



28/11/2017

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

ΟΜΙΛΙΑ

ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗ

ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΤΗΣ ΔΕΗ

ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ: «Ενέργεια και Ανάπτυξη 2017» του Ινστιτούτου Ενέργειας Νοτιοανατολικής Ευρώπης (IENE)

ΠΕΜΠΤΗ 23 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2017

Κυρίες και κύριοι, κατ' αρχάς θέλω να δώσω συγχαρητήρια στο IENE για τη συστηματική και εμπειριστατωμένη δουλειά που κάνει, κορυφαίες στιγμές της οποίας είναι αυτά τα συνέδρια.

Είναι εθνικός στόχος, το 2018 να βγούμε επιτέλους από τα μνημόνια. Κι όπως λέει η κυβέρνηση, θα πρέπει να σχεδιάσουμε τη μεταμνημονιακή Ελλάδα, έτσι ώστε να έχουμε σταθερή ανάπτυξη, να εξαλείψουμε τις παθογένειες και να μην έχουμε πτωχεύματα. Και βέβαια, να μην επαναλάβουμε τα λάθη του παρελθόντος.



Καθοριστικός παράγοντας γι' αυτή την ανάπτυξη είναι η ηλεκτρική ενέργεια. Και βέβαια εφ' όσον λειτουργούμε σε συνθήκες αγοράς, θα πρέπει όπως πολύ ωραία λέει και το session στο οποίο συμμετέχουμε, να ασχοληθούμε με την αγορά της ηλεκτρικής ενέργειας κι αυτό θα επιχειρήσω στη συνέχεια.

Είναι γεγονός ότι σήμερα η αγορά ηλεκτρικής ενέργειας έχει πολλές στρεβλώσεις. Αναφέρω χαρακτηριστικά:

- Πάνω απ' το 50% των καταναλωτών είναι εκτός αγοράς. Οι ευάλωτοι, οι αγρότες, οι δημόσιοι φορείς, η υψηλή τάση, οι οφειλέτες της ΔΕΗ.
- Υπάρχουν ρυθμιστικές παρεμβάσεις και επιβαρύνσεις κυρίως λόγω επιδοτήσεων των παλαιότερων Ανανεώσιμων Πηγών Ηλεκτρικής ενέργειας.
Σύμφωνα με τα πρόσφατα συμπεράσματα της Επιτροπής Ενέργειας της Ακαδημίας Αθηνών, με 1,3 δις το χρόνο επιδοτούνται οι ανανεώσιμες πηγές, κυρίως τα φωτοβολταϊκά.
- Δεν καλύπτεται το κόστος παραγωγής από την οριακή τιμή, συνεπεία του τρόπου λειτουργία του pool.

Έχει τεθεί ως στόχος για το άνοιγμα της αγοράς, η μείωση του μεριδίου της ΔΕΗ κάτω του 50% μέχρι το τέλος του 2019. Με τα σημερινά δεδομένα αυτό σημαίνει ότι πρέπει να μετατοπισθούν από τη ΔΕΗ πάνω από 4,5 εκατομμύρια πελάτες (ρολόγια). Ο στόχος είναι ανέφικτος. Ας μου επιτραπεί να πω ότι είναι και αχρείαστος. Δεν είναι απαραίτητο, με τα σημερινά τουλάχιστον δεδομένα να πέσει η ΔΕΗ κάτω απ' το 50% για να λειτουργήσει η αγορά. Δε θα λύσει τα βασικά προβλήματα της αγοράς.

Τονίζω ότι τέτοιου είδους παρεμβάσεις επιτείνουν τις στρεβλώσεις και σε τελευταία ανάλυση παραβιάζουν τους κανόνες της αγοράς.



Ποια είναι τα δεδομένα:

- Δημοπρασίες ΝΟΜΕ: Ακόμη και με τα 45 ευρώ ανά μεγαβατώρα, για τα οποία τόσος θόρυβος έγινε, οι εναλλακτικοί προμηθευτές αγοράζουν το προϊόν της ηλεκτρικής ενέργειας, 20% με 25% φθηνότερα από την οριακή τιμή που το αγοράζει η ΔΕΗ.
- Όπως βλέπετε, εμείς ως ΔΕΗ έχουμε σιγήσει επικοινωνιακά. Σκόπιμα δεν διαφημίζουμε καν τις ενέργειές μας.

