

INTERVIU | Corina Popescu (Electrica): Pentru activele CEZ am facut o oferta care sa faca sens business-wise. Eu cred pâna în ultimul moment ca avem o sansa

Consumatorii nu trebuie sa se uite doar la pret, atunci când încheie un nou contract la energie, întrucât un tarif prea mic poate ascunde capcane, a afirmat Corina Popescu, directorul general al Electrica, într-un interviu acordat AGERPRES.

Ea sfatuieste consumatorii sa fie foarte atenti la toate clauzele contractuale, la conditiile de plata si la modul în care pot rezilia contractul, astfel încât sa nu ramâna captivi acelui furnizor. Piata de energie va fi complet liberalizata la 1 ianuarie 2021 si exista riscul ca oamenii sa ia decizii proaste daca nu se informeaza corect, sustine Popescu.

În opinia sa, pentru ca piata sa functioneze optim si preturile sa fie cele corecte, ar trebui sa fie identificati consumatorii vulnerabili înainte de liberalizare, iar aceasta ar trebui sa fie prioritatea anului 2020.

Şefa Electrica a vorbit si despre masurile care trebuie luate la nivel guvernamental, pentru a nu exista riscul ca România sa piarda sumele uriaşe pe care le poate obtine de la Uniunea Europeana prin planul Green Deal. În opinia sa, ar trebui definitivata de urgenta Strategia Energetica a României si Planul National Integrat Energie-Schimbari Climatice, astfel încât companiile sa vina cu proiecte concrete pentru care sa ceara bani la Bruxelles.

Electrica vrea sa cumpere CEZ România, în consorţiu cu Hidroelectrica si SAPE, iar Corina Popescu a detaliat, în interviu, cum a fost fundamentata oferta companiilor româneşti.

Corina Popescu lucreaza din anul 1991 în sectorul energetic, initial în CONEL si RENEL, ulterior având functii de conducere în companiile Electrica, E.ON, OMV Petrom si Transelectrica. În perioada decembrie 2015-februarie 2017, ea a fost secretar de stat în Ministerul Energiei.

AGERPRES: Cum ati caracteriza piata de energie din România?

Corina Popescu: Este o piata matura, în sensul în care avem la dispozitie toate instrumentele de tranzactionare. Ce mai lipseste sunt acele contracte bilaterale negociate direct si acele PPA-uri (Power Purchase Agreement - n.r.), care se introduc pentru proiectele noi, în pragul liberalizarii. De la 1 iulie, piata gazelor a fost liberalizata si urmeaza piata de energie electrica.

Ce ar mai trebui facut ca sa fie o piata functionala corecta: ar trebui definita acea categorie a consumatorilor vulnerabili si trebuie identificate acele instrumente prin care consumatorii vulnerabili sa fie protejati. La nivelul UE, România este cunoscuta ca o tara cu un grad ridicat de saracie energetica. Eu cred ca, pentru a avea o piata liberalizata functionala, ar trebui ca aceasta categorie de clienti sa fie identificata, la fel si instrumentele de protectie.

Ce risc exista daca liberalizam piata fara a defini aceasta categorie de consumatori?

Aici sunt doua directii: mecanismul actual prin pret reglementat, adica un anumit control asupra pretului la consumatorul final, în asa fel încât atât energia electrica, cât si gazele naturale sa fie accesibile consumatorilor casnici, dar cu plusuri si minusuri, pentru ca nu sunt date semnale corecte de pret si prin faptul ca beneficiaza de protectie si acele categorii de clienti care nu au nevoie. Se creeaza un defazaj.

Pe de alta parte, nu este nici concurenta foarte acerba si consumatorul nu beneficiaza de ceea ce se întâmpla pe o piata liberalizata. Din perspectiva mea, cred ca înainte de o liberalizare completa, trebuie definita aceasta categorie de consumatori si identificate instrumentele de protejare. Ar trebui sa fie un proiect al anului 2020.

Ce altceva mai lipseste?

