



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

KUVENDI

Komisioni për Veprimtarinë Prodhuese, Tregtinë dhe Mjedisin

PROCESVERBAL

Tiranë, më 27.05.2019, ora 11:30

Drejton mbledhjen:

Niko Peleshi – kryetar i Komisionit

Rendi i ditës:

Seancë dëgjimore me titullarët e AKBN-së, OST-së, OSHEE-së, KESH-it, ERE-s dhe përfaqësues të Ministrisë së Energjisë dhe Infrastrukturës, lidhur me problematikat e dala gjatë shqyrtimit të projektrezolutës së ERE-s dhe gjetjen e zgjidhjes së problemit të administrimit për kabinat private aktuale dhe perspektiva për të ardhmen, tarifat e konsumatorëve që furnizohen në tension 35 kilovolt.

Marrin pjesë:

Niko Peleshi, Halil Jakimi, Besnik Baraj, Ilir Beqaj, Eglantina Gjermani, Andrea Marto, Tatiana Nurçe, Ilir Ndraxhi, Arben Pëllumbi, Ardit Konomi, Robert Bitri, Dritan Bici, Arlind Çaçani, Nimet Musaj, Kujtim Gjuzi, Rrahman Rraja dhe Zef Shtjefni.

Mungojnë:

Lefter Koka dhe Gjetan Gjetani.

Të ftuar:

Ilir Bejtja - Zëvendësministër i Energjetikës dhe Infrastrukturës

Enea Karakaçi - Drejtor juridik në Ministrinë Energjetikës dhe Infrastrukturës

Adrian Çela - Administrator OSHEE

Petraq Lika- Drejtor në OSHEE

Elton Sevrani – Drejtor në OSHEE

Besjan Kadiu - Drejtor i Departamentit Juridik në KESH

Sokol Dishnica - Shef Kabineti OST-së

Ylli Demiri – Këshilltar

Ilir Belba – Drejtor në AKBN

Petrit Ahmeti – Kryetar i ERE-s

Adriatik Bego – përfaqësues i ERE-s

Raimonda Islamaj – përfaqësuese e ERE-s

Erjola Sadushi – përfaqësuese e ERE-s

Elton B. Radheshi - Shef i Marrëdhënieve me Jashtë i ERE-s

HAPET MBLEDHJA

Niko Peleshi – Përshëndetje!

Sot Komisioni për Veprimtarinë Prodhuese, Tregtinë dhe Mjedisin në rendin e ditës ka seancë dëgjimore me institucionet e AKBN-së, OST-së, OSHEE-së, KESH-it dhe ERE-s, si dhe përfaqësuesit e Ministrisë së Energjisë dhe Infrastrukturës. Kjo seancë dëgjimore, në fakt, lindi si nevojë pas një diskutimi për raportin e ERE-s, ku gjatë seancës me pyetje, përgjigje, komente dhe sqarime pati disa çështje, për të cilat u gjykua se do të ishte mirë që të merrnin pjesë edhe institucionet e tjera që lidhen me raportin, për të konkluduar më pas me draft-rezolutën që ky komision do të miratojë dhe do t'ia dërgojë seancës parlamentare për miratim. Relator është zoti Arben Pëllumbi.

Para se të fillojmë me një prezantim paraprak të pikave, të cilat gjatë diskutimit mund të shtohen, dua t'u uroj punë të mbarë në komisionin tonë disa anëtarëve të rin, zotërinjve Ardit Konomi, Halit Valteri, Kujtim Gjuzi, Zef Shtjefni, si dhe zonjave Edlira Hyseni dhe Enada Kapllani.

Mirë se erdhët dhe punë të mbarë!

Dua t'ju përmend vetëm disa nga problematikat kryesore që u bënë shkak për këtë seancë dëgjimore dhe më pas, zoti Pëllumbi, si relator, mund të shtojë disa mendime, po ashtu edhe zoti Beqaj, i cili ka qenë kontributor në diskutimin e fundit dhe një nga nismëtarët e kësaj seance dëgjimore.

Një nga çështjet që u diskutua, e cila shtrohet edhe sot për diskutim, ka të bëjë me bashkëpunimin e OSHEE-së me institucionet përgjegjëse për marrjen e masave për zgjidhjen e problemit të pronësisë së kabinave elektrike, pasi siç rezultonte edhe në raport 51,3% e tyre nuk janë në pronësi të OSHEE-së dhe në këtë mënyrë krijohen pengesa për të drejtën e ndërhyrjes dhe kryerjen e shpenzimeve financiare nga ana e OSHEE sh.a. në rastet e nevojshme.

Pra, pyetja shtrohet për rrugëzgjidhjet e këtij problemi dhe çfarë duhet bërë nga OSHEE-ja dhe ERE në bashkëpunim me njëra-tjetrën për zgjidhjen e këtij problemi, duke e parë atë të ndarë në dy pjesë, zgjidhja e situatës së deritanishme dhe si do të procedohet në të ardhmen për kabinat?

Çështja tjetër ka të bëjë me nxitjen e OSHEE-së për vënien sa më shpejt në punë të sistemit të ri të faturimit, i cili lehtëson në mënyrë të ndjeshme matjen e energjisë, duke krijuar

mundësi dhe opsione të reja të nevojshme, duke përfshirë edhe matjen periodike dhe disamujore, si dhe përfshirjen në kontratën tip për vitin 2019 të kësaj mënyre matjeje, sepse siç u raportua nga ERE ende ka vonesa, sistemi i faturimit nuk është realizuar akoma.

Pra, në qoftë se ka çështje që kërkojnë një bashkëpunim ndërmjet këtyre dy institucioneve apo ndërmjet institucioneve të tjera siç është Ministria e Infrastrukturës dhe Energjisë, ta shfrytëzojmë këtë seancë dëgjimore për të ndërtuar rrugën drejt zgjidhjes.

Çështja e tretë, që unë kam veçuar, ka lidhje me problematikat e lindura për konsumatorët në linjën 35 kilovolt për çmimet e rregulluara. Anëtarët e komisionit janë kontaktuar gjatë ndryshimeve të shpejta, të paparashikueshme nga bizneset të çmimit të rregulluar të linjës 35 kilovolt, për ato biznese ku ky çmim ka ndikuar drejtpërsëdrejti në planin e tyre të punës dhe të biznesit. Për këto arsye çmohet si e arsyeshme që në këtë seancë dëgjimore të shtrohet për diskutim shqetësimi që kanë anëtarët e komisionit, të cilët këtë shqetësim e kanë ndarë edhe me përfaqësuesit e ERE-s.

Këto janë disa prej çështjeve që ne kemi veçuar, por pa dyshim mund të ketë edhe çështje të tjera nga ana e anëtarëve të komisionit. Në këtë seancë dëgjimore janë të pranishëm: Ilir Bejtja, zëvendësministër i Ministrisë së Energjisë dhe Infrastrukturës, Enea Karakaçi, drejtor Juridik i Ministrisë së Energjisë dhe Infrastrukturës, Adrian Çela, administrator i OSHEE-së, Petraq Lika, drejtor dhe zoti Elton Sevrani, drejtor në OSHEE. Zoti Benet Beci, administrator i KESH-it, Besjan Kadiu, drejtor i Departamentit Juridik në KESH, Sokol Dishnica, shef Kabineti i OSTs-së, Ylli Demiri, këshilltar, Ilir Belba, drejtori AKBN-së, Petrit Ahmeti, kryetar i ERE-s, Adriatik Bego, Rajmonda Islamaj, Eriola Sadushi, përfaqësues të bordit të ERE-s dhe zoti Elton Radheshi, shef i Marrëdhënieve me Jashtë në ERE.

Fjalën e ka zoti Pëllumbi si relator.

Më pas do ta marrin fjalën me radhë anëtarët e komisionit.

Po, zoti Gjuzi.

Kujtim Gjuzi – Faleminderit!

(Diskutime pa mikrofon)

Arben Pëllumbi – Faleminderit, zoti kryetar!

Faleminderit të gjithë pjesëmarrësve në komision!

Ashtu sikurse e thatë edhe ju, javën e kaluar shqyrtuam raportin e ERE-s, ku në mënyrë të padiskutueshme u vu në dukje puna e madhe dhe arritjet që janë në sektorin e energjisë, nga të

gjithë operatorët dhe aktorët e këtij sistemi në lidhje me uljen drastike të humbjeve dhe rritjen e faturimeve. Gjatë shqyrtimit të atij raporti, meqenëse jemi edhe në përgatitjen e rezolutës, të cilën do t'ia paraqesim seancës plenare, na dolën disa problematika, të cilat menduam t'i diskutojmë këtu të gjithë bashkërisht, për të parë mundësinë që edhe si ligjvënës dhe anëtarë të Komisionit të Veprimtarisë Prodhuese të mund të japim kontributin tonë në përsheptimin dhe zgjidhjen sa më shpejt të këtyre problematikave, të cilat, ju i vutë në dukje gjatë fjalës suaj.

Më lejoni shkurtimisht t'ju përmend çështjen e problemit të parë, i cili lidhet me pronësinë e një pjese të mirë të kabinave, gati mbi gjysma e atyre dhe jo thjesht kabinat, pasi kuptohet që bashkë me kabinat është edhe pjesa e linjave të tensionit të ulët që vijnë pas tyre, të cilat në dijeninë time me përjashtim të sistemit të matjes nuk janë pronë e OSHEE-së dhe mund të na krijojnë probleme në të ardhmen në lidhje me strukturimin që duam t'i bëjmë gjithë këtij sektori edhe në kuadër të liberalizimit dhe ideve që kemi për këtë sektor.

Nga krahu tjetër duhet të shohim se sa i thellë është ky problem, cilat janë mundësitë e zgjidhjes së tij dhe mundësisht, kjo është edhe pika kryesore që duhet diskutuar, të vendosim një datë dhe që nga ajo datë të mos tolerohet më, në mënyrë që ky proces të vazhdojë dhe të thellohet akoma më shumë. Në këtë kuadër besoj se të gjithë kolegët do të diskutojnë bashkërisht me ju, për të parë mundësinë e gjetjes së një zgjidhjeje legjislative, edhe nëse ka nevojë për ndërhyrje të tjera, por duhet kuptuar edhe thellësia financiare e këtij problemi se deri ku shkon dhe se si mund t'i japim një drejtim të caktuar.

Sa i takon pikës së dytë, e cila ka të bëjë me faturimin disamujor besoj se është një problematikë që duhet vënë në dukje, si dhe të shohim mundësinë e përsheptimit të zgjidhjes së saj, gjithmonë me idenë se i vijmë në ndihmë konsumatorit, e cila është edhe një detyrat kryesore, ku ne të paktën si komision i kushtojmë një vëmendje të veçantë.

Gjithashtu, një shqetësim tjetër, që ka lindur gjatë diskutimeve që bëmë gjatë shqyrtimit të raportit të ERE-s, ishte fakti i sjelljes së disa konsumatorëve, të cilët janë të lidhur me sistemin 35 kilovolt dhe janë të lirë për të bërë mbledhjet e tyre, e cila ka të bëjë me çmimin e rregulluar.

Besoj se për këto çështje do të diskutojmë dhe do të shohim mundësitë e zgjidhjeve të tyre dhe për më tepër nëse ka ndonjë gjë tjetër, të vihem në dijeni. Në themel të gjithë kësaj është se çfarë ndërhyrjeje mund të bëjmë ne si anëtarë të këtij komisioni, si ligjvënës, për të ndihmuar në të gjitha këto procese, të cilat në finalen e tyre kanë përmirësimin e afrimit që ne bëjmë ndaj konsumatorëve.

