

רגולציה של מכר ושיווק גז טבעי

עו"ד ענת קליין
מנהלת מחלקת אנרגיה ותשתיות



תוכן המצגת



- המשווק – איזה שירות הוא מוכר?
- מי רשאי ומי אינו רשאי לשווק?
- הסביבה הרגולטורית בישראל (רישיון?)
- הסביבה הרגולטורית בעולם
- מסקנות

המשווק

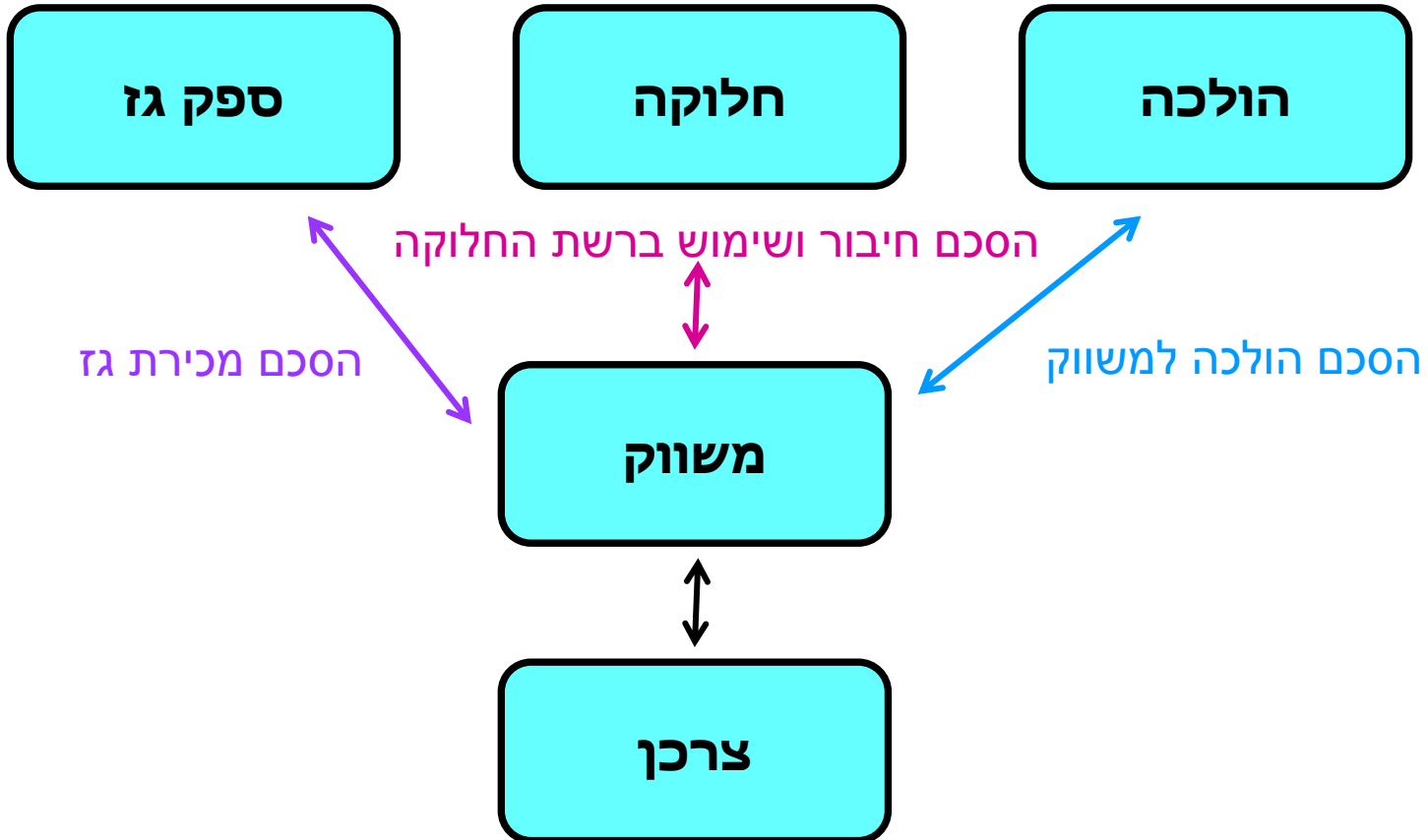


- המשווק מטפל עבור צרכני הגז הטבעי בהתקשרויות:
מול נותני שירותי התשתית
מול ספק הגז הטבעי
- המשווק מטפל בתעריפי האספקה + ההולכה + החלוקה;