Αυτά δρουν ευνοϊκά για το άνοιγμα της αγοράς, για να χάσουμε μερίδιο.

- Στον αντίποδα βέβαια είναι η κάλυψη των ελλειμμάτων του ΕΛΑΠΕ, που το 2017 θα είναι 422 εκατομμύρια και η ΔΕΗ σ' αυτό θα συμμετάσχει με πάνω από 370 εκατομμύρια. Όπως είχαμε πει και τότε, όταν θεσπίστηκε ο ΕΛΑΠΕ, αυτό θα δράσει ανασταλτικά στο άνοιγμα της αγοράς.

Ποιο είναι το αποτέλεσμα ως τώρα: Μόνο το 3,5% των καταναλωτών έχει μετακινηθεί στους εναλλακτικούς προμηθευτές. Το μερίδιο της ΔΕΗ με όρους προϊόντος είναι 83,5%, αλλά από τους πελάτες μόνο το 3,5% έχει φύγει από τη ΔΕΗ.

Παράλληλα παρατηρούμε ότι και στους εναλλακτικούς παρόχους, έχουν αρχίσει να εγγράφονται σημαντικές επισφάλειες, αν και οι πελάτες που παίρνουν είναι επιλεγμένοι και βέβαια, σε αντίθεση με ό,τι μας κατηγορούν εμάς, κάθε άλλο παρά παραλείπουν να παραγγέλλουν και μάλιστα χωρίς καθυστέρηση αποκοπές λόγω χρέους. Παρ' όλα αυτά και σ' εκείνους υπάρχει αύξηση των επισφαλειών, πράγμα που τους οδηγεί σε πιο συντηρητικές επιλογές.

Δεν έχω υπ' όψιν μου κανένα business plan των εναλλακτικών παρόχων για να αποκτήσουν τις εκατοντάδες χιλιάδες ή και εκατομμύρια καταναλωτών που απαιτούνται ώστε το μερίδιο της ΔΕΗ να φθάσει στο 50%.

Από την πλευρά μας ως ΔΕΗ, επιτρέψτε μου να πω, «προειδοποιούμε», εργαζόμαστε συστηματικά για να γίνουμε, και σύντομα θα γίνουμε καλύτεροι. Θα βελτιώσουμε την εξυπηρέτηση, θα βαθύνουμε τη γνώση της πελατείας μας.



Θα εμπλουτίσουμε τις υπηρεσίες μας προς τους πελάτες μας.

Σας ανακοινώνω ότι εντός ολίγου θα καθιερώσουμε μηνιαίους λογαριασμούς για όσους πληρώνουν ηλεκτρονικά. Σήμερα πρόκειται για περίπου 800.000 καταναλωτές. Ο στόχος για το 2018 είναι να γίνουν περίπου 2 εκατομμύρια.

Με όλα αυτά οι πολίτες θα εξυπηρετηθούν, ταυτόχρονα όμως θα ενισχυθεί και η ανταγωνιστική μας θέση. Ελπίζω να μην προτείνει κανείς, να μην τα κάνουμε αυτά ή και να χειροτερέψουμε τις υπηρεσίες μας για ν' ανοίξει η αγορά!

Συμπέρασμα: Το πρόβλημα του ανοίγματος της αγοράς είναι βαθύτερο και πολυπαραμετρικό.

Η ΔΕΗ από την πλευρά της δεν έχει λόγο να διατηρεί τόσο υψηλά μερίδια στη λιανική. Όχι μόνο για λόγους συμμόρφωσης με τις ευρωπαϊκές πολιτικές και το μνημόνιο αλλά και γιατί η διαφορά των μεριδίων χονδρικής-λιανικής σε μια αγορά σαν τη δική μας είναι επικίνδυνη. Το βιώσαμε πολύ χαρακτηριστικά πέρυσι, στην περσινή κρίση, οπότε λόγω της ανόδου της οριακής τιμής για να τροφοδοτήσουμε τους πελάτες μας, επιβαρυνθήκαμε με πάνω από 35 εκατομμύρια ευρώ.