Lipseste semnale de pret corect pe termen mediu si lung. Pentru a fi cumva incentivate investitiile în segmentul de productie. Ma refer la ambele segmente, atât la productia de energie electrica, cât si la gaze naturale. În general, în pietele mature aceste semnale apar de la sine, sunt semnale pe care le dau bursele de energie, dar si alte instrumente, cum sunt aceste PPA-uri, care ma astept sa restarteze investitiile în segmentul de productie.

Acest tip de contracte pe termen lung, negociate direct, au fost interzise când au existat acele probleme legate de "baietii destepti" din energie. Credeti ca exista riscul sa se repete istoria?

Aceasta este o întrebare pe care mi-am pus-o de multe ori. Ce s-a întâmplat atunci în 2012, desi a fost foarte dureros pentru o mare parte din segmentul de business, cred ca a fost ceva corect. O cantitate importanta de energie era blocata în aceste contracte de tip PPA, pe termen mediu si lung, si astfel nu apareau tranzactii pe bursa si nu erau o concurenta corecta.

Acum, totusi, piata s-a dezvoltat, sunt implementate mecanisme de supraveghere la nivel european. Nu trebuie sa uitam ca toate contractele pe pietele angro sunt raportate catre REMIT si ca acolo cineva analizeaza modul în care sunt încheiate aceste contracte si, daca exista cele mai mici suspiciuni, se iau masuri la nivel european, nu mai ramâne decizia la nivel national.

Eu cred ca exista instrumente suplimentare care, pe lânga guvernanta corporativa implementata, bunele practici, care nu ar mai permite aparitia acestor contracte, instrumente care nu existau la nivelul anului 2011-2012.

Ce câstiga consumatorii din liberalizare?

Într-o piata cu o competitie corecta, ar trebui sa câstige la calitatea serviciului. Când ma refer la calitatea serviciului, nu m-as referi doar la pret, nu este doar pretul important, pentru ca de mult ori pretul, privit singur, poate sa ascunda anumite capcane. Trebuie facuta o analiza la oferta cu totul: care sunt conditiile de plata, ce clauze contractuale sunt, exista posibilitatea ca, prin anumite clauze contractuale, clientul sa fie pastrat captiv daca reziliaza contractul mai repede... Ar trebui ca fiecare client sa-si faca o analiza netinând cont doar de pret.

Evident ca foarte important este si pretul. Ca, pâna la urma, daca ma refer aici la consumatorul industrial, fiecare reflecta acest cost, pretul energiei, în produsul propriu. Ei au, si ei, o piata destul de competitiva si atunci încearca sa-si optimizeze costurile cât pot de mult. Dar eu nu as lua o decizie doar bazându-ma pe pret, ci pe calitatea serviciului.

Cât de greu îi este unei firme mici sa intre pe piata furnizarii de energie electrica?

Este destul de greu, pentru ca trebuie sa ai o bonitate financiara destul de mare. Nu este un business pe care sa-l începi fara sa ai o bonitate financiara buna. Trebuie sa te gândești ca modelul de piata din România este acela în care furnizorul este single facing front of customer (singurul care relationeaza cu clientul - n.r.) si ca de cele mai multe ori furnizorul trebuie sa plateasca serviciile din amonte înainte ca el sa încaseze factura de la consumatorul final. Și atunci este un business unde trebuie sa poti sa sustii aceasta plata în amonte.

Care sunt dezavantajele liberalizarii pentru consumatori?

Ca ar putea sa ia decizii proaste în conditiile în care nu se informeaza corect. Dar pentru asta, exista instrumente create atât la nivelul Autoritatii Nationale de Reglementare, cât si la nivelul Autoritatii Nationale pentru Protectia Consumatorilor, doua autoritati carora pot sa li se adreseze si, cu siguranta, se pot proteja.

Acesta ar fi principalul dezavantaj, ca este un domeniu destul de specific, am fost obisnuiti ani de zile ca factura

vine de la Electrica, de la Enel, CEZ, E.ON și ca exista un anumit confort și platesc acolo, fiind într-o rutină.

Pe de altă parte, și acest segment, ca și cel al comunicațiilor, cred că trebuie să se modernizeze și, cu timpul, nu cred doar în furnizarea de un singur tip de utilitate. Cred în furnizarea de servicii, aici incluzând vânzarea de energie, de gaze naturale, poate pe viitor și vânzarea de comunicații. Ma gândesc la ce au făcut competitorii noștri la ei acasă: Enel și-a dezvoltat în Italia o firmă de comunicații, CEZ vrea să iasă din România și să investească într-o firmă de comunicații... Este cumva parte a procesului de transformare al acestui sector al energiei.

