

Prezentarea rezultatelor pentru Q3 2025 – 17 noiembrie 2025

Rezumat întrebări și răspunsuri

Intrebare	Raspuns
1. Având în vedere condițiile hidrologice slabe, mai este realizabilă ținta de producție de 11,4 TWh sau există riscul de a nu fi atinsă?	Managementul a confirmat că 2025 este un an de secetă extremă, descris ca fiind cel mai dificil din istoria Hidroelectrica din punct de vedere hidrologic. Debitele râurilor, inclusiv Dunărea, sunt semnificativ sub mediile istorice, iar unele râuri reprezintă o pondere importantă din producția totală. Cu toate acestea, compania a priorizat conservarea volumelor din lacuri, rezervele de apă fiind cu aproximativ 10% peste nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Deși intrările reduse nu pot fi compensate integral, Hidroelectrica utilizează achiziții din piață pentru a-și onora obligațiile contractuale. Producția rămâne sub presiune, dar este gestionată activ.
2. Ce nivel de CapEx este așteptat pentru acest an, în condițiile în care execuția este sub 30% din buget?	Managementul anticipează că execuția CapEx va fi, în linii mari, în conformitate cu bugetul revizuit. Nivelul redus al execuției până în prezent reflectă în principal factori de calendar și sezonabilitate, nu o modificare a ambițiilor investiționale.
3. De ce cheltuielile de personal din T3 au fost mai mici comparativ cu T2?	Reducerea cheltuielilor de personal se explică în principal prin scăderea numărului de angajați, ca urmare a plecărilor din companie. Impactul nu este considerat semnificativ. Managementul a menționat și presiunea concurențială pe piața muncii, în special pentru personalul specializat și pentru pozițiile de management, amplificată de constrângerile legislative privind politica de salarizare.
4. Există vizibilitate asupra hidrologiei pentru anul următor?	Prognozele meteo și hidrologice sunt fiabile doar pe termen scurt, până la aproximativ trei luni, cu un grad ridicat de incertitudine ulterior. Pentru fundamentarea bugetului, compania utilizează modele statistice și date istorice, nu prognoze meteo concrete pe termen lung.
5. Cum vede managementul poziționarea viitoare a activității de furnizare și mixul de vânzări între piața angro și furnizare?	Hidroelectrica intenționează să continue consolidarea și creșterea activității de furnizare, extinzând portofoliul de clienți atât pe segmentul casnic, cât și pe cel al clienților strategici mari. Compania valorifică oportunitățile de energie ieftină disponibile în intervalele diurne dominate de producția solară,

- combinând achizițiile din piață cu producția proprie hidro și eoliană pentru a rămâne competitivă.
- Managementul va continua să achiziționeze energie din piață, în special în perioadele cu prețuri reduse, pentru optimizarea costurilor totale de furnizare. Această abordare va fi menținută și în anii cu hidrologie mai favorabilă.
- Concurența în piața de echilibrare, în special din partea capacităților de stocare (baterii), este în creștere și este așteptată să reducă atractivitatea acestei piețe în timp. Hidroelectrica va continua să îndeplinească rolul de furnizor servicii de sistem pentru dispeceratul național, însă piața de echilibrare nu reprezintă o prioritate strategică. Accentul se mută către echilibrarea internă a portofoliului de furnizare și livrarea directă către clienți, considerate mai stabile din punct de vedere al veniturilor.
- Compania avansează către un model de optimizare hibridă, care combină hidro, solar și stocare. Acest model permite creșterea livrărilor în intervalele cu prețuri ridicate (seara și dimineața devreme) și reducerea expunerii în perioadele de supraproducție solară, contribuind la stabilitatea veniturilor.
6. **Cum va evolua mixul de achiziții din piețele pe termen scurt?**
7. **Care este strategia privind piața de echilibrare și dezechilibrele pozitive?**
8. **Cum își adaptează Hidroelectrica modelul de producție la schimbările din piață?**