Χρειάζεται λοιπόν ριζικός επανασχεδιασμός της αγοράς. Αυτό είναι αδήριτη ανάγκη. Οι στόχοι αυτού του επανασχεδιασμού είναι :

- Η εναρμόνιση με τις ευρωπαϊκές πολιτικές, που είναι συνοπτικά η ενοποίηση και ολοκλήρωση της αγοράς, το target model και η απανθρακοποίηση της οικονομίας.
- Η στήριξη της εθνικής οικονομίας που σημαίνει κυρίως όσο το δυνατόν πιο φθηνή ηλεκτρική ενέργεια.
- Η ενθάρρυνση των επενδύσεων κυρίως στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και
- Η στήριξη της σχεδιασμένης και ασφαλούς μετάβασης στην εποχή της 100% καθαρής ενέργειας.



Μια είναι η θεμελιώδης αρχή που πρέπει να διέπει την αγορά, από την οποία δεν πρέπει να αποκλίνουμε σε κάθε μέτρο που εφαρμόζουμε : Η αγορά της ηλεκτρικής ενέργειας λειτουργεί πρωτίστως για τη στήριξη της οικονομίας και της κοινωνίας, και σ' αυτό το πλαίσιο οφείλει ν' αναπτύσσεται η επιχειρηματική δραστηριότητα στον τομέα του ηλεκτρισμού.

Μέχρι το πρόσφατο παρελθόν συνέβαινε κατά βάση το αντίθετο. Αποτέλεσμα: Οι μεγάλες αυξήσεις των τιμών μέχρι το 2014. Ας ακούσουμε προσεκτικά τη φωνή των καταναλωτών και ιδιαίτερα των μεγάλων που αντιπροσωπεύουν τη βιομηχανία, με τις χιλιάδες θέσεις απασχόλησης.

Για σωστό και με προοπτική σχεδιασμό της αγοράς, θα πρέπει η μελέτη και οι σχετικές πολιτικές και μέτρα ν' αποδεσμευτούν από τη δημοσιονομική προσαρμογή και τις απαιτήσεις της διαπραγμάτευσης.

Σχεδιασμός της αγοράς δε σημαίνει απλά να συμπληρώνουμε τα «κουτάκια» στις check list. Αυτή είναι γραφειοκρατική και πάντως ατελέσφορη αντιμετώπιση. Σχεδιασμός της αγοράς σημαίνει να καθίσουμε όλοι οι εμπλεκόμενοι, να μελετήσουμε, να δούμε τις παθογένειες και φυσικά να χαράξουμε την πορεία, αναγνωρίζοντας και την υπάρχουσα κατάσταση. Δεν επιθυμούμε κανείς από τους εμπλεκόμενους να υποστεί ζημιά, να καταστραφεί, αλλά όλοι να συμβάλουν ώστε η αγορά ν' ανοίξει σωστά.

Θα πρέπει, όπως είπα και στον Αντιπρόεδρο της Commission που ήρθε πρόσφατα, να εμπλακεί ενεργά η Γενική Διεύθυνση Ενέργειας της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που είναι η καθ' ύλην αρμόδια και που μέχρι σήμερα δεν έχει εμπλακεί, όχι με δική της θέληση, στο βαθμό που πρέπει.

Θα πρέπει να ενταχθεί στην αγορά ο μέγιστος αριθμός των καταναλωτών. Καμία κατηγορία να μην είναι εκτός αγοράς.



Σ' αυτή την κατεύθυνση είναι και η πρότασή μας, ότι το κόστος για τους ευάλωτους καταναλωτές, για το κοινωνικό τιμολόγιο, δε μπορεί να το επωμίζεται η αγορά, να το επωμίζονται οι προμηθευτές (κατά 99,9% η ΔΕΗ). Θα πρέπει να καλύπτεται από τον προϋπολογισμό.

Γενικά χρειάζεται χρόνος, δεν ανοίγει απ' τη μια μέρα στην άλλη η αγορά. Χρειάζονται επενδύσεις και ανάληψη ρίσκου. Δεν μπορεί να υπάρχει απαίτηση να κερδίζουμε, και μάλιστα σημαντικά, από την πρώτη μέρα.

Κυρίες και Κύριοι,

Έρχομαι τώρα στο επίκαιρο θέμα των ημερών που είναι η αποεπένδυση του λιγνιτικού δυναμικού της ΔΕΗ, σε συνάρτηση και με την αγορά. Σ' ένα χρόνο θα έχουμε τελείως διαφορετική εικόνα απ' ό,τι σήμερα. Η ΔΕΗ ως παραγωγός θα έχει μερίδιο κάτω του 50%. Δεν θα είναι δεσπύζουσα επιχείρηση, θα έχει καθοριστικό ρόλο αλλά δεν θα είναι δεσπύζουσα.

