15:45 – 16:45

Ryzyka, wyzwania, finansowanie - Kto z kim i za ile?

Moderator: **Pani Olga Dzilińska -Pietrzak**, Pełnomocnik Zarządu ds. MiFID 2, Grupa Azoty S.A.

- Perspektywy dla przemysłowych odbiorców energii w kontekście niestabilnych cen prądu i kosztów zakupu energii elektrycznej
- Pośrednictwo OSD w przesyle energii
- PPA jako podstawa finansowa do zbudowania nowych mocy wytwórczych energetyki wiatrowej
- Zakup – sprzedaż z instalacji - wpływ na funkcjonowanie zakładu produkcyjnego.
- Jakie należy spełnić kryteria z punktu widzenia URE? Czy jest możliwe przyłączenia bezpośrednie do sieci wewnątrzzakładowej

Paneliści: **Jerzy Janowicz** - Prezes Stora Enso Poland S.A., **Grzegorz Skarżyński** - PEXAPARK, **Krzysztof Muller** – ALPIQ ENERGY, **Maciej Kowalski** - członek Zarządu ENEFIT Sp. z o.o., **Grzegorz Wiśniewski** - Prezes IEO, **Marek Roszak** - DNV-GL, **Anna Chmielewska** – EBOiR, **Piotr Mrowiec** - Rödl & Partner w Polsce, **Filip Piasecki** - AURORA ENERGY RESEARCH

16:45 zakończenie, wręczenie certyfikatów