Faleminderit!

Niko Peleshi- Vazhdojmë me pyetjet e tjera, pastaj përfaqësuesit e institucioneve të marrin fjalën.

Ezaurojmë këto tri çështje pastaj, nëse ka pyetje, vazhdojmë me pyetjet.

Çfarë do të bëhet me faktin sipas të cilit 51% e kabinave rezultojnë me pronësi private? Pra, është një çështje që duhet adresuar dhe çfarë parimi apo shënash duhen vendosur për të ardhmen në mënyrë që të shmangim komplikimin e problemit të kabinave lidhur me pronësinë në të ardhmen?

Petrit Ahmeti - Paraprakisht mund të them që problemi i pronësisë së kabinave nuk është një problem i Entit Rregullator, por i sistemit të shpërndarjes. Pse? Vlerën e këtyre kabinave të ndërtuara ne e kemi marrë në konsideratë në të gjithë procesin e tarifimit dhe të llogaritjeve që kemi bërë në lidhje me çmimet energjisë elektrike. Ky është një problem ligjor, sepse këto kabina elektrike janë ndërtuar nga privatët, kanë një kohë të caktuar që përdoren dhe kanë problematikë komplekse, një pjesë e madhe e tyre mund të jenë të amortizuara, por edhe mund të kenë një vlerë të caktuar. Është e domosdoshme që të bëhet një analizë e hollësishme nga ana e OSHEE-së në mënyrë që edhe ne të dalim ose vetë OSHEE-ja të dalë në konkluzione për vlerën që kanë këto kabina dhe si mund të zgjidhet ky problem. Ky problem ka lindur prej kohësh kur ndërtuesit e pallateve kishin detyrim ndërtimin e kabinave elektrike, të cilat aktualisht shfrytëzohen dhe menaxhohen nga OSHEE-ja. Pra, kjo problematikë ekziston, por duhen zgjidhje konkrete, sepse të gjitha kabinat kanë veçoritë e veta për kohën kur janë ndërtuar, amortizimin e të tjera. Ne si Ent Rregullator e kemi ngritur këtë shqetësim, por mendimi ynë është që zgjidhja duhet të dalë nga Operatori i Sistemit të Shpërndarjes. Ne si operator e kemi marrë në konsideratë të gjithë sistemin e përllogaritjes së tarifave dhe çmimeve, prezencën e këtyre kabinave elektrike, mirëmbajtjen e tyre.

Adrian Çela - Do të doja të bëja një saktësim, Operatori i Shpërndarjes ka në rrjetin e shpërndarjes 25208 kabina, por ky numër ka ndryshuar, nuk është 51% në pronësinë e privatit, tani 13 340 janë pronësi e OSHEE-së dhe 11868 janë private.

Dua të bëj një paraqitje për ta kuptuar çështjen, pastaj do të jap mundësitë e zgjidhjeve në të ardhmen. Kabinat private ndahen në tri kategori: kabina private, të cilat u shërbejnë ndërmarrjeve të ndryshme, pra që janë me disa përdorues ekonomikë, që kanë kompanitë e ndryshme; kabina private të përziera, të cilat furnizojnë si prodhues të ndryshëm dhe pallate ose

abonentë rezidentë, dhe kabinat private, të cilat janë ndërtuar nga privatët, por janë për familjarë. Edhe këtu kemi një ndarje 47% janë kabina të pastra për privatët, por këto nuk përbejnë ndonjë shqetësim për kompaninë, pra këtu mund të gjendet zgjidhja dhe pjesa tjetër janë kabina për privatët dhe me furnizim të përzier.

Problemet që këto kabina i krijojnë kompanisë janë të mëdha, sepse mungon mirëmbajtja periodike, janë kabina të kohëve të ndryshme dhe me teknologji të ndryshme, nuk kanë teknologji të standardizuar, sepse biznesmenët janë prirur nga ndërtimi i tyre me kosto të lirë, shumë prej tyre janë dëmtuar dhe nuk kanë garanci për pajisjet, por rrezikohet edhe jeta e personelit. 37% e performancës së kompanisë së Operatorit të Shpërndarjes të dëmtimeve e kemi pikërisht nga këto kabina, dhe humbjet teknike në fund të vitit 2017 ishin në nivelin 17%, nga këto 4,26% janë humbje teknike, që na vijnë pikërisht nga këto kabina, pikërisht nga transformatorë tejet të amortizuar, si edhe pajisje e të tjera. Ne nuk mund të investojmë asete të kompanisë në një pronë private, sepse për sa kohë nuk është aset i kompanisë ne nuk kemi të drejtë ligjore të ndërhyjmë. Këto kabina i kemi ndarë në tri kategori: ato që janë nga 0-10 vjet; nga 10-20; dhe mbi 20- vjeçare. I kemi ndarë kështu sepse duhet kuptuar edhe infrastruktura e këtyre kabinave. Është shumë problematike ajo që është investuar para 20 vjetëve.

Ne kemi bërë një identifikim të problematikës në terren, në bazë të të cilit kemi bërë një planifikim afatshkurtër, afatmesëm dhe afatgjatë, por problemi qëndron se në fillim duhet t'i japim zgjidhje me qëllim që vitin i ardhshëm të mos shtohet më numri i këtyre kabinave, pastaj të merremi me zgjidhjen e problemit për 18 mijë kabinat e ndërtuara.

OSHEE-ja mund të bëjë propozime sa të dojë, por problemi është ligjor. Ne nuk kemi të drejtë të marrim nisma ligjore për kalimin e këtyre aseteve në emër të Operatorit të Shpërndarjes. Kjo duhet parë edhe në bashkëpunim me komisionin, me ministrinë e të tjera për zgjidhjen e problemit të pronësisë, si këto asete do të kalojnë në pronësi të Operatorit të Shpërndarjes, sepse ato janë të regjistruara në bazë të vendimit të Këshillit të Ministrave, sipas të cilit janë caktuar asetet e kësaj kompanie.

Ne jemi në diskutime edhe me Entin Rregullator që këtë kompetencë duhet ta marrë Operatori i Shpërndarjes, pra të lirohet njëherë e mirë nga këto problematika biznesi privat. Sipas mendimit tonë, por mund ta diskutojmë edhe me juristët e komisionit, biznesi privat duhet të vijë e të bëjë aplikimin pranë kompanisë dhe të gjithë hallkën tjetër nga projektimi deri në ndërtimin përfundimtar të impenjohet kompania e Operatorit të Shpërndarjes, sigurisht me një

tabelë çmimesh të reklamuar që më parë, e cila do të na ndihmojë për dy arsye, së pari, do të heqë humbjet e kohës dhe hallet që ka biznesi sot për të gjetur privatin për të bërë projektin, për të gjetur firmën kush e bën më të lirë, por, së dyti, vendosim edhe një standardizim për të gjitha kabinat elektrike, sepse sot, po t'i shohim kabinat kemi lloj-lloj materialesh: kineze, turke, italiane, gjermane, edhe prehistorike ruse, kurse kështu ne vendosim një standard real për të gjithë teknologjinë që do të investohet në këto kabina.

Gjëja tjetër është që na jep edhe një shtysë të mirë në procesin e *doing business*, sepse me këtë propozim pretendojmë që procesi të ketë vetëm një hallkë, deri në dy, nga 5 hallka, që e kemi procesin e lidhjes së re, që është një nga treguesit e *doing business*, që merret në vlerësim nga Banka Botërore, ne e reduktojmë deri në 2 hallka. Ky është propozimi për të ardhmen.

Pastaj ka propozime të tjera teknike si duhet të veprojme me këto 13 mijë kabina. Në vitin e parë të fillojmë të shohim ku duhet të ndërhyjmë, pastaj nga 2 deri në 3 vjet, pastaj 3-4, gjithashtu, vazhdoj të insistoj që ky propozim duhet të jetë jo vetëm për këto 13 mijë kabina, sepse ato që janë në shërbim të biznesit, biznesi mund t'i mirëmbajë, por ne mund t'u vendosim disa kritere ligjore që ata duhet të ndërhyjnë për rinovime duke u dhënë një afat 1 apo 2-vjeçar dhe, në rast se nuk e bëjnë këtë, të kenë edhe sanksione, sepse problemi është që defektet që ndodhin në këto kabina, na impaktojnë rrjetin dhe na shkaktojnë probleme.

Duke pasur parasysh që në vitet e ardhshme kompania do të përballet edhe me mungesën e performancës ndaj klientëve, pra do të duhet t'i paguajë, kur 37 % e performancës shkaktohen nga këto kabina, i shkaktojnë një kosto financiare edhe kompanisë.

Pak a shumë kjo ishte, megjithatë, në qoftë se doni shifra, jam në dispozicionin tuaj.

Faleminderit!

Ilir Bejtja – Edhe një element tjetër, që i takon ndoshta edhe ministrisë, të gjitha këto duhet të shpronësohen një herë, që ne të kemi mundësi t'i marrim në administrim dhe shpronësimi, ashtu siç tha edhe drejtori, ka një kosto shumë të madhe. Ne nuk mund të ndërmarrim një hap të tillë sa kohë ata janë pronarë dhe duhet që ky proces të ndodhë në dëshirën apo vendimmarrjen e pronarit privat.

E dyta, në disa raste që nuk janë pak, janë të abandonuara, sidomos kabinat kolektive familjare, dhe janë vetë banorët ata që kujdesen për mirëmbajtjen e tyre ose që shpesh u duhet të bëjnë ndonjë shpenzim.

Ende nuk funksionon i gjithë seti i banesave të përbashkëta me administratorë, që të kenë mundësi ta menaxhojnë siç menaxhojnë hapësirën e përbashkët të tyre. Nuk di nëse të gjithë njerëzit janë të gatshëm të paguajnë edhe për mirëmbajtjen e kabinës elektrike, kështu që vendimi që duhet marrë u takon atyre, jo neve, se ne nuk do të shkojmë të shpronësojmë në mënyrë të njëanshme që, nëse duam që OSHEE-ja të marrë përsipër këto aktivitete si: mirëmbajtje, shërbime e të gjitha me radhë, siç e bëmë në të gjithë rrjetin pa pasur në mënyrë direkte investime brenda këtyre kabinave, duhet të marrin vendimin e transferimit të pronësisë, pa shpërblim në OSHEE. Ne nuk kemi absolutisht asnjë detyrim t'i blejmë mbrapsht këto kabina, qoftë për standardin, qoftë për cilësinë që ato kanë. Nuk është e rastit që ato kanë probleme. Pra, kjo është kryesorja, duhet të kalojë pronësia te ne. Nëse kalon, ky problem është i zgjidhur dhe nuk kemi pse ta diskutojmë më.

Niko Peleshi – Zoti Beqaj ka diçka për të shtuar.

Ilir Beqaj – Faleminderit!

Po e filloj nga zëvendësministri. Ne konstatojmë që kemi një problem që duhet ta zgjidhim. Në qoftë se duhet të bëjmë një ligj të ri, ejani ta bëjmë. Për këtë punë jemi deputetë! S'ka një ligj sot, bëjmë një ligj të ri, bëjmë amendime, por të paktën fillimisht duhet t'i dalim për zot realitetit. Në pallatet tona kemi kabina, dhe mbas tyre kemi sahatin. Si familjarë aty na fillojnë detyrimet.

Edhe për ujësjellësin, kemi depozita nëpër shtëpi, sahatin e kam te dera e apartamentit, depozitën poshtë ka vite që nuk e pastron askush. Pastroje dhe kontrolloje sa të duash ujin te rezervuarët e Bovillës, ndërkohë që depozita e pallatit ka 10 vjet pa u pastruar.

