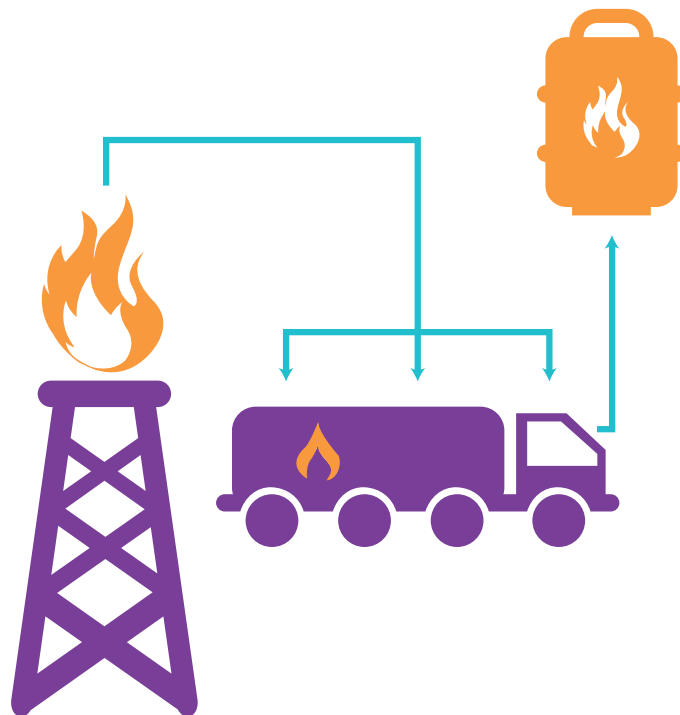


WARSZTATY

RYNEK GAZU 2017

Perspektywy dla odbiorców końcowych.
Strategie wyboru sprzedawcy
i zakupu gazu



Poznaj **najlepsze strategie zakupowe gazu** dla Twojej firmy w dobie zmian rynkowych

Dowiedz się jak będą kształtowały się **ceny na zliberalizowanym rynku i jak optymalizować zakup gazu**

Zdobądź wiedzę na temat **zarządzania ryzykiem na rynku gazu**

W GRONIE PRELEAGENTÓW M.IN.:



Paweł Jakubowski
Dyrektor Pionu Rozwoju,
Operator Gazociągów
Przesyłowych GAZ-SYSTEM



Michał Piekarski
Radca prawny
Baker & McKenzie



Daniel Borkowski
Radca Prawny
LEGAL PARTNER



Grzegorz Domański
Dyrektor ds. Gazu Ziemnego
Unimot



Paweł Słomiński
Właściciel, Członek Zarządu
Efengaz



Maciej Markowski
Członek Zarządu
ds. Sprzedaży i Rozwoju
Efengaz

*Utrzymuje się tendencja wzrostowa liczby zmian sprzedawcy gazu. W sumie od początku monitorowania do końca III kwartału 2016 r. takiej zmiany dokonało blisko 63 tys. odbiorców**

**źródło: URE*

9,25 EUR – średnia cena 1 GJ gazu dla średniej wielkości firmy w UE

10,24 EUR – średnia cena 1 GJ gazu dla średniej wielkości firmy w Polsce*

**źródło: Eurostat, 2015 r.*

Szanowni Państwo,

powyższe dane wskazują, że rośnie świadomość zakupowa odbiorców końcowych na rynku gazu. Jednocześnie w 2017 r. liberalizacja rynku wejdzie w kolejną fazę, co również wpłynie na obniżenie cen gazu w Polsce w stosunku do średniej unijnej.

Już teraz warto przygotować się na możliwe scenariusze uwolnienia rynku, aby uzyskać jak najlepsze warunki zakupu gazu dla swojej organizacji.

Dlatego serdecznie zachęcam do udziału w naszych warsztatach, na których, w gronie zaproszonych ekspertów, omówimy najważniejsze aspekty dla końcowych odbiorców gazu, m.in.:

- regulacje dotyczące magazynowania gazu
- kwestie cen gazu po liberalizacji oraz sposoby wykorzystania analityki w procesie jego zakupu
- wpływ terminalu LNG i projektu Baltic Pipe na polski rynek gazu
- zarządzanie ryzykiem z perspektywy odbiorcy końcowego

Serdecznie zapraszam do udziału!



