

Prezentare rezultate FY 2023 – 28 martie 2024
Rezumatul întrebărilor și răspunsurilor

	Întrebare	Răspuns
1	Am o întrebare cu privire la prețul OPCOM, care a fost de 487 RON anul trecut. Îmi amintesc că în timpul IPO-ului, a existat o perspectivă care indică o scădere proiectată la o singură cifră în următorii doi ani, inclusiv 2024, urmată de o creștere așteptată de 20% după aceea. Având în vedere scăderea semnificativă a prețurilor la energie de la IPO, sunt interesat să înțeleg cum afectează acest lucru creșterea de 20% proiectată anterior după '25. A doua mea întrebare se referă la orice orientare EBITDA pentru anul în curs. În timpul IPO, a fost prezentat un slide de perspective la jumătatea mandatului și caut actualizări cu privire la unele dintre punctele cheie evidențiate în acesta.	În ceea ce privește dinamica prețurilor energiei electrice, au avut loc schimbări semnificative în întreaga Europa de la IPO. Astăzi, guvernul a introdus o nouă ordonanță, din 28 martie 2024, care implică considerații suplimentare care vor avea impact asupra operațiunilor noastre. În prezent, nu pot oferi îndrumări pentru 2024, deoarece această prezentare se concentrează pe rezultatele anului 2023. Cu toate acestea, vom oferi îndrumări în luna mai, în timpul prezentării din T1, care cuprinde întregul an 2024. Provocări similare se aplică și proiecțiilor EBITDA. După cum s-a menționat anterior, au avut loc numeroase schimbări, în special în ceea ce privește prețurile la energie. Deși nu revenim la punctul de plecare, trebuie să ne adaptăm strategiile în consecință.
2	Pot să întreb despre rapoartele din presa românească care afirmă că anticipați un venit net de 4,8 miliarde RON pentru acest an? Puteți confirma acuratețea acestei informații?	La calcularea proiecțiilor noastre, trebuie să luăm în considerare cadrul legislativ prezentat în Ordonanța 27, care este în vigoare până în martie 2025. Cu toate acestea, circumstanțele actuale nu se aliniază cu această legislație, necesitând o reevaluare a calculului nostru. Mai mult, începând cu 1 aprilie, MACEE a fost ajustat la 400 RON, în scădere de la 450 RON anterior.
3	Înțeleg că la sfârșitul lunii ianuarie, ați formulat bugete pentru 2024, 2025 și 2026, proiectând venituri nete cuprinse între aproximativ 4.650 milioane de lei și 4.840 de milioane de lei pe parcursul celor trei ani. În primul rând, ați putea clarifica dacă aceste bugete ar trebui considerate obiective financiare sau dacă servesc unui scop diferit? În al doilea rând, sunt interesat să înțeleg schimbările care au avut loc de la formularea acestor bugete. În afară de prețurile mai mici ale energiei și ajustările de reglementare menționate, există și alți factori sau variabile care au influențat aceste proiecții?	Da, așa cum am menționat mai devreme, trebuie să ne reevaluăm strategiile în lumina concurenței de pe piață și a peisajului în evoluție. În consecință, vom revizui procesul nostru de bugetare pentru 2024 pentru a face față acestor schimbări. Proiecțiile noastre inițiale s-au bazat pe considerente legislative și acorduri contractuale existente pentru anul 2024. Cu toate acestea, având în vedere natura dinamică a industriei noastre, ajustările sunt justificate. Vă vom ține la curent pe măsură ce ne rafinăm bugetul pentru a reflecta realitățile actuale.