Ama, një gjë është e vërtetë, të flasim realitetin, në apartamente *de facto*, çmimin e kabinës e ka paguar çdo njeri kur ka blerë shtëpinë. Te metri katror i kontratës ka pasur edhe depozitën, edhe kabinën, edhe shumë gjëra të tjera, për të mos thënë pastaj që ajo është bërë nga një shpk që sot mund të jetë likuiduar edhe në tatime. Ju thatë e ka abandonuar, ndoshta *de facto*, por dikush edhe *de jure* e ka mbyllur biznesin në tatime, se përgjithësisht ndërtuesit për çdo leje ndërtimi kanë përdorur një subjekt të veçantë juridik. Përveç kësaj, të mos u hyjmë detajeve, por një kabinë 20 - vjeçare, sa e ka koston në kontabilitetin e shpk-së? E ka "0". Kështu që edhe nëse do të duhet ta shpronësojmë, mund ta bëjmë simbolikisht me një lek, s'po hyjmë tani në kontabilitet (ti je profesor, unë e kam mësuar në mal kontabilitetin).

Ne duhet të dalim në konkluzione. Ju thoni se nuk keni lekë. Sa na kushton ne t'i shpronësojmë? E kemi bërë ne këtë inventar? Mund të na duhen dy vjet ta bëjmë atë inventar, por një ditë duhet ta bëjmë, se kështu vetëm sa i shtyjme gjërat.

Megjithatë, e thashë edhe herën e kaluar, unë besoj se edhe ndryshimi i rregullave të lojës, po themi nga 1 janari 2020, mund të dojë edhe ai ndryshime ligjore. Nuk është se ne si komision nuk kemi kapacitete për të bërë një analizë të plotë dhe të dalim me propozime ligjore, por, në radhë të parë, besoj se iniciativat ligjvënëse fillimisht i ka Këshilli i Ministrave, pastaj sesi komunikon me kompanitë me të cilat është pronar, mesa kam kuptuar unë, historikisht vit pas viti, për të dhënë ndihmë, këshillim, oponencë, ERE-ja ka qenë gjithmonë e gatshme jo vetëm me vullnet drejtues, por edhe teknikisht me përmbajtje, kështu që nuk mund të vazhdojmë se nuk kemi ç'i bëjmë, duhet t'i shtetëzojmë e të tjera. Propozojeni ligjin për t'i shtetëzuar atëherë.

A shtetëzohet dot sot kur do të hysh në BE? Merri bliji, se ka forma të ndryshme!

Halit Valteri -Duke mbështetur atë që tha zoti Beqaj, a ka OSHEE-ja një përlllogaritje se sa parashikohet të jetë kostoja totale e gjithë shpronësimeve, ose e rregullimit të kësaj gjëje dhe sa janë kostot që ju humbni në rrjet, ju keni parashikuar 37 % të performancës së keqe që keni dhe 4,26 % të humbjeve teknike, këto në fund të ditës përkthehen në lekë. Këto kanë 30 vjet që humbën, nuk është se humbën sot dhe nesër. Sa është dëmi që i kanë shkaktuar shtetit dhe sa kushtojnë t'i shpronësosh? Gjyma e punës është gati e bërë. Kush ka ndërtuar një pallat, e ka paguar kabinën, nuk ke nevojë ta privatizosh.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Rregullohet me ligj kjo gjë. Domethënë, duhet të bëni përlllogaritje dhe të vini të na thoni dhe ne mund ta miratojmë.

Faleminderit!

Adrian Çela – Për sa u përket shifrave të performancës dhe humbjeve, janë ato që ju thashë, përkthehen lehtësisht në kilovatë orë dhe del llogaritja, por problemi është që duhet të jemi korrektë. Kjo situatë nuk ka 30 vjet, sepse numri i kabinave nuk ka 30 vjet që është 13 mijë kabina, është dinamikë kjo, siç thotë edhe drejtori teknik.

Ne mund ta sjellim edhe koston e shpronësimit të këtyre kabinave, sepse fatmirësisht jemi në procesin e inventarizimit të të gjitha aseteve të kompanisë që na ka lënë Banka Botërore në procesin e ristrukturimit të ri të OSHEE-së, që ka të bëjë edhe me... Një nga kriteret kryesore

është edhe regjistrimi i aseteve, të cilat kjo kompani nuk i ka pasur asnjëherë të regjistruara, pra në këtë proces ne bëjmë edhe regjistrimin e tyre, por duhet të na hapet rruga dhe të na jepet e drejta që ne të fillojmë të mendojmë për shpronësimin e këtyre kabinave. Ne nuk mund të harxhojmë energji e të tjera, për sa kohë nuk e kemi një përgjegjësi të tillë. Kemi filluar, jemi në fazën e regjistrimit të aseteve të kompanisë. Mund t'ia bashkëngjisim edhe këtë gjë këtij projekti dhe është lehtësisht i realizueshëm, por këtu flasim për një problem ligjor, që nuk e zgjidh dot kompania. Ne nuk jemi politikëbërës, por jemi politikëzbatues. Kur të na jepet kjo përgjegjësi, ne e kemi gati asetin.

Ky vlerësim që mund të bëjmë, do të jetë gjithmonë një vlerësim i përafërt, sepse ju e dini që vetëm për procesin e dy shpronësimeve-tre shpronësimi që ne kemi bërë vitin e fundit, që lidhet me nënstacionin e Kombinatit apo me nënstacionin e qendrës, (kompania do të ndërtojë atë të Fushë-Krujës) ne kemi pasur një lëvizje shumë të madhe nga çmimet që janë te harta e vlerës, e cila është aprovuar nga qeveria dhe nga ajo ato i drejtohen procesit gjyqësor dhe marrin çmime të tjera me gjykatën.

Ne si kompani mund t'ju ofrojmë çmimet zyrtare, sepse kemi manualin e çmimeve, çmimet e hartës së vlerës, ne mund të ofrojmë këtë vlerë, u referohemi këtyre. Çfarë del mbrapa nuk është më kompetenca jonë.

Petrit Ahmeti - A mund të shtoj diçka? E para, duhet të ndajmë dy gjëra: procedurën sesi do të zhvillohet ky mekanizëm. Pastaj do të vijmë edhe te vlera dhe nuk është ndonjë problem i madh. Ne po flasim për bazën ligjore sesi do të zgjidhet kjo problematikë.

Unë do të kthehem te diskutimi i seancës dëgjimore, te ajo që tha zoti Beqaj. Janë dy probleme.

E para, janë kabinat, të cilat janë në gjendje, janë trashëguar.

E dyta, si do të zhvillohet një mekanizëm ligjor, pastaj edhe vlerësues. Si do të veprohet me kabinat e reja që do të shtohen? Sepse ne do të kemi investime private dhe ato do të kenë nevojë për infrastrukturën energjetike, kanë detyrimin për ta ndërtuar vetë. Ky problem, si do të zgjidhet praktikisht? Kam përshtypjen se kjo është edhe pjesë e ngarkesës ligjore, pastaj për konsekuencë edhe e ngarkesës financiare që diskutohet midis kompanisë dhe investitorëve privatë, kryesisht. Mendoj se në këtë tavolinë të nderuar edhe sikur të duam, nuk gjejmë dot zgjidhje përfundimtare, sesa kërkohet një dokument i bashkërenduar që nëse do të ketë

nevojë për ndryshime ligjore, ne do t'i propozojmë, sepse është një fenomen, i cili është mirë të zgjidhet një orë e më parë.

Ilir Bejtja– Meqenëse doni një vlerë të përafërt minimumi është 260 milionë euro që t' i privatizosh 13 mijë kabina.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Ato janë pronë, i ka shlyer apo jo personi privat lekët e veta, ajo është tjetër histori. Vlera e tyre nëpër inventarë minimumi është 20 mijë euro për kabinë. Maksimumi është edhe më shumë se sa aq.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Më falni!

Na lini ne t'ju japim shifrën dhe ju keni mundësinë ta korrektoni, ta verifikoni nëse është gabim. Afërsisht kjo është shifra 250-260 milionë euro që duhet të shpenzojmë për t'i shpronësuar. Nuk kemi arsye pse t'i shpronësojmë.

Niko Peleshi - Me falni! 13 mijë është numri total i kabinave?

Ilir Bejtja - Po, herë 20 mijë për kabinë bëjnë 260 mijë.

Niko Peleshi - 13 mijë janë privatet.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Ilir Bejtja - Qoftë 50 milionë, qoftë pa lekë, ne nuk kemi arsye pse të paguajmë për diçka që është shitur, siç thatë ju. Ata duan thjesht t'i ofrojnë këto në mënyrë vullnetare, është pronë e tyre. Kush ka qenë ndërtues, siç e tha edhe zoti Beqaj e ka shitur kabinën bashkë me apartamentin, pra i ka marrë lekët mbrapsht. E ka shitur siç shiten të gjitha hapësirat e përbashkëta. Nuk ka çfarë të marrë nga OSHEE-ja. Ne po themi që jemi të gatshëm t'i shërbejmë. Këtë gjë tha edhe drejtori. Kemi aftësi njerëzore, teknike e të gjitha me radhë që të ndërhyjmë me shpenzime dhe investime, por nuk është e lejueshme, sepse nuk është prona jonë, ashtu siç nuk ndërhyjmë në asnjë pronë tjetër. Në këtë aspekt që të ndodhë kjo, duhet të bëhet një rregullim ligjor për kabinat që do të vendosen këtej e tutje, që në fillim kur të jepet leja, të jetë detyrim që kabina është pronë e OSHEE-së me mbarimin e ndërtimit. Për ata që janë sot privatë duhet të marrin iniciativën t'i dorëzojnë tek OSHEE-ja në mënyrë vullnetare këto si pronësi. Ne nuk duhet të kemi kosto për këtë punë, është buxheti i shtetit, janë para që i paguhen një operatori shtetëror, i merr nga paratë e të gjithë të tjerëve që paguajnë energji. Nuk ka arsye pse dikush tjetër të paguajë për kabinat e atyre që i kanë shitur njëherë dhe të fillojmë

të shërbejmë menjëherë Ky është qëndrimi, nuk ka qëndrim tjetër, prona nuk është diçka që tjetërsohet me ligj.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Nuk mundet, sepse është e garantuar me Kushtetutë. Duhet të shpronësohet. Ky i fundit mund të jetë vullnetar ose pa lekë.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Atëherë, do ta mirëmbani vetë. Kjo është përgjigjja.

Niko Peleshi - Ju lutem!

Zoti Çela do të bëjë sqarimin. Pastaj e kanë fjalën zoti Pëllumbi, zoti Gjuzi dhe zoti Bitri.

Adrian Çela - Metodologjia deri para dy vjetësh, ka ndryshuar, ERE-ja aprovoi një metodologji të re për lidhjet e reja, edhe për kabinat. Deri para 2 vjetësh kush ndërtonte vetë kabinën kishte lehtësirat te tarifat që i paguante OSHEE-së. Pra, kjo e fundit ia njihte këtë shpenzim dhe i uleshin pagesat që kishte. Kur të diskutojmë: “ Po, atë kabinën duhet ta shesë?” duhet t’i rikthemi edhe një herë këtij procesi, kësaj analize, që në kohën kur është ndërtuar, kush e ka ndërtuar ka marrë subvencion indirekt nga operatori i shpërndarjes për ndërtimin e kabinës, që i zbritet në tarifën e lidhjes. Këtë saktësim doja të bëja. Jo të gjitha kabinat, por këto të fundit ngaqë ka ndryshuar operatori i shpërndarjes, ka ndryshuar ERE-ja dhe e kanë zbatuar OSHEE-në, që nuk njihet më kostoja e ndërtimit të kabinave. Por më parë kostoja e ndërtimit të kabinës zbritet në tarifën e lidhjes që paguante te OSHEE-ja.