Tomasz Jakubiak

T. Jakubiak

Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Rynek gazu w 2017, czyli gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy?**Daniel Borkowski – Radca Prawny, Legal Partner**

Omówienie najważniejszych zmian, które mają wpływ na odbiorcę końcowego na rynku gazu, oraz przedstawienie perspektyw na najbliższe miesiące

- zmiany w zakresie solidarności energetycznej w UE
- inwestycje w infrastrukturę (plany budowy kolejnych interkonektorów i gazociągów na terenie Polski)
- czy rynek sprzedawców gazu czeka konsolidacja? Możliwe scenariusze
- nowe obowiązki sprawozdawcze dla importerów gazu
- powstanie jednolitej bazy infrastruktury paliw ciekłych

10:25

„Więcej za mniej”. Jak optymalizować zakup gazu w Twojej organizacji?**dr inż. Paweł Słomiński – właściciel, Członek Zarządu, Efengaz****Maciej Markowski – właściciel, Członek Zarządu ds. Sprzedaży i Rozwoju, Efengaz**

- kryteria wyboru sprzedawcy
- jak zarządzać portfelem umów gazowych w dobie liberalizacji rynku?
- najważniejsze aspekty w kontekście podpisywania umowy na odbiór gazu
- realizacja umowy na dostawy gazu – kluczowe zagadnienia, na które trzeba zwrócić uwagę
- zmiana sprzedawcy – jak ją przeprowadzić z korzyścią dla organizacji?
- dywersyfikacja zakupów gazu z perspektywy odbiorcy końcowego – szanse i zagrożenia

11:20

Przerwa na kawę i networking

11:35

Ceny gazu w Polsce w dobie uwolnienia rynku. Na jakie scenariusze powinni się przygotować odbiorcy przemysłowi?**Grzegorz Domański – Dyrektor ds. Gazu Ziemnego, Unimot**

- czynniki i źródła danych, które mają wpływ na ceny gazu i ich gwałtowne wahania
- jakie skutki niesie ze sobą zwolnienie z obowiązku zatwierdzania cen przez firmy dostarczające gaz dla odbiorców przemysłowych?
- konsekwencje defaryfikacji na rynku gazu

12:25

Regulacje dotyczące magazynowania gazu. Konsekwencje dla rynku

Michał Piekarski – Radca Prawny, Baker & McKenzie

- wpływ wprowadzanych zmian na odbiorców końcowych
- magazynowanie gazu a stabilność dostaw dla odbiorcy końcowego – czy jest się czego obawiać?
- na ile możliwe jest urynkowanie cen magazynowania gazu? Jak ten proces może przebiegać?

13:15

Lunch

14:10

Zarządzanie ryzykiem na rynku gazu dla przemysłowych odbiorców końcowych

Łukasz Litwa – Dyrektor Zarządzający, Coretec Poland

- zarządzanie ryzykiem cenowym
- ryzyka zakupowe gazu i ich wpływ na relacje ze sprzedawcą
- jak zarządzać i niwelować ryzyka w umowach na dostawę gazu?

15:00

Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30

Dostępne możliwości zakupu gazu na rynku w Polsce**Daniel Borkowski – Radca Prawny, LEGAL PARTNER**

- produkty, platformy, formy umów – jak znaleźć i dopasować najlepsze rozwiązania dla Twojej firmy?
- najczęstsze błędy i pułapki w zakresie zakupu gazu na polskim rynku

10:30

Konkurowanie w oparciu o analitykę na rynku gazu – co powinien wiedzieć odbiorca końcowy?**dr Wit Jakuczun – CEO, Wlog Solutions**

- rola analityki w procesie podejmowania decyzji zakupowej przez odbiorcę końcowego
- korzyści oraz wyzwania związane z procesem analizy

11:30

Przerwa na kawę i networking

11:45

Terminal LNG w Świnoujściu i Projekt Baltic Pipie a zmiany na rynku gazu w Polsce**Paweł Jakubowski – Dyrektor Pionu Rozwoju, Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM**

- wpływ terminala na rozwój infrastruktury gazowej i bezpieczeństwo dostaw – co wiemy po pierwszym roku funkcjonowania gazoportu?
- plany dotyczące zwiększenia przepustowości i rozbudowy terminala i towarzyszącej mu infrastruktury
- projekt Baltic Pipe – nowy korytarz na europejskim rynku gazu

12:40

Kontrakty dwustronne (OTC) na rynku gazu w dobie uwolnienia cen na rynku**Jacek Sozański – CEO, Onico Energia**

- jak liberalizacja cen gazu wpłynie na kontrakty OTC?
- strategię zawierania kontraktów dwustronnych – na co zwrócić uwagę?