Deocamdată am făcut primul pas, acela de a începe și noi să vindem integrat, pe lângă vânzarea unui produs împreună, gaze și electricitate, vindem servicii conexe abonamentului de energie electrică, dacă aveți nevoie de reparații în casă, de instalații, un aer condiționat. Deci începe și grupul Electrica să se axeze pe acest tip de vânzări de servicii.

Și echipamente?

Da, curând vom lansa ceva de genul acesta. Deși nu suntem așa de prezenți cu reclame, avem colaborări și am început să vindem echipamente, aere condiționate.

Dar pe piața telecom analizați ceva?

Piața telecom este un proiect pe care îl analizăm, dar este un proiect pe termen mediu și lung, n-am putea să spun că în anii care urmează... Ar trebui să stabilizăm business-ul actual pe care îl avem, să-l consolidăm și apoi după aceea să facem pasul următor. Și așa sunt foarte multe proiecte de transformare pe care le avem acum în grup și trebuie să dăm timp organizației să se așeze, ca urmare a acestor proiecte de transformare și abia apoi să începem altceva. Dacă pui prea multe, la un moment dat există riscul să pierzi controlul și să nu-ți mai atingi obiectivele pe care le ai.

Se zvonea la un moment dat că va gândiți inclusiv la achiziția Telekom.

Nu, n-a fost niciodată scopul proiectelor de M&A (fuziuni și achiziții - n.r.) pe care le-am analizat.

Ați anunțat că intrați pe piața gazelor. Aveți deja primii clienți?

Da, am intrat pe piața gazelor și avem primii clienți. Deocamdată nu pot spune că e un impact major în ceea ce facem noi, dar, din perspectiva mea, este drumul corect pe care trebuie să-l urmăm. E adevărat că cel puțin pe piața asta a gazelor naturale nu avem la fel de multă experiență cum au competitorii mari de pe piața, Engie și E.ON, dar cred că avem și noi potențial.

De unde ați luat gazul?

De pe platforme. Am început să tranzacționăm pe acest Gas Release Program, dar și înainte am tranzacționat atât pe platformele OPCOM cât și pe platformele BRM, avem o echipă de managementul portofoliului în cadrul Electrica Furnizare care gestionează acest lucru, e adevărat că cu pași timizi - acum stabilim și strategii... Diferențele nu sunt chiar atât de mari între cele două tipuri de utilități și sunt oameni acolo care au background și experiență pe ambele tipuri de tranzacționare.

Ați angajat oameni special pentru gaz?

Încercăm să facem o echipă special pentru gaz, nu la nivelul agenților de vânzări, ci mai mult la partea de prognoza, achiziție.

Pe ce termen ați achiziționat gaze?

Nu avem contracte pe termen lung, maximum un an, un an și jumătate. Acesta este și motivul pentru care ofertele noastre sunt gândite pe un an de zile. Trebuie văzut și cum funcționează acest program de gas release, dar creștem.

Cum estimati ca va evolua pretul în iarna urmatoare si în anul urmator, atât la gaze cât si la energie electrica?

Depinde foarte mult ce se întâmpla cu aceasta criza sanitara. Conteaza foarte mult modul în care economia se restarteaza. Am tot sperat ca începând cu luna iunie-iulie sa revenim cu consumul si sa recuperam acest gap (decalaj - n.r.) al consumului în trimestrul al doilea. Nu s-a întâmplat la nivelul asteptarilor noastre. Nu as putea sa vad pe contractele încheiate pe termen mediu si lung o scadere dramatica a pretului, asa cum s-a întâmplat în piata pentru ziua urmatoare (PZU).

Ce nu mi-as dori eu este sa repetam experientele negative ale acelor ani în care toata lumea, fiind atrasa de preturile mici de pe PZU sa ramâna necontractata, sa ramâna cu expunere foarte mare pe PZU si atunci sa avem niste tranzactii la preturi foarte mari pe aceasta piata, pe timpul perioadei acesteia de iarna. Cred ca România nu ar trebui sa mai repete acest lucru si aceasta experienta.