4	Sunt interesat să înțeleg impactul anticipat al noii ordonanțe și implicațiile sale. Odată cu trecerea la o piață centralizată opțională, ce ajustări strategice preconizați? În plus, care sunt următorii pași ca răspuns la această schimbare de reglementare? În esență, caut claritate	Având în vedere că ordonanța a fost emisă astăzi, recunoaștem că nu a existat suficient timp pentru a evalua pe deplin impactul său cuprinzător. Cu toate acestea, percepem această dezvoltare ca pe o oportunitate, deoarece piața centralizată opțională ne oferă o mai mare flexibilitate. Nu mai suntem constrânși

Întrebare	Răspuns
cu privire la direcția strategică și implicațiile operaționale care decurg din această dezvoltare.	să vindem doar pe MACEE, acum putem explora vânzările de produse și trecerea treptată către piața liberă, aliniindu-ne cu obiectivul nostru de a maximiza profiturile companiei. Mai mult, în timp ce pragul a fost redus de la 450 la 400, este demn de remarcat faptul că piața pentru ziua următoare operează de obicei sub acest prag. Prin urmare, fie cu sau fără ordonanța de urgență, prețurile de pe piața liberă au rămas sub prag. Acest lucru se traduce prin mai puține restricții pentru noi, permițând vânzările la termen, asigurând în același timp păstrarea clienților cheie în afacerea noastră de aprovizionare. Suntem fermi în angajamentul nostru de a fi pe deplin pregătiți pentru eventuala revenire pe piața liberă anul viitor. Pe piața dinamică a energiei, ne confruntăm zilnic cu numeroase provocări. Cu toate acestea, suntem bine echipați pentru a face față acestor provocări, după ce ne-am recalculat strategiile în lumina noii legislații și am conceput un nou buget și planuri în consecință. În timp ce piața energiei din Europa, inclusiv din România, prezintă provocări formidabile, rămânem extrem de optimiști. În calitate de producător de top din România, suntem pregătiți să valorificăm oportunitățile și să stimulăm creșterea cu încredere.
5 Înțeleg că, de exemplu, companiile de transport, de distribuție, au contractat deja 50% pentru acest an și cred că ați contractat deja practic 50% din cantitatea totală pentru acest an. Ce se întâmplă cu acel volum? Prețul este ajustat?	După cum am menționat anterior, am revizuit noua ordonanță chiar înainte de această întâlnire. Pe baza interpretării noastre, se pare că prețurile prezentate în contractul anual semnat în decembrie 2023 rămân la 450. Ar fi imprudent să presupunem că acest preț ar fi redus la 400. O astfel de noțiune nu este în considerațiile noastre.
6 În esență, ați obținut deja contracte pentru 50% din volumele din acest an pe MACEE la prețul de 450. Ați putea oferi mai multe informații despre acest volum și implicațiile sale pentru operațiunile noastre?	Cred că se ridică la 2,5 TW. În consecință, acest volum ar fi vândut la 450, respectând termenii noștri contractuali. În plus, pentru 2024, am asigurat anumite cantități prin contracte forward la prețuri care depășesc 450.
7 În prezent, nu există nicio modalitate de a stabili prețurile la termen, corect? Având în vedere incapacitatea de a se angaja în tranzacționarea forward în acest moment, traiectoria exactă a prețurilor forward rămâne incertă.	În prezent, doar energia electrică disponibilă poate fi vândută prin produse pe termen scurt în urma licitațiilor lunare. În consecință, prețurile pentru contractele forward rămân incerte. Cu toate acestea, cu numeroase oportunități noi care apar, inclusiv capacitatea de a vinde diverse produse, cum ar fi opțiuni semestriale și trimestriale, acum trebuie să stabilim prețurile. Aceasta implică stabilirea prețului mediu al energiei electrice pentru acest an, a doua jumătate a acestui an și anul următor.

	Întrebare	Răspuns
8	Am nevoie de clarificări cu privire la modul în care starea actuală a pieței se aliniază cu scenariile potențiale în care MACEE își încetează activitatea în viitor. Mai exact, sunt interesat să înțeleg baza normalizată a prețului energiei din 2023 până la condițiile actuale de piață. Având în vedere funcționarea continuă a pieței pe o bază trimestrială și semestrială, aș dori să constat potențiala scădere a prețurilor în lei pe megawatt-oră sau orice ajustări necesare în proiecțiile de volum. Mă concentrez mai degrabă pe schimbările structurale decât pe volatilitatea anuală. În plus, sunt curios dacă există implicații pentru ținta de 16 TWh prezentată în timpul IPO.	Este esențial să recunoaștem că operăm într-un cadru de piață reglementat. În conformitate cu aceste reglementări, producătorii importanți, inclusiv noi, sunt restricționați să se angajeze în vânzări contractuale la termen. Din punct de vedere istoric, distribuția între contractele forward și PZU a fost de aproximativ 80% până la 20%. Din cauza incapacității noastre de a participa la contracte forward, nu putem compara direct prețurile energiei electrice de pe piața noastră actuală cu cele ale unei piețe libere tipice. În prezent, ceea ce observăm pe piața românească, în special pe segmentul PZU, reflectă în primul rând prețurile influențate de energia eoliană și solară, mai ales că contractele pe termen lung nu mai sunt accesibile. Cu toate acestea, începând cu 1 aprilie, vom începe să vindem contracte forward, permițându-ne să stabilim un preț de referință pentru comparație între cele două perioade.
