

From: Dieter Jong <dieter.jong@eiya.be>
Sent: Friday, 21 June 2019 08:39
To: TaskForce CRM <taskforce.CRM@elia.be>
Subject: Re: TF CRM – Your preference is requested

Beste,

Hieronder mijn persoonlijke inzicht:

Strike & reference price: Option 1

(Zie ook mijn eerdere mail omtrent de economische theorie van de forward risk premium, die de standpunten van Febeg weerlegt met meer theoretische achtergrond)

Clearing algo: pay-as-cleared

Al dient hierbij opgemerkt te worden dat, gezien het grote volume dat in de eerste veiling aangekocht zou moeten worden, en het bijhorende risico op een hoge maatschappelijke bijdrage, het mogelijks beter is om de eerste veiling te organiseren in een paid-as-bid scheme. Al geldt het vermoeden dat dan alle biedingen zich richting de 2 euro/MW/u zullen gaan organiseren, wat zo'n beetje de standaard uitkomst is aan de bovenzijde in andere Europese CRM's.

Echter, eens de eerste veiling gepasseerd is, is een pay-as-cleared noodzakelijk om op 0 euro te kunnen clearen. Anders gaat de dynamiek van het systeem verloren, en zullen alle volgende CRM biedingen gericht worden op de clearing prijs van de vorige.

Dat (pay-as-cleared) moet overigens gepaard gaan met een verplichting voor bestaande capaciteit om aan 0 euro aan te moeten bieden, zoals de paper uitlegt.

Zie deze paper van Peter Cramton, autoriteit op het gebied van auction design, die duidelijk ook stelt dat paid-as-cleared beter is: <http://www.cramton.umd.edu/papers2000-2004/kahn-cramton-porter-tabors-uniform-or-pay-as-bid-pricing-ej.pdf>

" The expectation behind the proposal to shift from uniform to asbid pricing—that it would provide purchasers of electric power substantial relief from soaring prices, such as they have recently experienced—is simply mistaken. In our view, it would do consumers more harm than good. "

Deze man heeft overigens nog heel wat goede stukken geschreven die de moeite waard zijn, zoals deze: <http://www.cramton.umd.edu/papers2010-2014/cramton-ockenfels-stoft-capacity-market-fundamentals.pdf>

" However, the advantages come at a cost. A capacity market is an ideal target for industry lobbying because it can, and sometimes has been, turned into a system of low-risk subsidies for existing generation. This vulnerability results from market complexities (though it is less complex than a real-time spot market) and from a misunderstanding of the fundamentals of capacity market design."

Ik hoop dat ik jullie hiermee alvast van wat wetenschappelijke onderbouwing voorzien heb, zodat jullie die kunnen gebruiken om de lobby-groepen hier en daar te confronteren met feiten, ipv in het theoretische te blijven redeneren.

Mvg,

Dieter