Îmi aduc aminte de iarna anului 2017, când s-a întâmplat si când a fost cumva o criza la nivel european, atunci nu a fost doar aici în România. Îmi aduc aminte ca în Franta, Italia, s-au înregistrat preturi de sute de euro pe megawatul tranzactionat, deci a fost cumva o criza la nivel european, resimtita bineînțeles si de România, având în vedere ca pietele sunt cuplate si cumva se propaga de la ei catre noi.

Deocamdata avem o scadere a pretului, cumva liberalizarea aceasta vine într-un moment în care este justificata, ea trebuie sa fie consolidata si, cum am spus, sa avem lângă aceste instrumente prin care protejam consumatorii vulnerabili si voi continua sa afirm lucrul acesta - ca exista si avem nevoie de o protectie pentru acesti consumatori vulnerabili, în special în perioada de iarna.

Care au fost efectele crizei sanitare pentru Electrica?

Au fost si bune si rele. Rele pentru ca pe segmentul industrial avem aceasta scadere a consumului si a energiei distribuite si o crestere pe segmentul rezidential, dar care nu compenseaza scaderea de pe segmentul industrial. Iar asta ne obliga cumva si ne face sa ne mobilizam cât se poate de mult pe optimizarea de costuri. Aceasta este partea mai putin buna. Tot partea mai putin buna: riscul la care sunt supusi angajatii nostri, pentru ca în fond si la urma urmei la ei trebuie sa ne uitam. Am avut cazuri de colegi care s-au îmbolnavit. Noi am reusit sa luam masurile necesare la nivelul grupului si sa-i protejam cât se poate de mult, desi am fost si noi tot în linia întâi - intram în case sa alimentam cu energie electrica si nu stiam exact daca oamenii sunt sanatosi sau sunt bolnavi.

A existat o temere, a existat o reticenta, cumva ma bucur ca lucrurile astea au fost depasite. În primul moment a fost un soi de panica, toata lumea spunea ca suntem la o cursa de viteza, alergam 100 de metri, dupa care totul o sa revina la viata normala. Din pacate lucrurile nu s-au dovedit asa si aceasta cursa de viteza cred ca se transforma într-un maraton si trebuie sa reînvatam sa ne comportam si în conditiile actuale.

Efecte bune: au fost si sunt foarte multe proiecte de digitizare care erau în stand-by si care au capatat prioritate. Și sunt lucruri de succes care au fost facute over the night (implementate rapid - n.r.). Cred ca n-am avut noi timp sa comunicam cât de multe lucruri s-au întâmplat în aceasta perioada, pentru ca am fost focusati sa tinem business-ul cât mai stabil si sa fie totul în regula, dar au fost foarte multe proiecte si as putea sa spun chiar ca sunt mândra de echipa, ca s-au mobilizat si colegii de la Distributie, si colegii de la Furnizare.

Partea de Servicii sufera, pentru ca aici depindem foarte mult de nevoile pe care le au consumatorii finali sau ceilalti parteneri, dar sa zicem ca ei sunt asa, pe ultima linie, iar când lucrurile vor tinde sa revina la normal vor fi si ei în primul rând ca si expunere. Deci implementarea proiectelor (digitale - n.r.) este o plusvaloare pentru grup, si faptul ca erau proiecte în care foarte multi colegi nu credeau sau cumva îi scotea din zona lor de confort - de ce trebuie sa facem lucrurile altfel? Și spuneau "nu se pot face asa". S-a putut peste noapte. Și n-a mai comentat nimeni, nici ca nu se poate, nici ca nu ne reprofilam de pe un tip de activitate pe alt tip de activitate.

Toata lumea s-a mobilizat si eu zic ca, totusi, cel putin pâna în momentul de fata, nu e un impact negativ major. Dar este o cursa-maraton, iar masurile pe care le-am luat va trebui cumva sa le continuam si sa consolidam ceea ce am construit. Trebuie sa consolidam si sa mergem mai departe, asta ca si instrumente de management pe bucla de control, în permanenta trebuie sa existe o îmbunatatire.