Niko Peleshi - Po, zoti Pëllumbi.

Arben Pëllumbi - Në radhë të parë, duhet të ritheksoj se ne këtu të gjithë jemi për të njëjtin qëllim, për të gjetur një zgjidhje për të ardhmen. Ne jemi ligjvënës dhe duam të kuptojmë nga ju, se çfarë ndihme mund t’u japim në të ardhmen për ta lehtësuar dhe për ta futur në rrugën e zgjidhjes këtë problem. Për këtë arsye unë dua të nisem nga dy gjëra, nga fakti që zoti Çela, tha se kemi 3 faza: afatshkurtër, afatmesme dhe afatgjatë. Në kuadrin e *Doing Business* ta kalojmë nga 5 hallka në 2 hallka, që do të thotë edhe në të ardhmen ne do të vazhdojmë të kemi kabina private, por sigurisht të bëra sipas një skeme apo teknologjie që do t’ua jepni juve. Në dijeninë time në 90% të rasteve, po ju i keni bërë. Në të ardhmen pronësia e këtyre kabinave do të vazhdojë të mbetet përsëri private, edhe në të ardhmen ju nuk do të keni përsëri mundësinë të futeni brenda këtyre kabinave për të bërë mirëmbajtjen e tyre. Për këtë arsye ne do të

diskutojmë për të vënë një afat, nga ky afat e mbrapa, kur ju të jeni të gatshëm për këtë gjë dhe kur të keni mundësi për të investuar, ne t'ju japim kuadrin ligjor, që të mos lejojmë më kabina private, por të jenë të gjitha në pronësinë e OSHEE-së.

Këto vërtetë janë kabina private, i kanë ndërtuar privatët, por të mos harrojmë se shërbejnë për të shitur ju produktin tuaj, produkt të cilin e paguan klienti final, në çdo rast. Këto janë pronë e një grupi të madh njerëzish, por që në fund fare përdoren nga një ent për të shitur produktin e tij. Nuk është si në rastin që mori zoti Beqaj, të ujesjellësit, ky i fundit ka problematika, sepse nuk të furnizon dot 24 orë, prandaj ata detyrohen të vendosin depozita. Ju të furnizoni me energji elektrike 24 orë, por nuk keni fuqi financiare për të shitur produktin tuaj dhe i kërkonin privatit të investojë kabinat. Janë dy aspekte krejtësisht të ndryshme. Pse duhet të investojë privati kabinat edhe në të ardhmen?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Prandaj jemi këtu. Nëse duhet një ndryshim ligjor, këtë po kërkojmë të kuptojmë nga ju.

Adrian Çela – Ne nuk themi që kompania nuk e ka mundësitë të bëjë investime, por duhet të ndryshohet baza ligjore. Duhet të ulemi ndoshta edhe me juristët e komisionit, ne të bëjmë... se do të hyjmë në gjëra shumë teknike, në detaje, me të cilat do të zgjatemi. Në një moment e përmendi edhe drejtori teknik këtu, ne diskutojmë për këto kabina, por mbi 37 % – 40 % të këtyre kabinave janë në proces legalizimi. Pra, çfarë do të bëjmë me këto kabina? Problemi është të nisemi nga këto që do të fillojnë, nga 1 janari, për shembull apo edhe më shpejt. Mund të vendosim një kriter, të hartojmë një procedurë bashkërisht, të gjithë komponentët: ERE, ministri, OSHEE-ja, si dhe komisioni juaj, në mënyrë që të mund ta evitojmë këtë proces. Mundësitë dhe kapacitetet e kompanisë ekzistojnë, pra nuk është ky problemi. Problemi është që duhet të ndryshojmë bazën ligjore. Kaq. Sa për kapacitetet, mos e keni problem, sepse si teknike, si teknologjike, si investuese, i kemi. Në fund fare, është e vërtetë se do ta paguajë privati, sepse ai do ta paguajë koston e lidhjes së energjisë. E ka ligji dhe kështu duhet të jetë, sepse kështu është në të gjitha vendet, por ne u vijmë me produkte e me shërbime më cilësore. Sepse e thashë: në momentin që ne ndërtojmë kabinën, kemi disa kritere më shumë se privati, i cili në momentin që e ndërton, e ndërton që të furnizojë kabinën, por nuk e vret mendjen më për vonë, ndërsa ne e kemi problemin edhe për impaktet që na japin këto kabina në performancën dhe në cilësinë e furnizimit të zonës. Pa diskutim, që cilësia do të jetë më e mirë.

Ilir Bejtja – Më fal, të shpjegoje dhe diçka tjetër. Vërtetë që është si një lidhje shumë kapilare i gjithë procesi i lidhjes e i furnizimit me energji elektrike, me rregullat që respekton OSHEE-ja.

Kini parasysh një gjë: operatori i sistemit të shpërndarjes jep gjithmonë pikën e lidhjes së objekteve, e cila mund të jetë në nivele të ndryshme tensioni, e për pasojë kërkon investime të caktuara, në funksion të pikës së lidhjes që i jepet konsumatorit. Pjesës më të madhe të këtyre kabinave u është dhënë një lidhje, që ne e quajmë tension të mesëm. Detyrim për të furnizuar të gjithë konsumatorët është qoftë ndërtimi i rrjetit të tensionit të mesëm, qoftë edhe i kabinës elektrike, e cila në një moment të dytë ngelet pronë e investitorit, deri në amortizimin e plotë të saj. Pas amortizimit të plotë të saj, ajo kalon automatikisht si pronë e operatorit të sistemit të shpërndarjes. Të paktën, kjo është reflektuar edhe në legjislacionin shqiptar.

Tashti, në qoftë se ka mundësi e nevojë, unë e përsëris edhe një herë: është e domosdoshme që ne të tre ose ne të katër aktorët, të përpunojmë një draft, të përpunojmë një mekanizëm, i cili mbase do të jetë i nevojshëm edhe për ta paraqitur. Në qoftë se do të ketë nevojë për një autoritet ligjor për ta miratuar, atëherë pse jo, t'i japim zgjidhje.

Unë nuk e shikoj të pazgjidhshëm këtë problem, qoftë nga pikëpamja e pronësisë, qoftë edhe nga pikëpamja e vlerave financiare, të cilat, natyrisht, lëvizin midis kompanisë së shpërndarjes dhe investitorëve privatë, por në ligjin aktual ne e kemi të shprehur një gjë të kësaj atyre: që deri në amortizimin e plotë të saj, privati do të përgjigjet sa i takon mirëmbajtjes apo gjërave të tjera. Për pasojë, kjo ka sjellë shumë shqetësime te banorët ose te klientët e operatorit të sistemit të shpërndarjes.

Niko Peleshi – Faleminderit!

Zoti Gjuzi.

Kujtim Gjuzi – Me sa duket, ju ende nuk keni një bashkërendim midis...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

A ka mundësi të mbaroj, ju lutem?

Pra, me sa duket, të nderuar drejtor dhe administrator, përfaqësues dy institucioneve mjaft të rëndësishme në vend, ju akoma nuk jeni të qartë se duhet të kishit ardhur këtu, sipas meje, me një kosto për kabinë, me një amortizim për kabinë, e në fund fare me një propozim në lidhje me atë çfarë tha zotëria, se do të privatizohen. Le ta dijë zotëria, se ne i kemi...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Kur të mbarosh, do të flas.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Faleminderit!

Pra, ju kërkoni ta shtetëzoni apo jo? Por, që ta shtetëzosh një gjë, duhet t'i përgjigjesh atij qytetarit që e ka atje. Se ajo është ndërtuar diku. Aty ku është ndërtuar, sikundër edhe e pohuat këtu, kemi një problem: i kemi të palegalizuara.

Pyetja është...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Atëherë, ju duhet të keni vetë një projekt, ta paraqisni në komision, që zotërinjtë e nderuar këtu, të kenë mundësinë të vendosin në lidhje me atë çfarë kërkoni ju, që ne të jemi të qartë kur të themi: po, kjo bëhet kështu!

Pyetja ime për të tre, është: Kur do ta keni projektin?

Faleminderit!

Niko Peleshi – Zoti Bitri.

Robert Bitri – Problemi është se të gjitha firmat e ndërtimit apo bizneset e tjera marrin leje për kabina, në pikën e lidhjes që mund të japë OSHEE-ja, dhe kjo është detyra e saj, ndërsa pjesa tjetër është private, automatikisht ka një bilanc ekonomik, sipas të cilit ose të intereson bësh kabinën, ose të shtrosh linjën për tek pika më e afërt, ku ke mundësi ta marrësh.

Në përgjithësi, firmat bëjnë bilancet dhe ngrihet kabina. Por ka një problem, që është shumë i rëndësishëm, dhe unë jam shumë dakord me zëvendësministrin, i cili thotë se këto kabina, në përgjithësi biznesi duhet t'ia lërë në momentin e dytë, për arsye se nuk ka mundësi t'i shërbejë komunitetit nëpërmjet mirëmbajtjes së kabinës, sepse kur ndodh defekti asnjëri nuk merr firmën, nuk merr pronarin e firmës, për t'i thënë: më rregullo tensionin, se s'kam drita, por menjëherë i drejtohet OSHEE-së.

Këtij konflikti që ekziston ndërmjet atyre që e kanë ndërtuar dhe nuk kanë mundësi për ta mirëmbajtur, ne sot duhet t'i përgjigjemi vetëm në një mënyrë: t'ia ofrojmë OSHEE-së kundrejt një shërbimi, që mund të dojë firma kur ka nevojë ose njerëzit, të cilët nuk janë pronarë, por shërbimin e duan nga OSHEE-ja, ndërsa kabina është pronë e individit, që për mendimin tim i falet OSHEE-së. I falet OSHEE-së, sepse unë nuk jam në gjendje t'i bëj shërbimin tërë qytetarëve, të cilët më kanë paguar lekët për ndërtimin që kam bërë, dhe kanë marrë kabinat. Kështu, zgjidhja më e mirë është që t'i ofrohet OSHEE-së. Kushdo që nuk i ofron, duhet të lidhë

një marrëveshje dhe t'i përgjigjet. OSHEE-ja duhet të përforcojë kërkesat ndaj këtyre njerëzve, të cilët duan t'i mbajnë ato në mënyrë private, por nuk kanë fuqi t'i ofrojnë shërbimin qytetarëve. Në finale, qytetari ka një kontratë marrëveshjeje me OSHEE-në. Ne kemi një hallkë ndërmjetëse mes linjës që vjen deri te kabina dhe qytetarit që e merr furnizimin nga kabina, por në fakt, shërbimin ndaj OSHEE-së e kërkon nga OSHEE-ja.

Kështu, nga pikëpamja praktike, unë them se OSHEE-ja duhet të mbështetet. Mund të ketë një zgjidhje ligjore, që t'i ofrohet kundrejt një shërbimi. Të mos harrojmë se amortizimi i këtyre kabinave, cilësia... Po ta keni dëgjuar me vëmendje administratorin e OSHEE-së, ai tha diçka shumë të bukur: që këto kabina, sa i takon cilësisë, janë bërë në mënyra nga më të ndryshmet, dhe pas një analize të hollësishme mund të dalë edhe vlera e tyre reale, sepse nuk është njësoj si në rastin kur transformatori është gjerman, si në rastin kur transformatori është kinez, turk e të tjera. Pra, të mos lëmë ato të vjetrat, të marra nga ndërmarrjet e privatizuara e të vendosura nëpër kabina.