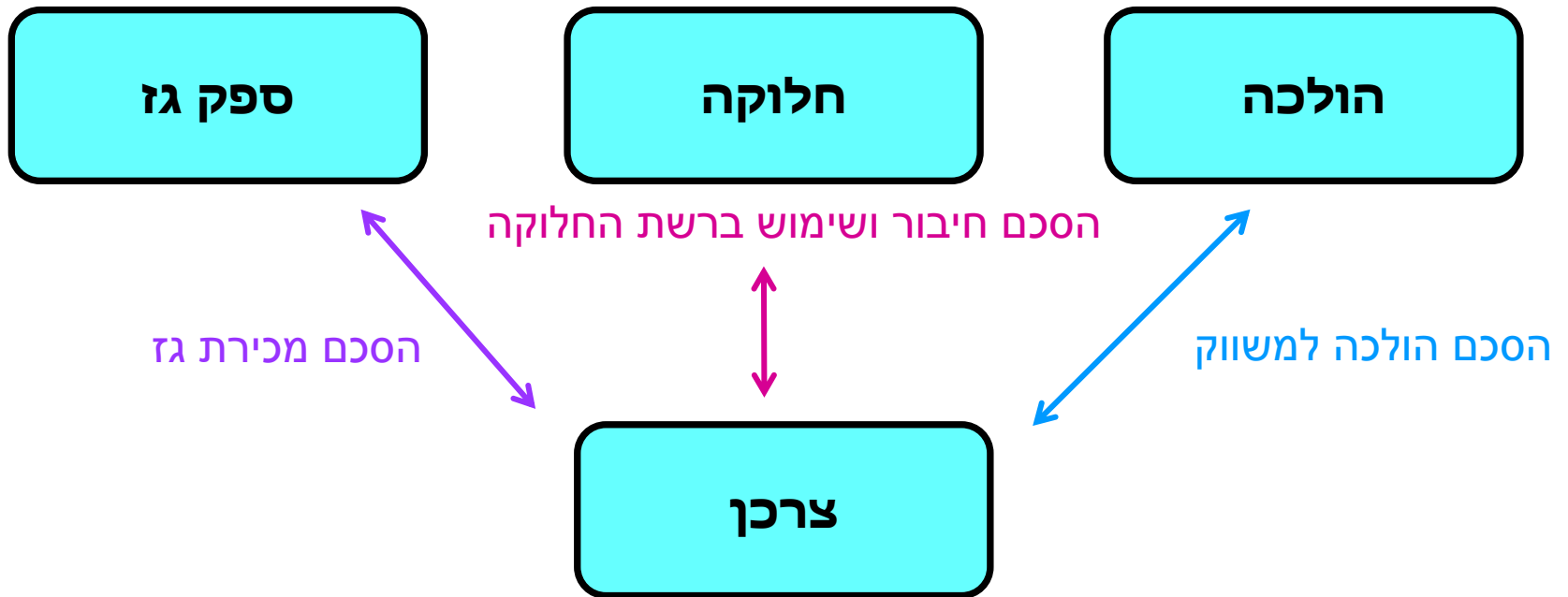
תפקידי המשווק:

1. חתימה על הסכם אספקה עם ספק גז טבעי;
2. חתימה על הסכם הולכה עם בעל רישיון ההולכה;
ותשלום תעריף הזרמה בפועל למשווקים (ללא קיבולת);
3. חתימה על הסכם עם בעל רישיון החלוקה;
ותשלום תעריף החלוקה;
4. הזמנת החיבור לצינור מבעל הרישיון;
5. חתימה על הסכם שיווק מול צרכן הקצה.

מערך התקשרויות למשווק



צרכן כמשווק של עצמו



■ הגבלות על זהות המשווק – חוק הגז הטבעי

■ חוק משק הגז הטבעי: לא יעסקו במכר או בשיווק של גז טבעי –

(1) בעל רישיון הולכה;

ואולם, חברה אחת יכולה לעסוק בשיווק של עד 1/3 מקיבולת מערכת ההולכה (או למעלה מכך, עד 50% מהצריכה המקומית ללא חח"י)

(2) ספק חשמל (שהוא בעל רישיון סש"ח);

(3) מזקק נפט בעל נתח שוק מעל 10%;

■ בכל אחד מאלה: האיסור חל גם על בעל שליטה או בעל זיקה בהם; על חברות בת שלהם; על חברות שהם בעלי זיקה בהן; על חברות אחיות.