Ceilalti competitori ai nostri fac asta de multi ani si au fost cu un pas înaintea noastra, dar nu as putea sa spun ca nu am fost multumita de ceea ce au facut colegii.

Cum stati cu investitiile?

Nu avem deviatii mari fata de planul pe care îl avem pentru acest an. Singura greutate pe care o avem este aceea în care a trebuit sa reasezam planurile de investitii si a trebuit sa promovam acea categorie de investitii care nu implicau contactul cu consumatorul final sau intratul în casele oamenilor.

Deci a trebuit promovam acele categorii de investitii care sunt facute mai mult în statiile noastre de transformare a energiei electrice, sa limitam cumva contactul cu consumatorul final. Tocmai din aceasta temere care a existat nu doar în rândul angajatilor nostri, ci si în rândul oamenilor, care ne spuneau ca nu ne acorda accesul la ei acasa. Valoric, nu vad niciun fel de pericol sa nu ne îndeplinim planul de investitii.

Anul trecut în ce proportie v-ati îndeplinit planul de investitii?

99%. 99% virgula ceva, chiar. Iar, valoric, planurile de investitii ale companiilor din grupul Electrica erau mai mari decât ale celorlalti, deci nu doar procentul este important, ci si valoarea în sine.

Eu îmi doresc sa facem acele categorii de investitii care sa ne aduca cea mai mare eficienta. Deci nu cred ca este important sa cheltuiesti cât mai mult, ci sa cheltuiesti cu cap. Știi ca poti sa faci o masa foarte buna cu o suma nu foarte mare de bani, asa cum poti sa si cheltuiesti nu stiu cât si sa fie un dezastru. Important este sa identificam acele proiecte de investitii care sa fie facute cu cap.

Unul dintre motivele pentru care ne-am gândit la proiectul de transformare pe segmentul de distributie, aceasta fuziune, a fost tocmai din acest motiv. Urmeaza o perioada în care încercam si noi sa digitizam partea de distributie, urmeaza sa investim în sisteme informatice si, daca ramâneau trei companii diferite, cumparam de trei ori acelasi lucru, iar consumatorul final din România trebuia sa-l plateasca de trei ori. Cumparam un GIS, îl plateam de trei ori. Diferenta de bani astfel economisita o putem investi în retele. Asa, nu faceam altceva decât sa crestem gradul de îndatorare a companiilor la nivelul grupului, platind de trei ori pentru acelasi lucru, în detrimentul unor investitii facute cu cap.

Cât la suta din retea este digitalizata?

Foarte putin. Daca e sa ma uit pe rapoartele ANRE, Electrica este pe ultimele pozitii, dar venim din urma.

Mai aveti stâlpi de lemn?

Sunt retele de lemn, dar nu numai atât. Modul în care ne desfasuram activitatea. Uite, dau un exemplu: niste aplicatii informatice, ca vorbim despre digitizare, un workforce management. Asta ce ar presupune? Ca sa existe un sistem centralizat în care vin toate reclamatiile, echipa pleaca pe teren dimineata, primeste pe o tableta toate ordinele si are reseaua desenata pe tableta, se duce si intervine, repara, transmite ca a reparat catre Call Center-ul existent si pleaca la urmatoarea interventie. Gânditi-va câta eficienta este. Asa, azi, îsi ia un ordin, pleaca, se întoarce la baza, depune documentele si apoi pleaca iar pe teren.

Va dau un alt exemplu, la furnizare. Desi au fuzionat acum nu stiu câti ani, si-au pastrat trei sisteme de facturare. Deci ei aveau înainte de fuzionare trei sisteme diferite, ca au fost trei companii diferite. Am zis hai sa le fuzionam. Mi s-a zis ca nu se poate acum, ca trebuie sa asteptam si nu putem sa dam informatiile de pe un sistem pe altul, nu avem controlul, nu stim numarul de certificate verzi si nu putem sa facem reglajul. Am zis ca nu

exista "Nu se poate!". Am lasat asa vreo doua-trei-patru luni dupa care am schimbat în echipa de management. Am adus pe altcineva la financiar si i-am spus: "Pâna în septembrie, fuzionezi sistemele!". Pâna în septembrie am fuzionat sistemele, deci s-a putut.