Kështu, unë mendoj se mbase ky diskutim është i shpejtë për t'u bërë, sepse nuk kemi pse ta ngarkojmë më OSHEE-në me barra të tilla financiare, ndërkohë që kjo gjë duhet të zgjidhet duke ia ofruar atij që është në gjendje ta mirëmbajë kabinën, për t'u shërbyer qytetarëve kundrejt interesave që ka ai për të mbajtur atë kabinë.

Ky është mendimi im.

Niko Peleshi – Faleminderit, zoti Bitri!

Tani, nëse ka mundësi, do të doja të bëja një ndërhyrje, mbase edhe për ta sqaruar pak se cili është roli i gjithsecilit.

Ne si komision, po bëjmë detyrën tonë për të nxitur bashkërendimin ndërmjet institucioneve të ndryshme, në funksion të plotësimit, në funksion të kompletimit të kuadrit ligjor, që në rastin tonë rregullon sektorin e energjetikës.

Nuk është as roli e as qëllimi i këtij takimi, që ne të fantazojmë zgjidhjet e problemit

E rëndësishme është që nga ky takim të ngremë problematikat dhe të regjistrojmë vullnetin për bashkëpunim me të gjithë aktorët, ku më kryesorët janë, pa dyshim, OSHEE-ja, ministria dhe ERE. Duhet të lëmë detyra me afat, në qoftë se është fjala për iniciativa ligjore, se për të tjerat nuk është roli jonë. Në qoftë se janë detyra ekzekutive, i takon ministrisë dhe OSHEE-së t'i ndjekin, jo komisionit. Por meqenëse, me sa duket, kjo situatë zgjidhet vetëm me ndërhyrje ligjore, atëherë duket se edhe komisioni ynë ka një rol për të luajtur në vazhdimësi.

Atëherë, unë do të propozoja që OSHEE-ja në bashkëpunim me ministrinë ose me iniciativën e ministrisë, mbështetur nga OSHEE-ja teknikisht, brenda një periudhe (hajdeni ta diskutojmë dhe ta lëmë sa më optimale, disamujore) të ndërmarrë nismën ligjore që adreson këtë problematikë, duke pasur parasysh edhe faktin se sa aftësi ka buxheti për ta mbështetur. Një zgjidhje që mund të na shkonte ndër mend menjëherë është shpronësimi, por shpronësimi ka një faturë të madhe. Pa dashur të bie në të njëjtin kurth të zgjidhjeve, do të thosha vetëm që konsideroni të drejtën e pronësisë dhe të drejtën e përdorimit. Pra, nuk është e thënë që t'i kalojë e drejta e pronësisë detyrimisht institucionit, se mund t'i kalojë e drejta e përdorimit për shumë vjet, gjë që shkurton edhe faturën. Kjo është pjesë e zgjidhjes. Për shembull, a janë të mjaftueshme 3 muaj?

(Diskutime pa mikrofon)

Pra, le të lëmë një periudhë 3 ose 4- mujore për të sjellë amendimet, nismat ligjore apo propozimet, ndërsa për zgjidhet do të diskutojmë në proces. Nëse është një zgjidhje me ngarkesë buxhetore do të reagojë Komisioni i Ekonomisë dhe Financave, do të reagojë Ministria e Financave, pra do të kolaudohet iniciativa në proces.

Unë besoj se deri këtu ne e arritëm qëllimin tonë, e ngritëm si problematikë, sensibilizuam të gjitha institucionet, dëshmuam vullnetin tonë si komision për të qenë pranë këtij procesi derisa të miratohet një ndryshim ligjor i nevojshëm.

Besoj se mund të kalojmë në pikën tjetër.

Urdhëroni!

Andrea Marto - Faleminderit!

Unë kam pyetjen: A ekzistojnë standarde në ndërtimin e kabinave elektrike të cilat ndërtuesit janë të detyruar t'i zbatojnë?

Adrian Çela – Sigurisht që ekzistojnë standarde dhe ne këtë po themi që ato nuk i respektojnë standardet, ndaj kemi këto problematika. OSHEE-ja në vetvete i respekton këto standarde. Ka standarde që mbështeten te ligji i sigurisë elektrike, të cilat i ndjek Inspektorati Shtetëror Teknik. Standardet ekzistojnë jo vetëm për ndërtimin e kabinave, por edhe për të gjitha instalimet elektrike ekzistojnë standarde.

Në lidhje me atë çka tha kryetari i komisionit do të shtoja faktin se deri në shtator-tetor ne mund të sjellim, sigurisht në bashkëpunim me Entin Rregullator dhe ministrinë, propozimin se si ne mendojmë ta zgjidhim problemin për kabinat e reja në të ardhmen dhe të shohim se çfarë

do të bëhet me këto ekzistueset. Ne themi 13800, por nuk janë aq, se ato që janë me biznes atyre mund t'u vëmë sanksione dhe i monitorojmë se edhe ata vetë janë interes t'i marrin.

Brenda shtator-tetorit ne do të sjellim propozimin .

Niko Peleshi – Dakord. Faleminderit!

Kalojmë në pikën tjetër që ka lidhje me sistemin e ri të faturimit. Do të ishte mirë që edhe këtu të ndiqnim të njëjtën logjikë, pra të dëgjonim OSHEE-në fillimisht, nëse ka një plan pune apo afat. Këtu është mundësia më e mirë për ta diskutuar. Në qoftë se ka një rol komisioni për të luajtur si në çështjen e parë, ne kemi këtu për ta diskutuar dhe për të shprehur mbështetjen tonë.

Adrian Çela – Kjo është një temë për të cilën kemi nisur diskutimin me Entin Rregullator që në vitin 2017, kur ishte një tjetër realitet dhe ndër diskutimet që kemi bërë ramë dakord ta fillonim me abonentët familjarë këtë procedurë të leximit një herë në tre muaj, ndërsa për abonentët privatë të bënin leximin mujor.

Fakti është se ne sot në të gjithë sistemin e matjes në të gjithë vendin, nga inventarizimi që kemi bërë, kemi rreth 650 mijë matës induktivë të cilët duhet t'i ndryshojmë. Ky është një investim i madh në kosto dhe në kohë. Duke pasur frikë se privati mund të ndërhyjë lehtësisht në sistemin e matjes me matësit induktivë, ideja ishte që biznesin ne ta bënin leximin për çdo 30 ditë.

E para, qysh në vitin 2018 ka ndryshuar ky realitet. Në fund të vitit 2017, në projekt me Bankën Botërore kemi filluar implementimin e sistemit të ri të billingut, CRM-ja, i cili është brenda qershorit të këtij viti duhet të përfundojë dhe kjo na shkakton një procedurë krejt tjetër për mbylljen e bilancit të energjisë, sepse në rast se ne do të lexojmë një pjesë të abonentëve një herë në tre muaj dhe pjesën tjetër një herë në muaj, me CRM-në e re ka vështirësitë e veta për të mbyllur bilancin e energjisë dhe do të ndodhë që kompania në fund të vitit nuk do të ketë një bilanc energjie të mbyllur zyrtarisht.

E dyta, në fokus të tij, Enti Rregullator, në janar të vitit 2018 (i parashtruam në këtë kërkesë), aprovoi modelin e kontratës ku thuhet “30 ditë”.

Ideja jonë është që në fund të qershorit, pasi të implentohet CRM-ja e re me Bankën Botërore, ne duam ta pilotojmë njëherë si projekt në një rajon të caktuar që të marrin fëdbekun se çfarë problematikash do të dalin, sepse do të jemi përballë të panjohurave dhe problematikave të tjera, që realisht i kemi pasur edhe me implantimin që i kemi bërë deri tani billingut në rajone të

ndryshme. Jemi njohur me shumë të panjohura, të cilat i kemi ndrequr rrugës. Ne mendojmë se nga shtatori mund të fillojmë në një zonë të caktuar me leximin 3-mujor, në bashkërendim me Entin Rregullator dhe në muajt në vazhdim të mundohemi ta zgjerojmë edhe në rajone të tjera derisa ta shtrijmë në të gjithë territorin.

Është një eksperiencë që nuk mungon në vendet e tjera, por duhet të themi që është e lidhur shumë ngushtë edhe me sistemin e matjes. Pra, ne jemi duke investuar në sistemin e matjes. Duhet të ndërrojmë të gjithë matësit induktivë, sepse mund të jenë lehtësisht të manovrueshëm.

Niko Peleshi – A keni diçka për të shtuar?

Petrit Ahmeti – Natyrisht është një propozim të cilin ne e kemi elaboruar dhe diskutuar edhe me përfaqësuesit e OSHEE-së dhe mua më vjen mirë që ne vijmë në këtë pikë që bëhet një element eksperimental fillimisht, sepse është një moment shumë delikat në raport me klientët, sidomos me klientët familjarë.

Duhet të kemi parasysh që këtu bëhet fjalë që fatura duhet të shkojë çdo muaj, sepse edhe pagesa është mujore dhe raporti me klientin duhet të jetë i konsoliduar, sidomos me klientët familjarë.

Duke pasur parasysh se ka nevojë për një studim të historikut të konsumit, të vërtetësisë së këtij konsumi në lidhje me çdo muaj të vitit, nga kjo pikëpamje ne kemi përcaktuar pozicionin tonë, sepse kemi bërë miratimin e legjislacionit sekondar dhe rregullave që faturimit duhet të jetë mujor dhe pagesa duhet të jetë mujore. Ne i qëndrojmë këtij pozicioni, por ndërkohë dua të them që mirë është ta stimulojmë edhe këtë propozim ose element eksperimental që OSHEE-ja kërkon të kryejë dhe pastaj të diskutojmë për rezultatet.

Niko Peleshi - Urdhëroni, zoti Gjuzi!

Kujtim Gjuzi – Desha ta pyesja drejtorin: a i jeni referuar legjislacionit italian që doni ta bëni një herë në tri muaj?

Adrian Çela – Po. Siç e sqaroj edhe kryetari i Entit Rregullator, leximi do të bëhet një herë në tri muaj, ndërsa faturimi do të jetë mujor. Ne kemi databazën e kompanisë, e cila ka mesataren shumëvjeçare për çdo vit dhe mujore për çdo abonent. Ideja është që në dy muajt e tjerë që nuk bëhet leximi, fatura do të shkojë në bazë të mesatares shumëvjeçare. Fatura e muajit të tretë do të jetë faturë sistemuese, pra më shumë ose më pak. Kështu është eksperiencia edhe në Itali edhe në vendet e tjera.

Ilir Beqaj – Duhet të kemi parasysh që flasim për një sistem çmimesh me një çmim të energjisë elektrike dhe, nëse do të futeshim në fasha, atëherë ky mekanizëm është i kontestueshëm dhe i parealizueshëm, sepse në fund fare e gjithë sasia e energjisë elektrike ose faturimi do të varen nga lexuesit, tek të cilët ka edhe gabime njerëzore ose të qëllimshme. Prandaj duhet të kemi parasysh që edhe çmimi i energjisë elektrike duhet të jetë i njëjtë për familjarët, siç është aktualisht.

Niko Peleshi – Mirë është që ta bëjmë me pyetje. Të mbledhim pyetjet e anëtarëve të tjerë, pastaj vazhdojmë me përgjigjet.

Petrit Ahmeti – Mesatarja që kërkon drejtori të vendosë, kam frikë se nuk do të shkojë në favor të qytetarëve, por...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Si nuk ka lidhje?! Ka 32000 kallëzime penale në lidhje me qytetarët shqiptarë.