מי כן רשאי? ■

- בעל רישיון חלוקה באמצעות תאגיד נפרד והפרדה ניהולית וכספית
- ספק גז טבעי
- ספק גז טבעי שקיבל רישיון הולכה באמצעות תאגיד נפרד והפרדה ניהולית וכספית
- ספק חשמל או מזקק נפט - ביחס לעודפי גז
- ספק חשמל (באישור השרים) עבור יצרן חשמל פרטי
- צרכן - עבור עצמו ועבור צרכנים אחרים
- משווק

■ יתרונות המשווקים

- כוונת הרגולטור – להקל על המשווקים.
- ✓ משווקים ישלמו תעריף הולכה אשר יש לו מרכיב הזרמה בפועל בלבד.
- ✓ הקטנת סיכון – לא יחויבו על קיבולת בהיעדר צרכנים.
- ✓ יוכלו להציג לצרכן חשבון שקוף ובהיר:
 - ✓ תשלום למשווק (תשלום גז טבעי + עמלת המשווק);
 - ✓ תשלום הולכה מפוקח;
 - ✓ תשלום חלוקה בהתאם למכרז
- ✓ למשווק ידע פוטנציאלי על מכלול האיזורים, ולא רק על איזור של בעל רישיון חלוקה אחד.



רישיון שיווק

חוק משק הגז הטבעי –

- העיסוק במכר ובשיווק של גז טבעי **אינו טעון רישיון**;
- השר **רשאי לקבוע** חובת רישוי "אם ראה כי הדבר דרוש לשמירה על עניני הצרכנים בתחום שיווק הגז".
- נובמבר 2009 – משרד התשתיות הודיע על **כוונתו** לקדם תקנות שיקבעו **חובה לקבלת רישיון שיווק**.
- עד היום **טרם הותקנו** תקנות אלו.

כיום, העיסוק בשיווק פתוח בפני כל גורם מעוניין



טיוטת תקנות למשוק

ינואר 2010 - שימוע ל"תקנות משק הגז הטבעי (אחסון גז טבעי דחוס ושיווק גז טבעי): חובת רישוי לפעילות שיווק גז טבעי לצרכנים המחוברים לרשות החלוקה.



- ערבות בנקאית - 200 אש"ח
- תקופת הרישיון – 10 שנים
- שיווק מחייב הסכם כתוב
- איסור על גביית תשלום מראש מהצרכנים
- תקופת התקשרות מירבית: 1-5 שנים
- אפשרות לפיקוח תעריפי באמצעות השר
- הסדרת מערכת היחסים שבין המשוק למחלק

■ רגולציית משווקים מחוץ לישראל



גרוס ■ קלינהנדלר ■ חודק
הלוי ■ גרינברג ושות'

GKH
משרד עורכי דין



■ ספרד

עד דצמבר 2009 – חובת רישיון למשווק

✓ החל מ-2010 **אין חובת רישיון**, אך על המשווק לעמוד בתנאים מסוימים, בהם:

- חובת דיווח למשרד התמ"ת הספרדי על תחילת הפעילות כמשווק;
- הוכחת יכולת טכנית נדרשת;
- הפקדת ערבות בנקאית (אם משווקים לצרכני קצה);
- קיומם של הסכמים עם ספקי גז (מספיקים לשם עמידה בצורכי הלקוחות);
- עבור צרכנים קטנים – המחירים מפוקחים.

✓ חברות הממוקמות במדינות עולם שלישי ושאין שייכות לאיחוד האירופי – נדרשות לאישור אדמיניסטרטיבי טרם התחלת עבודתן כמשווקות.



✓ **אין רגולציה** – השיווק מותר באופן חופשי.

✓ כדי לעודד שוק חופשי, ובהתאם להחלטת הדירקטיבה האירופית, אומץ "צו הגישה החופשית לרשת ההולכה" שיאפשר גישה ללא הפליה באמצעות מכרזים לקיבולת פנויה