E vorba si despre oameni. Nu as putea spune ca în Grup nu sunt oameni frumosi, dar sunt oameni care au fost obisnuiti sa faca acelasi lucru. Va dau un alt exemplu: aveau sute de conturi deschise la aceeasi banca si daca voiam sa fac un punctaj între banca si facturi nu puteam. Aveau listinguri si bifau. Stateau oamenii în birou si bifau factura. Asta se întâmpla când m-am angajat eu la IDEB în anii 1993 - 1994. Acum trebuie sa fie un robotel care sa faca maparea asta automata.

Sunt multe lucruri de facut si sunt trista ca unii sunt corecti si recunosc, iar altii zic nu. Am auzit tot felul de acuze si în stânga si în dreapta. Proiectele astea supara. Sunt unii oameni care cred în proiectele de transformare, sunt unii oameni care nu cred, dar mergem înainte.

În ceea ce priveste oferta de preluare a CEZ România...

Nu pot sa spun nimic decât ceea ce este public. Am analizat proiectul si am facut o oferta împreuna cu cei de la Hidroelectrica si de la SAPE.

De ce cu ei?

Pentru ca fiecare ne doream altceva din portofoliu si într-un fel sau altul ne-am aliniat. Ei își doreau ceva din activitate pe care eu nici nu puteam sa o iau, pentru ca deja aveam pozitie dominanta pe furnizare. Eu, la business-ul pe care îl am, exista o bucatica, alipit la ceea ce e deja existent, puteam sa obtinem niste sinergii rapide si un proiect de modernizare rapid. Noi nu am participat pe segmentul de furnizare pentru ca, oricum, suntem pe locul 1 ca si cota de piata.

Ne dorim activitatea de distributie. La distributie este activitate de monopol. Acolo lucrurile se judeca altfel. Știu ca CEZ a investit foarte mult în digitizare si ma gândeam ca un roll-out rapid la noi ar putea sa aduca plus valoare, dar vom vedea.

Parcul eolian nu v-a surâs?

Noi avem în strategie sa intram pe segmentul de productie. Cred ca sunt 400 sau 500 de MW pe care ni-i dorim. Mi-as dori un portofoliu mixt în care sa nu fie doar energie eoliana. Îmi doresc si energie eoliana, si energie solara. Ne uitam si catre alte proiecte de echilibrare a portofoliului de productie.

Dupa cum stiti, de la 1 septembrie va disparea pretul cap pe piata de echilibrare si lucrul acesta va afecta clar si segmentul de productie. Daca ai un singur grup si din anumite motive tehnice nu mai produci, n-ai cum sa-l hedge-uesti, ca nu sunt contracte financiare. Poti sa faci un dezechilibru si sa pierzi într-o zi zeci de milioane. Strategia noastra este sa aducem expertiza în Grup pe segmentul de productie, dar expertiza asta sa o crestem. Cu proiecte mai multe, mai micute.

Deci parcul eolian al CEZ este prea mare.

Da, este prea mare. Îmi doresc si eu sa se spuna ca Electrica a investit în cel mai mare parc din Europa, cum au investit si ei. Dar ei aveau expertiza de productie în Grup, eu acum o construiesc si riscul era prea mare sa mergem pe proiecte asa mari.

Ce sanse aveti în competitia asta?

Nu stiu.

Știti care sunt competitorii?

Am citit ceva în presa, dar nu îmi este foarte clar. Nu stim oficial. Eu ce pot sa va spun este ca am facut o oferta

care sa faca sens business-wise. Poate ca am fost într-o pozitie dezavantajata fata de altii care nu cunosc atât de bine reglementarea din România si riscul de reglementare si atunci ne-am uitat si ne-am cotoat acolo toate riscurile care sunt. Asta s-ar putea sa fie un minus pentru noi. Eu cred pâna în ultimul moment ca avem o sansa. Atâta vreme cât am reusit sa depunem o oferta, ca nu este pe placul celor de la CEZ sau îsi doresc altceva, o sa vedem.

Cei de la CEZ au spus ca nu se grabesc sa vânda daca nu obtin pretul pe care si-l doresc.