Niko Peleshi – Zoti Gjuzi, mund ta formuloni edhe një herë pyetjen.

Zoti Beqaj e ka kërkuar fjalën, pastaj zoti Pëllumbi.

Ilir Beqaj – Nëse do të provohet një pilotim, e dini ju se ku teknikisht, a do të duhet edhe për këtë amendimi i nenit 11 i kontratës ekzistuese?

Arben Pëllumbi – Patjetër që do të bëhet me bashkëpunim me Entin Rregullator, sepse ne sot veprojmë në bazë të asaj kontrate tip, që është prodhuar nga Enti Rregullator.

Ilir Beqaj – A mund të nxjerrim kontratë me territor?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Petrit Ahmeti – Unë them të shohim rezultatin e pilotimit...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Konsumatori duhet të jetë i qartë për çdo lloj veprimi nga ai që e furnizon me energji elektrike. Pa dashur të ndryshoj argument, dua të them se ka një zhvillim shumë pozitiv në vitet e fundit, që ne kemi krijuar një ekuilibër shumë të drejtë mbi bazën e operimit, edhe të kompanisë, edhe të legjislacionit sekondar, midis konsumatorit dhe kompanisë. Më parë kompania ka qenë Zot dhe ishte e vështirë ta kontestojë qoftë për veprimet e faturimit, qoftë edhe për vlerat e këtyre faturimeve. Kështu që baza legjislative është vendosur mbi këto raporte, ku rregullohet edhe kjo marrëdhënie.

Niko Peleshi - Pyetje nga zoti Pëllumbi.

Arben Pëllumbi – Faleminderit, kryetar!

Së pari, dua të pyes drejtorin e OSHEE-së në lidhje me sistemin e ri të faturimit, me CRM-në, çfarë vështirësish krijon në faturën 3-mujore?

Së dyti, dua të bëj një sqarim edhe për kolegët. Leximi 3-mujor ka të bëjë me uljen e kostove të kompanisë, të cilat përkthehen në një të mirë, në uljen e kostove totale dhe në një të mirë edhe për konsumatorin, por kjo këtu ka të bëjë me uljen e kostove të kompanisë dhe me uljen e numrit të personelit, që do të bëjë leximin dhe me uljen e kontakteve që ky personel ka me konsumatorët.

Sigurisht që në periudhën 3-mujore faturimi mund të jetë diku më i lartë ose diku më i ulët, por nuk është ky qëllimi i këtij ndryshimi. Qëllimi i këtij ndryshimi është modernizimi i mënyrës sesi faturohet, ashtu siç bëhet edhe në vende më të konsoliduara sesa ne, për të ulur kostot e personelit që paguan kompania në lidhje me këto lexime.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Niko Peleshi – A ka pyetje të tjera?

Kujtim Gjuzi – Ndoshta kjo është pyetja e fundit imja. Unë e kuptoj që ju doni të krijoni një buxhet super, dhe me logjikën financiare që ju paraqisni këtu mund të krijohet...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Pse nuk krijohet?! Është kostoja x, të cilën mund ta bëjmë minus y.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Krijohet. Ju jeni ekonomistë të vjetër, ndërsa ne jemi të rinj. Në këtë kosto a keni parashikuar ju...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Më lër ta mbaroj fjalën time. Unë i mora leje kryetarit të flas, merri edhe ti leje të flasësh!

Lidhur me standardin e ri që ju kërkoni të vendosni, a keni parashikuar në mendimin tuaj jo vetëm ekonomik dhe fitimprurës brenda kompanisë që klientë të veçantë, të cilët nuk kanë mundësi financiare të paguajnë në momente të caktuara, të kenë kilovatë shtesë, pra që ia dhuron kompania, i jep bonus, sepse ne që jemi marrë me biznes e dimë që kur fiton diçka, jep një bonus. A e keni menduar këtë si standard, sepse italianët e kanë?! Pra, në momente të caktuara, kur X nuk ka fuqi pagese, t'i vihet një llambë?

Halit Valteri – Zoti Çela, lidhur me projektin pilot, për të cilin thatë se do të bëhet në një rajon të caktuar, a e keni parashikuar rajonin ose a e dini se ku do të implementohet ky projekt?

Niko Peleshi – Zoti Çela, fjala për ju. Pastaj fjalën e ka zoti Ahmeti.

Adrian Çela – Meqenëse unë kam për t'iu përgjigjur shumë pyetjeve, mund të vazhdojë zoti Ahmeti.

Petrit Ahmeti – Lidhur me atë që kërkoi zoti Gjuzi, është një mekanizëm që nuk lidhet kryesisht me uljet e kostove, por me rritjet e kostove. Ai është një element që lidhet me efeciencën e kompanisë për t'i shërbyer akoma më mirë konsumatorit. Nuk duhet të harrojmë që një nga detyrat bazë dhe kryesore të kompanisë dhe misioni i Entit Rregullator është të krijojë ekuilibra midis interesave të kompanisë dhe interesave të konsumatorit. Brenda kësaj ombrelle ne do të gjenerojmë bazën legislative të nevojshme për kompaninë e shpërndarjes, e cila do të jetë transparente dhe e ditur edhe nga ju.

Adrian Çela – Për sa u përket dy pyetjeve apo konstatimeve që bëri zoti Gjuzi, njëra ishte që mesatarja do të shkojë në favor të kompanisë dhe konstatimi tjetër ishte që krijon një super buxhet. Këto më duken fare të pavend, sepse, për sa kohë që muaji i tretë do të jetë faturë sistemuese... Në idenë tonë nuk është që të gjithë klientët do të lexohen një herë në tri muaj në të njëjtin muaj, sepse do të ishte e pamundur, por kompania do t'i ndajë në nivelin 33% muajin e parë, 33% muajin e dytë dhe 33% muajin e tretë. Pra, nuk mund të ketë një super buxhet, sepse, nëse do të bëjmë krahasimet mujore, për shembull, po të marrim muajin janar të këtij viti dhe ta krahasojmë me mesataren shumëvjeçare të muajve janar të të gjitha viteve, kompania do të dilte me minus, sepse kishte një ngarkesë. I tillë ishte edhe gushti, edhe korriku i vitit të kaluar, i ndryshëm është maji, pra nuk ka asnjë lloj problemi të tillë. Për sa i përket kilovatit-bonus, kjo nuk ka të bëjë me leximin 3-mujor. Nuk ka lidhje, është një proces tjetër.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Kujtim Gjuzi – Faleminderit, zoti kryetar!

Nëse kërkon standardin europian, që ta fusësh në 3-mujor, unë jo pa qëllim të futa në Itali (mendon se të futa pa qëllim aty?!), në Europë jepet edhe bonus, për shembull, për X familje, që nuk kanë mundësi të paguajnë, siç janë disa shtresa të veçanta. A e keni parashikuar edhe këtë, nuk thashë që ta bëni?

Adrian Çela – Kjo nuk është detyrë e Operatorit të Shpërndarjes së Energjisë.

Kujtim Gjuzi – Ndoshta kjo ju sjell të ardhura dhe më pas ju rrisni rrogat tuaja, sepse ky është problemi.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Në momente të caktuara, unë nuk jam kundër qeverisë. Pse mendon kështu?! Po të isha kundër qeverisë, unë do të isha në rrugë. Zoti Beqaj, duhet ta kuptoni edhe këtë.

Zoti Beqaj, unë nuk po i them se ka punuar keq, por, nëse rritet ky buxhet, siç janë rritur edhe rrogat, a ka bonus për qytetarin?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Adrian Çela – Zoti kryetar, dua të bëj një saktësim: Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike është e vetmja kompani në të gjithë territorin e Shqipërisë të cilës pagat i caktohen me vendim të Këshillit të Ministrave. Operatori i Energjisë Elektrike nga viti 2014, kaloi në administrimin shtetëror, sepse deri në tetor të vitit 2014 ishte me administrim privat. Pra, nga vera e vitit 2016 me vendim të Këshillit të Ministrave u sistemuan pagat e Operatorit të Shpërndarjes. Dua ta theksoj, sepse është e pavërtetë, apo që u tha. Ka pasur rritje page vetëm për nivelin lexues dhe teknik, kurse për nivelin e administratës dhe për drejtuesit nuk ka pasur rritje pagash që nga viti 2013. Madje, niveli është më i ulët se sa ka qenë në kohën e administrimit të CEZ-it.

Së dyti, ashtu siç e cilësoi edhe zoti Beqaj, politikat sociale nuk i bën Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike. Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike është një kompani biznesi, por me pronësi shtetërore, që nesër, pasnesër, në proceset që po ecën vendi ynë, mund të privatizohet, mund të jetë me aksioner privat dhe nuk bën politika të tilla. Politikat sociale i bën ministria përkatëse. Megjithatë, për t'u shkuar në ndihmë shtresave dhe familjeve në nevojë, Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike në këta 4 vjet ka hedhur shpeshherë në treg formula lehtësuese për ato familje, që nuk paguajnë dot energjinë elektrike dhe i ka bërë falje dhe reduktime të kamatëvonesave, të borxheve e të tjera, të cilat, po të doni, në një moment të dytë unë mund t'ju ofroj se çfarë kemi bërë ne në 4 vjet për këto shtresa.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Atëherë, në lidhje me mbifaturimet, sigurisht ka mbifaturime për sa kohë ne nuk e kemi sistemin e matjes *online*, i cili do ta zëronte mundësinë e mbifaturimit, por ne kemi një gjë shumë pozitive: në qoftë se ne bëjmë krahasimin e ankimimeve që kanë ardhur pranë Operatorit të Shpërndarjes së Energjisë Elektrike për keqfaturim që nga 1 janari i vitit 2015 dhe deri më sot,

do të shikojmë që numri i ankimeve për keqfaturim është reduktuar me mbi 50%. Vetëm në këta 5 muajt e fundit, në krahasim me 5 muajshin e mëparshëm, kemi një reduktim me rreth 30 e ca për qind të ankimeve për të njëjtën periudhë të vitit. Kjo nuk na kënaq, por ne po tentojmë të shkojmë drejt zeros, por për sa kohë sistemi i matjes nuk është sistem *online*, ne nuk mund të kemi zero keqfaturime, sepse ka mbifaturim, por, edhe nënfaturim. Megjithatë, në të gjitha rastet që janë evidentuar, problematikat qëndrojnë, pra edhe te këto ankime, që kanë rënë me 30% në 60% të rasteve e drejta ka qenë te abonentët që janë ankuar, në 40% nuk ka qenë e drejta e tyre, pra ankimi ka qenë i padrejtë. Në lidhje me rastet që kemi konstatuar Operatori i Shpërndarjes së Energjisë jo vetëm që ka bërë sistemim, por ka marrë edhe masat disiplinore ndaj lexuesve që kanë bërë leximin e gabuar.

Në lidhje me pyetjen që bëri zotëria nëse është evidentuar rajoni, ku do të pilotohet projekti, jo nuk është evidentuar ende, sepse ne me kompaninë e përzgjedhur nga Banka Botërore, e cila po na implementon Billing&CRM, dhe në bashkëpunim me konsulentët, me të cilët jemi duke punuar për ristrukturimin e kompanisë (ju e dini që kompania është në një proces ristrukturimi. Pra, do të ndahet shërbimi universal, shpërndarja dhe tregtimi në disa kompani të pavarura. Kjo përfshin edhe organizimin në terren), ne jemi duke e parë nëse do ta shtrijmë në nënstacione, sepse në fund funksionimi i kompanisë do të shtrihet në bazë nënstacionesh. Kjo është një gjë shumë teknike dhe ndoshta nuk do të futemi tani. Jemi duke e studiuar këtë proces dhe duam të marrim 2-3 zona, që të kenë një fenomen gjithëpërfshirës, pra të përfshijnë të gjithë panoramën e problematikave që ka në të gjithë vendin. Ne mund të shkojmë në Shkodër, por nuk na përfshihet një problem që ndodh në rajonin e Vlorës, prandaj jemi duke e studiuar këtë.