13:30

Lunch

14:10

Zmiany na rynku białych certyfikatów i ich wpływ na przedsiębiorstwa gazochłonne**Wojciech Domagała – Associate, EY Law Tałasiewicz, Zakrzewska i Wspólnicy**

- eliminacja procedury przetargowej wydawania białych certyfikatów
- ograniczenia w uiszczaniu opłat zastępczych
- plany dotyczące działań NFOŚiGW na rzecz poprawy efektywności energetycznej u odbiorców końcowych

15:05

Zakończenie warsztatów. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



Daniel Borkowski – Radca Prawny, LEGAL PARTNER

Daniel w swojej dotychczasowej praktyce doradzał przedsiębiorstwom z sektora energetycznego (gaz, energia i paliwa) oraz chemicznego. Od 2000r. pracował w PGNiG i PKN Orlen, Ernst & Young i obecnie jako radca prawny w ramach kancelarii prawnej LEGAL PARTNER. Specjalizuje się w obszarze doradztwa dla sektora Up-, Mid- i Downstream począwszy od wydobycia, przesyłu, magazynowania i importu/sprzedaży gazu ziemnego oraz w obszarach elektroenergetyki w szczególności odnawialnych źródłach energii (OZE) i kogeneracji (CHP). Swoje doświadczenia poszerzył o spojrzenie na inne rynki surowców dzięki nauce na zagranicznych szkoleniach lub uczelniach (w trakcie: Master of Gas Business Management – Delta Energy Institute i Uniwersytet w Groningen, Holandia). Od kilku lat prowadzi szkolenia lub uczestniczy jako prelegent w konferencjach dedykowanych dla szeroko rozumianego sektora energetycznego.



Wojciech Domagała – Associate, EY Law Tałasiewicz, Zakrzewska i Wspólnicy

Wojciech jest prawnikiem w kancelarii Ernst & Young Law Tałasiewicz, Zakrzewska i Wspólnicy sp.k. oraz doradcą regulacyjnym współpracującym z EY Centre for Tax Policy. Wykształcenie prawnicze zdobywał studiując równolegle w Polsce, na Uniwersytecie Jagiellońskim (prawo magisterskie) i w Wielkiej Brytanii, na University of Aberdeen (LL.B. with Honours) oraz University of Cambridge (LL.M.). Jest aplikantem adwokackim w Okręgowej Radzie Adwokackiej w Warszawie. Wojciech pełnił rolę eksperta przedstawicieli branży hutniczej podczas prac nad projektem ustawy o odnawialnych źródłach energii, w szczególności w zakresie regulacji dotyczących ulgi dla odbiorców przemysłowych od obowiązków związanych ze wsparciem energetyki odnawialnej. W tym samym charakterze był zaangażowany w prace nad projektem ustawy z dnia 20 maja 2016 r. o efektywności energetycznej. Obecnie jego główne obszary działalności zawodowej obejmują wspieranie odbiorców energii w realizacji obowiązku przeprowadzenia audytu energetycznego przedsiębiorstwa oraz w ubieganiu się o białe certyfikaty w nowym trybie wnioskowym. Jest również zaangażowany w projekty mające na celu zwolnienie zakładów energochłonnych z podatku akcyzowego od zużywanej przez nie energii elektrycznej.



Grzegorz Domański – Dyrektor ds. Gazu Ziemnego, Unimot

Dyrektor ds. Gazu Ziemnego w Unimot S.A., w zarządzie spółek zależnych: PPG Warszawa, Unimot System, Blue LNG, Blue Cold. W UNIMOT odpowiada za rozwój sektora gazowego, w tym budowę infrastruktury gazowej. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując m.in. w Gaz-Systemie czy CP Energii. Ukończył wydział Prawa i Administracji na Uniwersytecie Warszawskim, Studia Doktoranckie w Kolegium Zarządzania i Finansów w SGH oraz podyplomowo Inżynierię Gazownictwa na Politechnice Warszawskiej. Grzegorz Domański posiada doświadczenie w sektorze gazowym i ogromną wiedzę na temat specyfiki rynku gazowego i jego uczestników. Wielokrotnie prowadził inwestycje sieciowe od planów/projektów po budowę tj. elementów liniowych i nieliniowych oraz instalacji LNG.



Paweł Jakubowski – Dyrektor Pionu Rozwoju w firmie Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A.

Absolwent Politechniki Warszawskiej i Szkoły Głównej Handlowej. Związany z branżą gazową i energetyczną od 2008 r., wcześniej pracował w Biurze Badań i Rozwoju w Polskim Górnictwie Naftowym i Gazownictwie S.A. Zatrudniony w GAZ-SYSTEM S.A. od 2009 roku był odpowiedzialny m.in. za przygotowanie i realizację projektu dotyczącego budowy podziemnych magazynów gazu w Polsce. Obecnie jako Dyrektor Pionu Rozwoju, odpowiedzialny jest za przygotowanie i realizację wieloletnich programów inwestycyjnych dla systemu przesyłu gazu w Polsce, a także za projekty zapewniające bezpieczeństwo energetyczne Polski, tj.: połączenia z krajami sąsiednimi: Danią, Litwą, Ukrainą, Słowacją i Czechami, rozbudowę terminalu LNG w Świnoujściu oraz podziemne magazynowanie gazu. Stworzenie konkurencyjnego, dobrze zintegrowanego i w pełni zdywersyfikowanego rynku gazu ziemnego w Polsce poprzez realizację planowanych projektów infrastrukturalnych jest najważniejszym z jego celów.