Nu este un moment în care sa vinzi un business decât daca ai nevoie de banii respectivi sa-i investesti în altceva. Am vazut foarte multe luari de pozitie si diferite. De exemplu, am vazut si luarile de pozitie pe care le-au avut cei de la CEZ AS. Au avut AGA acum doua saptamâni si daca cititi mesajul de acolo este un pic diferit. Este o decizie a dumnealor. Noi o sa-i respectam. Ne uitam pe toate proiectele M&A care apar în sectorul energiei si pe toate le evaluam. Pâna la urma se va întâmpla.

În final, as dori sa va întreb cum caracterizati climatul investitional din România. Ce mai avem de facut ca sa atragem investitori?

Mi-as dori sa fie un climat care sa traseze niste linii strategice mai bine definite si cumva aliniate cu cele la nivel european. Din perspectiva mea, toate piesele care ar trebui sa conduca la obtinerea unui grad de investitii mai mare. Sunt piesele unui puzzle. Daca nu le pui pe toate este clar ca atunci nu obtii ceea ce îti doresti în final.

Cred ca ar trebui sa ne definim si noi o strategie energetica si sincer îmi doresc o strategie care sa arate directiile strategice pe care România le va avea, în care sa vorbeasca despre ce are de gând în perioada urmatoare. Ar trebui si aprobata, ca sa fie un document programatic.

Pe urma vine acel Plan National Integrat Energie si Schimbări Climatice, în care va trebui sa venim efectiv cu proiecte si cu acestea sa ne asumam tintele pentru 2030. Pâna la sfârșitul anului, noi trebuie sa avem asumate aceste valori.

Pe urma vine al treilea element, acest Green Deal la nivel european, cu fondurile de tranzitie care ofera mult mai multe posibilitati. Ca sa putem sa accesam fondurile acestea, noi sa ajungem la nivel european si sa depunem documentele programatice pe masa. Daca nu avem primele documente, cum ne ducem noi la nivel european sa spunem ca vrem bani? Ei o sa ne întrebe care sunt proiectele, care sunt directiile, unde le aveti aprobate si asumate?

Eu cred ca Green Deal, pentru România, poate sa ofere foarte multe posibilitati pe toate palierele, nu numai pentru sectorul energiei. E partea de Transporturi, de Eficienta Energetica, de e-Mobility, Agricultura. Sunt foarte multe segmente. Eu m-as simti foarte fericita sa creasca consumul (de energie - n.r.). Este mai bine si pentru retea, si pentru noi ca business, sa putem investi. Sunt oportunitati, dar trebuie cumva sa facem parte dintr-o orchestra si când ne dirijeaza cineva sa cântam toti la fel.

Altfel riscam sa pierdem acesti bani?

Exact. Pâna la urma, banii ar trebui sa ajunga sa se reinvesteasca în economia României. Altfel, riscam sa-i pierdem si riscam sa nu apara investitiile dorite în segmentul de productie despre care vorbeste toata lumea ca sunt necesare si începe sa traga semnalul de alarma. Daca va aduceti aminte, spuneam lucrurile astea acum patru ani, în 2016... Tot repet avertismentul acesta: atentie, ca o sa apara momentul!

Decarbonarea este clar un segment. Investitiile în gaz. Gazul poate sa fie solutia pentru tranzitie în România, dar trebuie sa investim astazi si sa luam deciziile astazi, pentru ca ar putea ca, peste 10-15 ani, gazul sa fie în aceeasi situatie cu carbunele, astazi, iar atunci sa se gaseasca tehnici alte solutii de echilibrare, precum baterii, stocare, stocare în hidrogen, mult mai multe solutii. Partea tehnica si cea de inovare se dezvoltă atât de rapid încât totul se întâmpla mult mai repede decât în trecut.

Și investițiile le construiești astfel încât să se amortizeze într-o perioadă scurtă, pentru că apare altă tehnologie. Uitați-vă pe regenerabile. Nu au trecut nici 10 ani de zile și deja vorbim că tehnologiile din România sunt perimate. Sunt alte randamente care sunt aproape duble față de cele care sunt implementate. Deci sunt oportunități mari. Cumva sunt niște lucruri care se leagă între ele.