9	Doar pentru clarificare, în raportul anual pentru 2023, ați prezentat prețul angro la 493, inclusiv factorii de echilibrare a pieței. În consecință, prețul mediu ponderat realizat în RON/MWh s-a situat la aproximativ 530. Dacă luăm în considerare prețurile germane ca un proxy pentru România, cu un preț proiectat de 350 lei/MWh pentru anul următor, reflectând un nivel de prețuri sustenabil în Europa, ar fi rezonabil să ne așteptăm la o scădere de aproximativ 150 lei/MWh, ținând cont de primele asociate echilibrării? Acest lucru ar duce la o scădere semnificativă a prețurilor realizate, în contrast cu orientările de creștere de 20% furnizate la momentul IPO. În esență, un preț realizat de 25 înseamnă o scădere substanțială de 20% în comparație cu creșterea de 20% proiectată în urmă cu un an.	Este prematur să se ajungă la concluzii definitive în acest stadiu. Odată ce începem să vindem contracte forward, vom obține o perspectivă asupra prețurilor reale ale pieței; în caz contrar, ne limităm să ne bazăm exclusiv pe piața Day Head. Mai mult, este important să luăm în considerare faptul că anul trecut a fost supus unei reglementări complete, deci lipsit de un punct de referință adevărat. În plus, factori precum iarna excepțional de blândă, resursele ample de apă și rezervele abundente de gaze din întreaga Europă au contribuit la scăderea prețurilor la energie electrică. Cu toate acestea, rămâne incert ce ne rezervă viitorul, mai ales dacă întâlnim o iarnă mai tipică sau experimentăm variații ale condițiilor hidrologice în comparație cu anul curent. Este demn de remarcat faptul că în urmă cu doar doi ani, condițiile de secetă extremă au dus la o dinamică semnificativ diferită a prețurilor.
10	Ați putea oferi detalii specifice cu privire la dividendul propus pentru ultimul exercițiu financiar, programat pentru plată în acest an? Ar fi util să înțelegem valoarea dividendului propus și procesul de aprobare și distribuire a acestuia. În plus, pentru anul 2024, ați putea oferi informații mai detaliate despre volumele deja vândute și la ce prețuri? Înțeleg că ordonanța recentă ar putea să nu aibă impact asupra volumelor deja contractate. Ați menționat 2,5 terawați-oră vânduți la 450 pe MACEE. Ați putea oferi și informații despre alte volume	În ceea ce privește dividendele, am programat o Adunare Generală a Acționarilor (AGA) pentru 29 aprilie pentru a aproba situațiile financiare și distribuirea dividendelor. Propunerea noastră este de a alocă 100% din profitul net distributibil, totalizând aproximativ 6,29 miliarde de lei, depășind politica noastră de 90%. Am propus un dividend pe acțiune de 13,99 lei. În ceea ce privește volumele deja vândute înainte de 2024, putem dezvălui în prezent doar volumul MACEE, care se ridică la 2,5 TW. Deși avem cantități suplimentare vândute, preferăm să nu le dezvăluim în acest moment.



Întrebare		Răspuns
	contractate? Acest lucru ne-ar ajuta să măsurăm procentul de volum blocat și prețul mediu atins.	
11	În ceea ce privește dividendul, ați putea prezenta procesul de plată? Ar fi util să înțelegem structurile de plată implicate.	Data de plată propusă este 28 iunie.