Łukasz Litwa – Dyrektor Zarządzający, Coretec Poland

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Od początku kariery związany w szeroko pojętymi zakupami. Od 2011 r. w Schneider Electric doradzał korporacjom w zakupach energii i gazu na rynkach europejskich. W 2016 r. jako Dyrektor Zarządzający odpowiedzialny jest za rozwój i strategię firmy Coretec Energy na rynku polskim, która specjalizuje się w doradztwie energetycznym Małym i Średnim Przedsiębiorstwom.



Maciej Markowski – właściciel, Członek Zarządu ds. Sprzedaży i Rozwoju, Efengaz

Executive MBA, ekspert na rynku gazu i energii, z doświadczeniem zdobywanym zarówno w krajowych jak i międzynarodowych koncernach energetycznych oraz mniejszych spółkach energetycznych z polskim kapitałem. Wcześniej konsultant międzynarodowych, renomowanych firm doradczych. W ostatnich latach odpowiedzialny głównie za rozwój handlu gazem w organizacjach o różnej wielkości. Aktywnie uczestniczący w pracach i procesach konsultacyjnych zmierzających do liberalizacji polskiego rynku gazu, szef Grupy ds. uwarunkowań formalno-prawnych rynku gazu w ramach Towarzystwa Obrotu Energią. Absolwent programu Canadian Executive MBA prowadzonego w Szkole Głównej Handlowej wspólnie z University of Quebec at Montreal (UQAM).



Michał Piekarski – Radca prawny, Baker & McKenzie

Michał Piekarski kieruje praktyką energetyczną w warszawskim biurze Baker McKenzie. Posiada szerokie doświadczenie sektorowe, które zdobył jako prawnik zatrudniony w międzynarodowych kancelariach prawnych oraz radca prawny w największej prywatnej grupie energetycznej w Polsce. Specjalizuje się w kompleksowym doradztwie prawnym na rzecz spółek z sektora energetycznego, w tym w szczególności w kwestiach regulacyjnych i transakcjach związanych z wytwarzaniem, obrotem oraz dystrybucją energii elektrycznej, ciepła, gazu i paliw płynnych.



dr inż. Paweł Stomiński – Właściciel, Członek Zarządu, Efengaz

Wieloletni pracownik GK PGNiG S.A. w segmencie dystrybucji (07.1997–04.2015), posiadający doświadczenie w zarządzaniu takimi obszarami jak bilansowanie gazu, sprzedaż gazu, sprzedaż usług dystrybucyjnych, układy pomiarowe, odczyty, taryfy, rozwój oraz inwestycje. Twórca algorytmów bilansowania handlowego oraz współtwórca procedury zmiany sprzedawcy gazu w Polskiej Spółce Gazownictwa, które to rozwiązania pozwoliły zlikwidować główne bariery otwarcia rynku gazowego w obszarze dystrybucji. Posiada tytuł doktora nauk technicznych w dyscyplinie Elektronika, specjalność: systemy pomiarowo-diagnostyczne, nadany przez Radę Wydziału Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki Politechniki Gdańskiej (tytuł rozprawy doktorskiej: „Analiza strat w systemach dystrybucji gazu”).



Jacek Sozański – CEO, Onico Energia

Absolwent Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego. Ukończył również Studia Doktoranckie w Kolegium Gospodarki Światowej SGH (Ekonomia) oraz Podyplomowe Studia Inżynieria Finansowa w Zarządzaniu Ryzykiem na Wydziale Matematyki Stosowanej AGH. Doświadczenie zawodowe zdobywał od 2009 r. w PGNiG SA, oraz w RWE Supply and Trading GmbH (Innogy). Obecnie Prezes Zarządu firmy Onico Energia Sp. z o.o. S.K.A. W trakcie swojej kariery zajmował się głównie zarządzaniem portfelem gazu ziemnego oraz spekulacyjnym handlem gazem ziemnym w Europie Środkowo – Wschodniej.



dr Wit Jakuczun – CEO, Wlog Solutions

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

WARSZTATY RYNEK GAZU 2017

Perspektywy dla odbiorców końcowych. Strategie wyboru sprzedawcy i zakupu gazu

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 15-16 MARCA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:

ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:

Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanych z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

Imię i nazwisko: Stanowisko:

e-mail: Telefon:

CENA:

2250 zł/os + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w dwudniowych warsztatach, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres wojciech.winiarski@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczęćka firmy