Prandaj thashë se në qershor kur përfundon implementimi i Billing&CRM, me problemet që mbarten. Parashikimi ynë është që në shtator–tetor, por në qoftë se do të kemi ende probleme të pazgjidhura, kjo mund të na spostojë fillimin e këtij pilotimi. E thashë në 1 vit e gjysmë që ne po implementojmë Billing-un të tjera probleme kemi hasur në Elbasan. Sigurisht, ka probleme gjithëpërfshirëse, por ka edhe probleme të veçanta, që janë për secilën.

(Ndërrhyrje pa mikrofon)

Billing-u na jep shumë lehtësira dhe shumë favore. Ka disa gjëra, që lidhen edhe me investimet që duhet të bëjë kompania, sidomos në sistemin e matjes, sepse ju, me të drejtë, thatë çfarë shkakton. Jo, nuk shkakton gjë, por problemi është se ai saktëson dhe kemi mënyra si bëhet

migrimi i të dhënave, pra janë gjëra teknike dhe problemi është se duhet të shtrihemi drejt investimit të matjes, të ndërrojmë 650 mijë matësra induktivë, që e thashë edhe në fillim.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Kostoja e konsumatorit për ndërrimin e 650 mijë matësve është zero. Kjo është detyrim i kompanisë, sepse konsumatori e ka paguar një herë atë matës kur ka bërë lidhjen, pra ky është detyrim i kompanisë. Investimet e kompanisë janë përqendruar në këtë drejtim. Kemi ndërruar mbi 200 mijë matësra dhe jemi në proces. Është një proces që kërkon kohë dhe para. Ne themi se në 2-3 vjetët e ardhshëm ta kemi përfunduar këtë proces. Me Bankën Botërore kemi vënë disa tragete.

Kemi pilotuar edhe dy projekte, drejt matjeve smart në qytetet e Tiranës dhe Durrësit, por edhe në rastin më kursimtar, mund të implementojmë matësra elektronikë, të cilët më vonë përditësohen dhe kalojnë në matësra smart. Është e rëndësishme që duhet të kuptohen, se janë disa procese, të cilat i ka Europa dhe ne duam të shkojmë drejt Europës, por janë aq shumë procese reforma që ne duhet t'i bëjmë brenda një kohe shumë të shkurtër, që janë të vështira dhe të pamundura për t'u bërë brenda një kohe kaq të shkurtër. Për shembull, në Itali apo në vende të tjera nuk i kanë bërë për 6 muaj, apo për 1 vit apo për 2 vjet, por i kanë bërë për shumë vite. Do t'ju jap vetëm një shifër që ta keni të qartë, sistemi energjetik shqiptar kërkon 1, 6 miliardë euro investim në total dhe, sikur t'i kemi këto para në gjendje, koha e implementimit do të paktën 5 vjet të investohet. Flasim shpërndarje, kabina, matje e të tjera. Pra, janë procese që ne kemi menduar të fillojmë nga pikat më problematike, sepse impenjimi i Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike nuk është vetëm ulja e humbjeve, por, nga ana tjetër, ne duhet t'u japim edhe cilësi shërbimi konsumatorëve dhe mbështetje rritjes ekonomike.

Ne kemi investuar, dhe ju mund ta bëni lehtë krahasimin se si ka ndryshuar panorama në 4 vjetët e fundit, pra nga viti 2015 dhe në vijim në të gjithë zonën turistike shqiptare, nga Velipoja deri në Ksamil, ku ne në 2 vjetët e fundit kemi pasur bum të ardhurash nga turizmi. Besoj se Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike ka kontributin e tij në këto të ardhura, sepse të gjitha hoteleve u ka garantuar energjinë elektrike pa ndërprerje, me cilësi, e të tjerë. Turistët nuk mund të vijnë këtu, nëse nuk ka energji elektrike. Kështu, ne zhvillojmë edhe zonat me ekonomi industriale, sepse duhet t'i shikojmë edhe ato. Pra, siç e thashë, kemi mbështetje në zhvillimin e ekonomisë. Ne kemi shumë punë për të bërë, por nuk mund t'i bëjmë të gjitha brenda një dite.

Ilir Bejtja – Zoti kryetar, kam diçka për të shtuar në lidhje me bonuset.

Niko Peleshi – Por shumë shkurt, ju lutem!

Ilir Bejtja - Nga viti 2015 ne financojmë të gjitha diferencat e çmimit për konsumatorët familjarë nga viti 2008 deri sot që flasim. Janë 213 mijë abonentë, të cilët subvencionohen për 300 kilovatë në muaj. Kjo është një pikë e buxhetit dhe formula që ne kemi zgjedhur, pa deformuar tregun e energjisë elektrike dhe pa krijuar probleme në sistem, është më e suksesshme që është bërë në të gjitha vendet, të cilat kanë kaluar në reformimin e sektorit, siç kemi kaluar edhe ne. Kjo reformë është përshëndetur edhe nga Banka Botërore, si dhe nga të gjithë partnerët tanë.

Niko Peleshi – Faleminderit, zoti Bejtja!

Besoj se informacioni që dha drejtori i OSHEE-së, si edhe zëvendësministri, kanë vlerë jo vetëm për ne, por edhe publikun. Kështu që e falënderojmë edhe prezencën e medieve.

Ndërkohë, një shqetësim tjetër i anëtarëve të komisionit ka të bëjë me bizneset konsumatore të lidhura në linjën 35 kilovolt. Shqetësimi ka lidhje me ndryshimin e çmimit, që, siç e dimë, është një çmim i rregulluar, por që e rëndon biznesin, sidomos kur nuk e ka të parashikuar në librat e tij.

Zoti Beqaj, a e keni të nevojshme ta sqaroni më shumë këtë pikë?

Ilir Beqaj - Përveç shqetësimit që ju sapo thatë, në vijim të bisedës që bëmë ditën e martë, dua të shtoj edhe diçka tjetër. Mua më është thënë, siç u shpreha edhe atë ditë, se vendimi i muajit maj i ERE-s për të ndryshuar metodologjinë ka pasur fuqi prapavepruese. Po atë ditë përfaqësuesit e ERE-s na thanë se kjo nuk është e vërtetë, ose të paktën vendimi nuk është shkruar i tillë, sepse këta kanë në dorë vetëm vendimin, jo zbatimin e tij. Në qoftë se ka mundësi, a mund të na e sqaroni edhe njëherë këtë çështje? Gjithashtu, gjatë fundjavës ka dalë edhe një problem tjetër, prandaj unë do të doja që të sqarohej kjo çështje.

Petrit Ahmeti – Mesa duket, unë po marr edhe përgjegjësinë e institucionit të eficiencës. Unë dua të sqaroj komisionin se këtë problematikë ne po e trajtojmë dhe jemi në ditët e fundit të marrjes së një vendimi për konsumatorët, që janë të lidhur në linjën 35 kilovolt. Kjo lidhet me një proces shumë të rëndësishëm, që është liberalizimi i mëtejshëm i tregut. Historikisht është e njëjta çështje, që ne kemi pasur kur dolën në treg të lirë: konsumatorët e lidhur në linjën 110 kilovolt, sepse edhe në atë kohë ka pasur një problematikë të kësaj natyre. Unë do të kërkoja mirëkuptimin e anëtarëve të komisionit, sepse ne shumë shpejt do të

paraqesim një material, i cili do të sqarojë të gjitha problematikat dhe shqetësimet e ngritura nga ju. Kështu që paraprakisht unë nuk do të doja të jepja një përgjigje konkrete, e cila më pas mund të ketë komente të ndryshme.

Niko Peleshi – Atëherë, duhet të caktojmë një afat.

Petrit Ahmeti – Ndërkohë, ju jeni në dijeni, sepse keni pritur këtu edhe kryetarin e Sekretariatit. Ky është një proces që duhej të kishte ndodhur, pra ata duhej që të dilnin në tregun e lirë dhe ta blinin atje energjinë. Prodhues dhe shitës energjie ka shumë, sepse edhe OSHEE-ja e blen energjinë elektrike çdo 10 ditë apo çdo javë. Madje, edhe një ditë më parë OSHEE-ja ka blerë energji elektrike. Të gjitha këto biznese janë referuar në mënyrë konstante që, sipas ligjit, të dalin në treg të lirë. Afati i tyre 2-vjeçar është duke përfunduar dhe mekanizmi i përdorur prej tyre i shtyn ata drejt tregut të lirë të energjisë. Pra, këto biznese nuk duhet të mbeten ende nën ombrellën e OSHEE-së për të siguruar energji elektrike. Me tarifë apo me ndërprerje, kjo një ditë do të ndodhë. Prandaj, ata duhet të dalin në tregun e parregulluar, sepse ka tregtarë energjie, të cilët e ofrojnë energjinë njëlloj siç na e ofrojnë neve. Mos harroni se OSHEE-ja për humbjet importon gati 1,5 apo 1,6 terravat çdo vit! Mendoni sikur kjo gjë të mos ishte e sigurt dhe ta blinin energjinë nga tregtarët, atëherë i bie që ta lemë të gjithë tregun pa energji. Pra, ka energji, por ata thjesht duhet të mësohen të dalin në treg.

Niko Peleshi –A ka pyetje?

(Ndërhyrje pa mikrofon.)

Kjo është një çështje që duhet sqaruar, sepse...

(Ndërhyrje pa mikrofon.)

Ne duam ta dimë edhe *de jure*, edhe *de facto*. Pra, është aplikuar fuqi prapavepruese për ndryshimin e metodologjisë?

(Diskutime pa mikrofon.)

Është e drejta e gjithkujt që t'ia drejtojë pyetjen OSHEE-së.

(Diskutime pa mikrofon.)

Ilir Bejtja – Në janar të vitit 2018 hyri në fuqi liberalizimi i mbi 90% të klientëve, të cilët ishin lidhur me rrjetin 35 kilovolt. Ligjërisht është përcaktuar se OSHEE-ja të jetë furnizuesi i mundësisë së fundit. Baza ligjore e përcakton edhe çmimin për furnizuesin e mundësisë së fundit, ku Enti Rregullator aprovoi metodologjinë dhe ne duhej ta zbatonim.

Në muajt janar dhe shkurt nuk ka dalë asnjë subjekt dhe çmimi i faturave të klientit FMF është përcaktuar në bazë të metodologjisë së ERE-s, që është vendimi nr. 201, datë 04.12.2017.

Sipas kësaj metodologjie çmimi për muajin janar ishte 11,6 lekë dhe për muajin shkurt ishte 7,76 lekë. Më 20 shkurt të vitit 2018 ne i kemi dërguar ERE-s një shkresë për të përcaktuar çmimin, sepse e tillë ishte metodologjia e çmimit dhe kështu vazhdon të jetë edhe sot. Pasi ne e blemë energjinë elektrike në treg të lirë për këtë kategori klientësh, ERE-ja e përcakton çmimin. Kjo shkresë është dërguar në datën 20 shkurt, sepse fatura e parë për muajin shkurt del në javën e parë të muajit mars.