12	Am analizat cu atenție bugetul dumneavoastră pentru acest an. O observație pe care am făcut-o, în afară de prețurile energiei, care s-ar putea să nu fie în întregime actuale acum, este reducerea volumelor de aprovizionare la 6 TW. În timpul IPO-ului, ați indicat un plan de creștere a afacerii de aprovizionare la 8 TW, așa cum se reflectă în buget. În plus, am observat câteva creșteri notabile ale costurilor de reparații și întreținere. Deși se așteaptă ca volumele să crească, amplasarea acestor creșteri de costuri pare semnificativă.	În ceea ce privește costurile de întreținere, implementăm o nouă strategie pentru activele noastre, concentrându-ne pe întreținerea de nivel trei și de nivel patru. Aceasta implică diferite alocări CAPEX, în special pentru centralele electrice critice care necesită astfel de operațiuni înainte de a fi supuse reabilitării complete. În consecință, există o creștere a Capex pentru întreținere în acest an, cu planuri în curs de desfășurare pentru reabilitare și modernizare. CAPEX suplimentar va fi direcționat către îmbunătățirea eficienței și disponibilității activelor noastre cheie. În ceea ce privește afacerea de aprovizionare în 2024, abordarea noastră bugetară este de obicei prudentă. Nu includem contracte cu clienți care și-au dezvoltat propriile panouri solare și nu mai au nevoie de energie de la noi. Strategia noastră rămâne fermă, urmărind să ajungem la 8 TW în doi ani. Cu toate acestea, acest lucru a dus la o scădere a cantităților de aprovizionare pentru 2024. Este esențial să rețineți volatilitatea semnificativă de pe piața de aprovizionare în prezent. Am observat o tendință în care mulți furnizori, atât mari, cât și mici, oferă prețuri sub prețul OPCOM pe MACEE, bazându-se în principal pe energia electrică achiziționată de pe piața pentru ziua următoare. Deși acest comportament este neconvențional, este predominant în prezent. Ne concentrăm acum pe facturarea clienților și recuperarea creanțelor anterioare. Intenționăm să adoptăm o abordare mai asertivă în ultima parte a anului, pe măsură ce ne pregătim pentru piața liberă.
13	În lumina acestui lucru, merită luată în considerare ajustarea ponderii casnicilor și non-casnicilor, mai ales că non-casnicii pot opta acum pentru piața pentru ziua următoare și pot achiziționa energie electrică la 350. În consecință, acest lucru ar reduce și mai mult prețul mediu ponderat pe piața de aprovizionare.	În prezent, nu am observat nicio schimbare în distribuția între gospodării și non-casnicii din portofoliul nostru. Procentul afacerilor non-casnice rămâne constant, oscilând în jurul valorii de 65 până la 75%. În ceea ce privește volatilitatea, în general nu este o preocupare majoră. De obicei, clienții noștri preferă contracte care se întind pe mai mult de un an, reducând impactul creșterilor de consum de zi cu zi asupra operațiunilor.
14	Mergând mai departe, ar trebui să anticipez continuitatea structurii actuale în afacerea	Prețul pe care îl vedeți reflectă oferta noastră actuală. Este important de reținut că rata de 580 se aplică în mod



	Întrebare	Răspuns
	dumneavoastră de aprovizionare, menținând împărțirea procentuală între clienții casnici și non-casnici. În ceea ce privește ofertele voastre pentru acest an, am notat tarifele de 280 RON/MWh pentru gospodării și 580 lei pentru non-gospodării pentru energie activă. Ar trebui să încorporez aceste ipoteze în modelarea mea pentru anul următor?	specific clienților întreprinderilor mici și nu este indicativă pentru prețul tuturor contractelor noastre. Această rată se referă la noile contracte oferite în prezent.