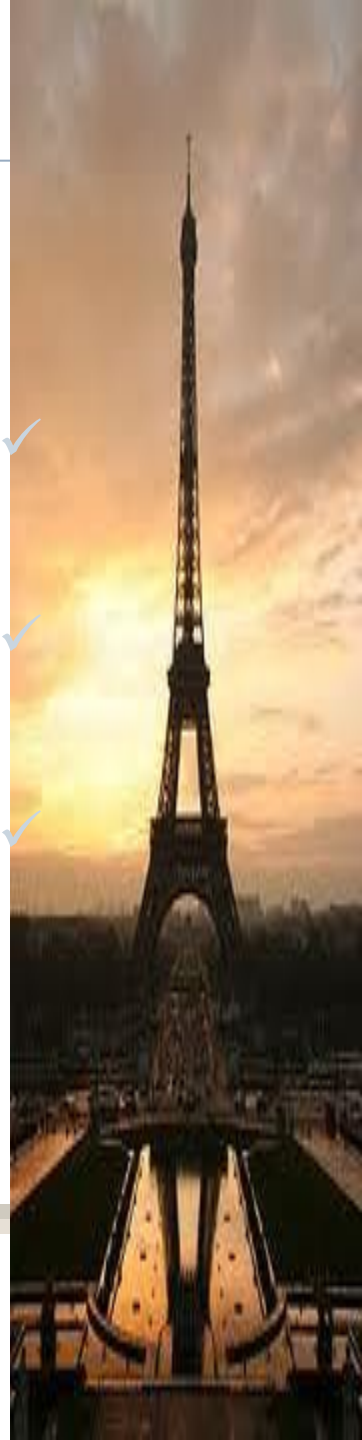
✓ תיחום האיזורים הגיאוגרפיים ירד מ-6 ל-2 כדי להגדיל גישה לרשת עבור הצרכנים

צרפת

✓ **המסחר בגז טבעי כפוף לאישור אדמניסטרטיבי בלבד. שוק תחרותי.**

✓ **בשוק הקמעונאי - הצרכן יכול לבחור בין שני חוזים: חוזה לפי מחיר מפוקח, או חוזה לפי מחיר השוק.**

✓ **בשוק הסיטונאי – חוזים ארוכי טווח (15-25 שנים) במחירים שצמודים בעיקרם למחירי מוצרי הנפט. העסקאות מבוצעות ב-Gas Exchange Point – נקודות האספקה, הניהול, והבקרה של הגז הטבעי בכניסתו למערכת.**





■ ארה"ב

- ✓ עד 1985 – ספקי הגז מכרו לרשת ההולכה, אשר מכרה לרשת החלוקה ולצרכנים תעשייתיים.
- ✓ 1985 – שינוי רגולטורי - מסחר בגז.
- ✓ 1992 - הושלמה חקיקה שאפשרה למכור גז ושירותי הולכה בנפרד.
- ✓ משווקי גז יכולים להיות חברות הקשורות לספקי הגז, למערכת ההולכה, למערכות החלוקה, ויכולים להיות עצמאיים.
- ✓ משווק שקשור בחברת הולכה/חלוקה - נדרש לתאגוד נפרד וניהול עצמאי.
- ✓ **אישור גורף (blanket authority) לעיסוק בשיווק גז טבעי, למעט לבעל רשת הולכה בין מדינתית. אין תנאים מקדמיים.**
- ✓ רכישת ומכירת גז נעשים במחירי שוק חופשי.

■ ארה"ב

- ✓ ב-2000 נקבע "קוד התנהגות" של Federal Energy Regulatory Commission למשווקים, כדי למנוע מניפולציות שוק.
- ✓ הקוד בא לוודא שקיפות והוגנות, ודורש מהמשווקים לשמור מידע הנוגע לתמחור ולגביה, למשך חמש שנים.
- ✓ תיקון חוק הגז הטבעי ב-2005 הגביר משמעותית את סמכות ה-FERC להטלת קנסות ועונשים על מניפולציות שוק.





■ מסקנות

- חוק הגז הטבעי הושתת על קונספט של מונופול טבעי במקטע ההולכה, ותחרות ב-upstream וכן ב-downstream;
- מלכתחילה, המחוקק לא רצה להטיל "כבלים" על העיסוק במקטע השיווק;
- לכן המחוקק מראש מנע כניסת שחקנים שסבר שעלולים להזיק לפעילות התחרותית במקטע זה;
- בעולם – מקטע השיווק לרוב הוא שוק חופשי;
- זה לא סוד - הגז הטבעי בישראל נלמד "תוך כדי הליכה";
- השאלה: האם הרגולטור נוכח בכשלים במקטע השיווק, שמצריכים התערבות רגולטורית?

בעד חובת רישוי

- נראה שקיים עודף משווקים של גז טבעי, שיוצר בלבול;
- חברות רבות מנסות להתחרות על ליבו של הצרכן ולהציע לו סל שירותים הכולל בתוכו אספקת גז טבעי;
- לא תמיד המשווק מכיר ומבין את מרכולתו;
- המשווקים גם מציעים הסבת מפעלים לגז טבעי;
- ברור שנושא הבטיחות הוא בעל חשיבות עליונה.

מאידך

- נדרשת זהירות מהטרנד הציבורי של עודף רגולציה;
- פטרנליזם ממשלתי לא בהכרח מביא לתוצאה הנכונה.



גרוס • קלינהנדלר • חודק
הלוי • גרינברג ושות'

GKH
משרד עורכי דין