ERE-ja nuk kishte marrë asnjë vendim dhe na ka kthyer përgjigje në datën 21 mars. Ne e kishim nxjerrë faturën e muajit shkurt, sepse nuk mund të prisnim datën 21 mars për ta nxjerrë. ERE-ja ka sjellë një vendim, ku thoshte se çmimi për këta klientë nuk mund të jetë më pak se 9,5 lekë për kilovolt. Atëherë, ne jemi detyruar të bënim korrigjimin e faturave nga 7,76 në 9,5 lekë. Kjo ka shkaktuar pakënaqësi te bizneset, pra abonentët privatë, sepse e kanë marrë si mbifaturim. Ky proces ka vazhduar edhe për muajt në vazhdim derisa në muajin qershor ERE-ja, në të drejtën e saj, bëri disa saktësime në metodologji dhe çmimi nuk merrte vlerën mesatare, por maksimale. Pra, kështu ka ndryshuar çmimi në vazhdim. Kjo ka qenë situata për 3 muajt e parë. Këtë problem ne e kemi adresuar që në fillim, por përgjigjja ka ardhur me vonesë, prandaj nuk ka fuqi prapavepruese. Ne nuk mund të prisnim përgjigjen e ERE-s për të faturuar klientët, pasi fatura jonë mbyllet brenda datës 6 apo 7 të muajit pasardhës.

Petrit Ahmeti – Në qoftë se më lejoni, dua të sqaroj diçka vetëm me dy fjalë. Aktualisht, ne jemi duke e përditësuar metodologjinë e përlllogaritjes së këtij çmimi, pra nuk do të miratojmë më çmime, dhe kjo strukturë do të jetë pranë OSHEE-së, e cila, mbi bazën e të dhënave, do të vendosë përfundimisht, në mënyrë transparente dhe real, sa do të jetë çmimi, për të cilin ne po flasim tani. Është shumë e rëndësishme që të nënvizohet ky fakt, sepse është një risi dhe një përmirësim në të gjithë mekanizmin.

Niko Peleshi - Faleminderit!

Zoti Gjyzi, a keni pyetje?

Kujtim Gjuzi – Zotërinj, a e keni rregulluar këtë lapsus që është bërë, sepse ky është lapsus financiar, apo jo? Kjo është shkelje e ligjit.

(Diskutime pa mikrofon.)

Edhe njëherë tjetër: për këto biznese që janë ankuar...

(Diskutime pa mikrofon.)

Pra, kompania është në rregull, por biznesi është ngarkuar.

(Diskutime pa mikrofon.)

Kështu i bie që ata nuk kanë ankesa. Kështu i bie?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Ma sqaro pak këtë?

Adrian Çela– Ai ka marrë atë që i takon dhe biznesi ka marrë atë që i takon. Ky është përfundimi.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Edhe dy herë ta thuash, unë këtë përgjigje të jap.

Kujtim Gjuzi – Pyetja është: këto biznese, për të cilat drejtori na e sqaroi shumë mirë, do të vepronin mbi bazën e respektit të faturës dhe rregullave që ka OSHE-ja, nuk kishin akordancë me ju? Kështu e kuptoj unë.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Akordancë, sepse duhet një dokument ku të sqaroni se sa do të ishte çmimi, ndërsa ju në një moment të caktuar mbifaturuat biznesin. Kështu e kuptoj unë.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

A kanë bërë ankesë bizneset për këtë në gjykatën e Tiranës?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Nuk ka. Dakord, jam i qartë

Faleminderit!

Niko Peleshi – A ka pyetje të tjera?

Fjalën e ka zoti Beqaj.

Ilir Beqaj – Lidhur me diskutimin e fundit, meqenëse ju thatë se po përgatisni metodologji të re, kam një pyetje, në praktikën tuaj a bëni ndonjë gjë të ngjashme si me konsultimin publik, edhe me projektaktet? Pra kjo që po miratoni tani...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Dhe respektoni po ato rregulla?

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Dakord, faleminderit!

Kam një çështje tjetër që lidhet me rregullimin e problemeve që kanë pajtimtarë të ndryshëm me tregun, për shembull, në qendrat e mëdha të biznesit ka njësi të vogla, për të cilat ndoshta është e pavolitshme dhe e kushtueshme që të krijosh kontratë më vete për çdo 3 apo 4 metra katrorë, këtu flas edhe për tregje agro-ushqimore e të tjera. Nga njëra anë, sipërmarrësi, i cili ka bërë investimin jep mjediset me qira, të cilat përdorin energji, por praktikisht pronari i qendrës së biznesit e ka të paligjshme ta shesë atë energji edhe pa fitim, ndërkohë që në zbatim e sipër ka probleme, sidomos pjesa agroushqimore është më delikate se ka njësi më të vogla dhe janë në pjesë të caktuara të vitit. Nuk e di nëse e keni ndeshur si praktikë, por a keni ndonjë ide se si mund të zgjidhen më mirë, sepse krijohen ndonjëherë konflikte që vijnë edhe nga mungesa e informacionit? Pra, edhe pse transferohet pa fitim në kosto, lind ideja që po shet energji dhe krijohen konflikte, por për këta klientë mund të dalë një regjim më i veçantë.

Adrian Çela – Kjo është një problematikë që ne e kemi ndeshur në punën tonë në qendra të ndryshme biznesi, tregje industriale apo ushqimore. E kemi ndeshur edhe në konviktet e Qytetit Studenti, sepse disa konvikte nuk banohen nga studentë, por nga familjarë.

Duhet të kuptojmë diçka, edhe në vazhdim të asaj që tha deputeti Bitri, Operatori i Shpërndarjes është pronar deri në sistemin e matjes, pastaj nga matësi dhe të gjitha instalimet e tjera të brendshme të godinës janë pronësi e subjektit. Kjo është në dëshirën e abonentëve, nëse duan të bëjnë matje të veçantë, sepse duhet të përgjigjen me investime. Ata duhet të investojë në rrjet që të lejojnë matës kudo apo sisteme me nënmatje. Ne kemi pasur raste në qendra biznesi dhe u kemi dhënë zgjidhje me nënmatje, me matësa të veçantë e të tjera. Pra, kjo është në kompetencë të subjektit, i cili duhet të përgjigjet me investime.

Konkretisht po përmend Qytetin Studenti, i cili është subjekt shtetëror dhe nuk bëjmë reklamë. Subjekti u përgjigj me investime në rrjetin elektrik të godinës dhe ne vendosëm matësa për secilën njësi banimi që ato kishin, sepse nuk donin të kishin më sistemin e nënmatjes apo me ndarjen propocionale. Pra ky është një problem që e hasim shpesh dhe i kemi dhënë gjithmonë zgjidhje. Nuk është problem, pra me marrëveshje ndërmjet abonentit ...

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Sigurisht se ai është pronari dhe ai ka bërë edhe aplikimin. Nëse subjekti do të shtrijë energjinë për secilin përdorues që ka brenda, atëherë ai do të përgjigjet me investim dhe ne i bëjmë kontratë përdorimi. Nëse përdoruesi mund të ikë pa paguar, debinë nuk e mbart pronari, por e mbart përdoruesi.

Ky problem ka filluar që në momentin kur qendrat e biznesit filluan të fragmentarizohen dhe për pronarin e qendrës së biznesit krijohet një problem i madh me shpërndarjen e energjisë, sepse nuk ka më kontratë, dhe ligjërisht nuk lejohet shitja e energjisë me përjashtim të kompanisë së shpërndarjes. Këtu qëndron edhe pika e vështirë, sepse asnjë kompani tjetër nuk ka të drejtë të shesë energji, pavarësisht se mund të ketë një saktësi në lidhje me çmimin. Ky është një problem që ka nevojë për një rishikim të kësaj baze ligjore. Por ajo që është bazike në këtë çështje është se të drejtën për të shitur energji elektrike e ka vetëm kompania e shpërndarjes.

(Ndërhyrje pa mikrofon)

Dua të bëj edhe një saktësim, këtë problem e kemi edhe me ujësjellësin e Ballshit, sepse ujësjellësi i qytetit të Ballshit furnizohet nëpërmjet nënstacionit të Tecit të ARMO-s (i cili është privatizuar në vitin 2009, kur është privatizuar kompania), dhe ne furnizojmë ARMO-n, e cila furnizon qytetin. Këtu ka lindur konflikti pse ujësjellësi i Ballshit nuk paguan. Ne nuk mund ta ndërpresim ujin, sepse ARMO del debitor. Pra abonenti ynë nuk është ujësjellësi i Ballshit, por është Armo, prandaj dhe ne nuk mund ta ndërpresim, sepse rrezikojmë të lëmë një qytet pa ujë.

Niko Peleshi – Po, zoti Shtjefni.

Zef Shtjefni – Faleminderit, zoti kryetar!

Unë kam respekt për punën e të tria institucioneve, pasi kanë bërë një punë të mirë, e cila ndikon drejtpërdrejt te qytetarët.

Ne jemi deputetë dhe nuk duhet të futemi në anën teknike, sepse jemi këtu për të ndihmuar me kuadrin ligjor për vijueshmërinë e punës së këtyre institucioneve.

Unë dua të dal pak nga tema nëse mundem, pasi dua të flas për investimin. Ju keni ndërhyrë në Tiranë dhe në shumë rrethe të vendit dhe e keni përmirësuar situatën, por unë jam deputet i Shkodrës dhe e shikoj se akoma ka shumë nevojë për investime. Në shumë zona ende ikin dritat dhe ka një ngatërresë të jashtëzakonshme për problemin, nëse e ka Shkodra apo Lezha. Unë kam marrë shumë telefonata të qytetarëve për mjaft probleme që kanë.

E dyta, dua të flas për faturimin. Leximi i faturave deri më sot ka ceduar. Unë jam avokat dhe, duke e parë se në gjykatën e Tiranës janë ngritur shumë padi për OSHEE-në, për KESH-in dhe për institucione të tjera, jam dakord me ju që faturimi të bëhet një herë në tre muaj. Por duhet pasur kujdes, sepse fatura e tretë mund të jetë më e madhe se dy fatura të parat. Për këtë besoj se specialistët nuk ju mungojnë dhe mund ta përmirësoni si shërbim.

Kjo për ju është një punë pak më komode se puna e parë, por duhet të keni kujdes edhe nga punonjësit që keni, sepse rregullohet një gjë dhe heq një gjë tjetër, pastaj hiqni njerëzit nga puna, por ju e dini mirë se Shqipëria vuan për vende pune.

Keni bërë punë të mira gjatë kësaj kohe dhe gjërat janë përmirësuar në KESH nga qeverisja në qeverisje. Për shembull, mbaj mend, kur kam qenë nënkryetarbashkie në Kamzë ka qenë një skandal i madh në vitet 2003 – 2007, ndërsa sot ka përmirësime të jashtëzakonshme.

Ju duhet të punoni më shumë, sepse qytetarët gjithmonë kanë probleme. Pra edhe për zyrtarët, edhe për ata që janë në terren dalin problemet, sepse ka edhe probleme burokratike.

Unë ju falënderoj! Besoj shumë në institucionin tuaj dhe se ju do ta çoni përpara dhe një pjesë e mirë e njerëzve, nuk mund të them 100% , do të jenë të kënaqur.

Faleminderit!

Niko Peleshi – Ju falënderoj të gjithëve, duke ju kërkuar ndjesë për daljen nga parashikimi të këtij takimi, por ishte i nevojshëm, sepse kishim tri çështje të rëndësishme për publikun, prandaj e zgjatëm pak.

Falënderoj zotin Çela, zotin Ahmeti dhe zoti Bejtja, i cili është gjithmonë i saktë.

Mbledhja mbyllet!

MBYLLET MBLEDHJA