Θα υπάρχουν πολλοί ισχυροί παίκτες. Αυτό πιστεύουμε ότι θα έχει άμεση επίδραση και στη λιανική αγορά. Εμείς θέλουμε να έχει άμεση επίδραση στη λιανική αγορά και αυτοί που θα πάρουν λιγνιτικές μονάδες, καλό θα είναι να πάρουν και μερίδια της αγοράς.

Παρά τον αναγκαστικό χαρακτήρα αυτής της αποεπένδυσης, εμείς ως ΔΕΗ οφείλουμε να την αντιμετωπίσουμε ως ευκαιρία. Ο κρίσιμος παράγοντας εδώ είναι το εύλογο τίμημα. Και προς αυτή την κατεύθυνση εργαζόμαστε.

Γιατί έτσι, μ' ένα εύλογο τίμημα θα στραφούμε σε άλλες επενδύσεις, στρατηγικής σημασίας, πιο αποδοτικές όπως είναι οι ανανεώσιμες πηγές. Αυτή είναι η στρατηγική μας. Ελπίζουμε στο σημείο αυτό, να αρθούν τα όποια γραφειοκρατικά εμπόδια υπάρχουν σήμερα για κατασκευή των φωτοβολταϊκών ύψους 250 MW που επιδιώκουμε ως ΔΕΗ ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΕΣ.



Ως γνωστόν η άποψή μας για τη λιγνιτική παραγωγή ήταν να γίνουν συμπράξεις. Το έχουμε διατυπώσει πολλές φορές, κι εγώ προσωπικά. Ωστόσο και μ' αυτό τον τρόπο, που επιβάλλεται από την ΕΕ, με την αποεπένδυση, θα γίνουν επενδύσεις στη Φλώρινα, 800, 900 εκατομμυρίων. Πρόκειται για επενδύσεις στα ορυχεία της περιοχής και για την κατασκευή της 2^{ης} Μονάδας του ΑΗΣ Μελίτης. Αυτές τις επενδύσεις μόνη της η ΔΕΗ δεν υπήρχε καμία περίπτωση να τις κάνει. Επίσης θ' ανοίξουν τα ορυχεία της Βεύης και του Κλειδιού με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν πάνω από 600 θέσεις εργασίας στην περιοχή.

Κυρίες και Κύριοι,

Έρχομαι τώρα σε δύο συγκεκριμένα, κρίσιμα ζητήματα για την αγορά.

Είμαστε υποχρεωμένοι ως χώρα, και ήδη υπάρχουν σχέδια, μελέτες ακόμα και νόμος - πλαίσιο, για την καθιέρωση του target model. Είναι μια αναγκαιότητα, αλλά ταυτόχρονα και μια ευκαιρία να καθιερώσουμε ένα νέο, σωστό μοντέλο αγοράς με άρση των στρεβλώσεων, και των σημερινών παθογενειών. Σε καμμία περίπτωση δεν πρέπει να γίνει αναπαραγωγή του σημερινού μοντέλου. Θα πρέπει να εναρμονιστούμε με τους γενικούς ευρωπαϊκούς κανόνες, ώστε η χώρα να παίξει πρωτεύοντα ρόλο στην περιφερειακή αγορά της περιοχής μας στα πλαίσια της ενοποίησης της Ευρωπαϊκής αγοράς.

Στηρίζουμε και συμμετέχουμε στο Χρηματιστήριο Ενέργειας, σ' αυτή την κατεύθυνση.

Πρέπει να δοθεί έμφαση στα διμερή συμβόλαια και να υπάρχει ουσιαστικός ρόλος των παραγωγών στην κατανομή των Μονάδων. Έτσι θα μπορέσουμε να δώσουμε και φθηνότερη ενέργεια ιδιαίτερα στη βιομηχανία, αλλά ταυτόχρονα ν' αξιοποιήσουμε στο έπακρο το υφιστάμενο παραγωγικό δυναμικό.