15	Acum, mutându-ne atenția asupra volumelor deja contractate, înțeleg că 2,5 TW au fost contractate pentru MACEE. Au fost contractate volume suplimentare pe piața forward deoarece nu toată capacitatea a fost vândută pe MACEE?	Nu, așa cum am menționat mai devreme, am alocat unele cantități spre vânzare în afara sistemului MACEE, precum și cantități alocate în scopuri de aprovizionare. Mai exact, cei 2,5 TW menționați mai devreme se referă la aprovizionarea cu MACEE. Cu toate acestea, mă abțin de la a dezvălui mai multe detalii în acest moment din cauza sensibilității acestor informații comerciale, mai ales având în vedere schimbarea actuală a strategiilor de vânzare în rândul participanților la piață.
16	Au existat rapoarte în mass-media de astăzi care sugerează că ați putea explora obligațiunile verzi pentru finanțarea fuziunilor și achizițiilor. Ați putea să ne oferiți câteva informații despre această chestiune? În plus, mai devreme în prospect, ați subliniat obiectivele de extindere a capacității pe termen mediu și lung a proiectelor solare și eoliene până în 2030. Ați putea oferi actualizări cu privire la planurile de capacitate suplimentare pe termen mediu și lung?	Preferăm să nu oferim comentarii cu privire la știrile privind obligațiunile verzi, deoarece nu sunt informații care vin din partea noastră. În ceea ce privește concentrarea noastră pe achizițiile de energie verde, după cum știți, una dintre prioritățile noastre de top este să ne consolidăm poziția în fuziuni și achiziții (M&A). Analizăm activ numeroase proiecte atât pe piața românească, cât și pe cea europeană. Multe dintre aceste proiecte sunt în prezent în curs de dezvoltare sau în faza de analiză. Intenționăm să anunțăm public selecția noastră pentru achiziții în viitorul apropiat. După cum s-a dezvăluit în prospectul nostru, principalul nostru obiectiv pentru activitatea de fuziuni și achiziții este sectorul energiei regenerabile. Peisajul a evoluat ușor față de anul trecut, cu un număr crescut de proiecte disponibile. România se mândrește cu un potențial semnificativ în acest sens, cu numeroase capacități promițătoare pentru proiecte. Ne vom asigura că vă vom ține la curent cu orice evoluție în acest domeniu.
17	Întrebarea mea se referă la CAPEX pentru anul 2024. Se pare că în 2023, dacă am interpretat corect, doar aproximativ 50% din CAPEX aprobat a fost implementat. Puteți oferi o perspectivă asupra așteptărilor dumneavoastră pentru acest an și pentru anii următori cu privire la îndeplinirea planurilor discutate anterior?	În ceea ce privește CAPEX pentru anul precedent, planificarea noastră a implicat asigurarea finanțării pentru anumite proiecte prin intermediul inițiativei RePowerEU. Am bugetat Capex cu așteptarea de a iniția aceste proiecte. Cu toate acestea, acestea nu au fost aprobate de Comisia Europeană, ceea ce ne-a determinat să suspendăm unele proiecte. Intenția noastră a fost să finalizăm aceste proiecte, inclusiv să



Întrebare	Răspuns
	obținem finanțare din grantul RePowerEU, care nu s-a materializat pentru acest an. În procesul nostru de bugetare, luăm în considerare procedurile de achiziție și cerințele birocratice necesare pentru semnarea de noi contracte, în special pentru contractele de reabilitare și modernizare în care cheltuielile de capital sunt substanțiale. Ne propunem să evităm suprabugetarea CAPEX într-o manieră nerealistă. În schimb, ne ajustăm continuu Capex pentru a ne alinia la realitățile din domeniu, luând în considerare timpul necesar pentru a obține autorizații, a executa lucrări, a face plăți în avans și așa mai departe. În acest an, anticipăm semnarea unor contracte semnificative pentru reabilitare și continuarea lucrărilor la centralele electrice majore. Mai exact, ne concentrăm pe proiecte precum Răstolița, Cornetu-Avrig și Nehoiasu, care se află în diferite stadii de execuție. În plus, intenționăm să continuăm cu lansarea licitațiilor pentru echipamente în Pașcani, Surduc-Siriu, finalizând în același timp lucrările la Racovita. Aceste inițiative reprezintă angajamentul nostru de a avansa noi proiecte și de a menține impulsul în eforturile continue.