Ένας κρίσιμος παράγοντας στην αγορά της ηλεκτρικής ενέργειας είναι το Δίκτυο Διανομής. Συνεπεία των ευρωπαϊκών πολιτικών αλλά κι από τις εξελίξεις της τεχνολογίας, ο ρόλος του Δικτύου Διανομής είναι καθοριστικός. Ας σκεφτούμε τη διεσπαρμένη παραγωγή και τους prosumers, δηλαδή την ενεργότερη συμμετοχή των καταναλωτών στην διαχείριση της ηλεκτρικής ενέργειας.

Δε μπορεί να υπάρξει, σωστή λειτουργία της αγοράς, χωρίς άρτια λειτουργία του Δικτύου Διανομής. Σε ό,τι αφορά στη ΔΕΗ, το Δίκτυο Διανομής είναι το πιο πολύτιμο περιουσιακό της στοιχείο. Η σημερινή κατάσταση αναγνωρίζουμε ότι είναι αναντίστοιχη με τις ανάγκες, δεν είναι αποδεκτή και πρέπει να αλλάξει.

Στρατηγικός στόχος του ομίλου είναι η αναβάθμιση της λειτουργίας και ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός του Δικτύου στην κατεύθυνση του smart grid. Σύντομα θα πάρουμε πρωτοβουλίες για εγκατάσταση επιπέλους, των «έξυπνων μετρητών», το συντομότερο δυνατόν. Πρόσφατα ήμουν στην Κορέα, είχαμε συναντήσεις παραγωγικότερες με την αντίστοιχη ΔΕΗ εκεί, την KEPCO.

Εκεί αποφάσισαν, το 2012 να εγκαταστήσουν «έξυπνους μετρητές». Σήμερα τους έχουν εγκαταστήσει παντού. 22 εκατομμύρια. Κόστος, 1.350.000.000. Και μη νομιστεί ότι οι Κορεάτες έχουν φθηνότερα μεροκάματα, το αντίθετο.

Η Κορέα συγκρίνεται με τις πιο προηγμένες χώρες της Ευρώπης. Το κόστος ζωής εκεί είναι ακριβότερο, υψηλότερο από το δικό μας.

Επίσης θα πάρουμε πρωτοβουλίες για συνέργειες που θα βελτιώνουν τη λειτουργία και θα μειώνουν συνολικά το κόστος του ομίλου.

Κυρίες και κύριοι,

Σε όλες τις παραπάνω εξελίξεις, ακριβέστερα για την επιτυχία αυτών των προοπτικών, ο ρόλος της ΔΕΗ θα είναι καθοριστικός. Η ΔΕΗ έστω και μη δεσπόζουσα, θα είναι παρούσα στα πάντα. Όχι γιατί είναι τόσο συνυφασμένη με τη μεταπολεμική ανάπτυξη της χώρας, ώστε να είναι ταυτισμένη στη συνείδηση του λαού, αυτό δεν είναι αρκετό για το μέλλον.



Περισσότερο είναι γιατί εμείς εκσυγχρονιζόμαστε και προσαρμοζόμαστε στα νέα δεδομένα και τις εξελίξεις.

- Εκσυγχρονίζουμε τις δομές και τα συστήματα διοίκησης.
- Αλλάζουμε την κουλτούρα μας με κατεύθυνση την εξωστρέφεια και την πελατοκεντρική αντίληψη.
- Επεκτεινόμαστε σε άλλες αγορές.
- Στρεφόμαστε σταθερά στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας που θα είναι η αιχμή του δόρατος της επενδυτικής μας δραστηριότητας στα επόμενα χρόνια.
- Μπαίνουμε στο φυσικό αέριο και στην ηλεκτροκίνηση. Χτες θα είδατε ότι υπογράψαμε MOU με την πολωνική εταιρεία SOLARIS, παρουσία και του Προέδρου της Πολωνικής Δημοκρατίας.
- Δραστηριοποιούμαστε στην ενεργειακή αποδοτικότητα.
- Σχεδιάζουμε συγκεκριμένες δράσεις για τα μη διασυνδεδεμένα νησιά. Με την ΚΕΡΡΟ συμφωνήσαμε να κάνουμε πιλοτικά το πρώτο «έξυπνο νησί» στο Αιγαίο.

Αυτή θα είναι η ΔΕΗ του όχι μακρινού μέλλοντος. Διαφορετική, αλλά ισχυρότερη. Σας ευχαριστώ.

ΑΠΟ ΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΤΥΠΟΥ