

# Elektryczna bariera

Negocjacje płotki z wielorybem nastęrczałyby pewnie sporo trudności. Podobnie jest w przypadku rozmów przedsiębiorcy z dostawcą energii.

W Polsce nawet drobny przedsiębiorca — np. korzystający ze spawarki mechanicznej samochodowej — teoretycznie ma możliwość zakupu energii na wolnym rynku, czyli od dystrybutora, który dostarczy ją najtaniej. W praktyce jednak z koncepcji TPA (patrz ramka) korzysta ledwie około 80 z ponad prawie 1,7 mln uprawnionych firm i instytucji, które dostęp do wolnego rynku zakupu energii — zgodnie z unijną dyrektywą 2003/54/WE — zyskały w połowie ubiegłego roku.

## Dlaczego nie TPA?

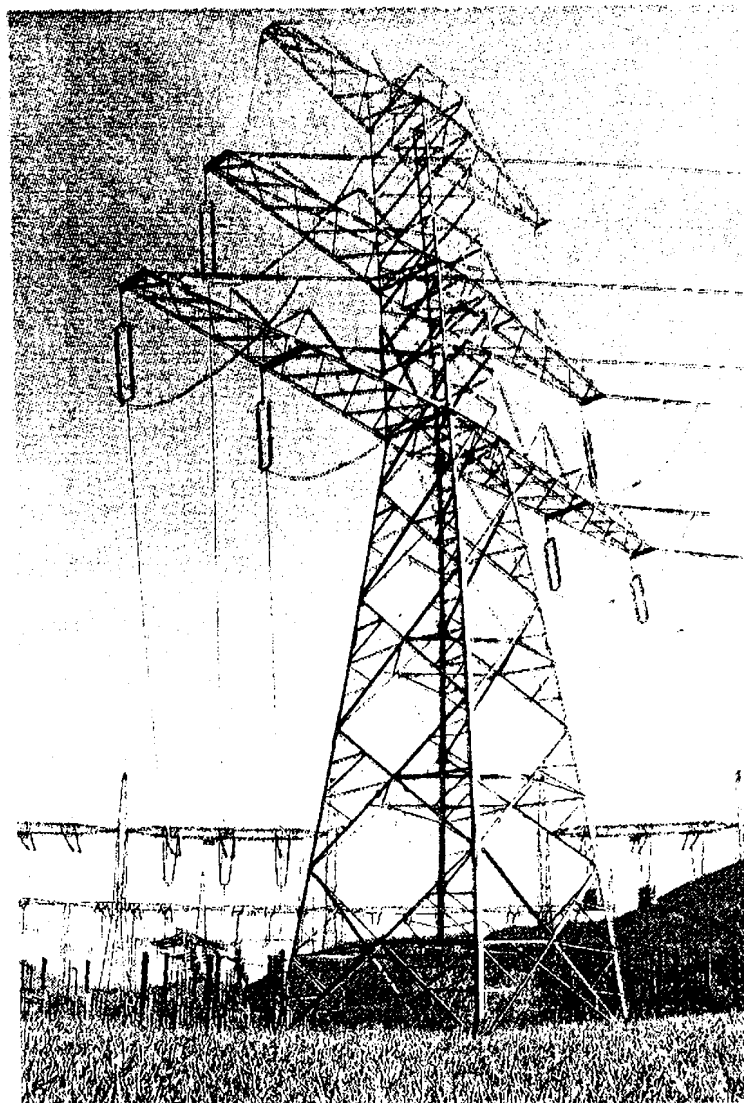
— Możliwość kupna tańszej energii na wolnym rynku i osiągnięcia 15 proc. i większych oszczędności istnieje. Jednak mechanizm jest tak skomplikowany i wymaga tak dużej wiedzy, że małe i średnie firmy praktycznie w ogóle nie mogą z tego skorzystać — mówi Michał Skrzypczak, szef firmy Vert Energy Consulting.

Przekonał się o tym Jarosław Szacik, kierownik zarządzania aktywami firmy Cadbury Wedel, która ze względu na swoją wielkość wydaje się ważnym odbiorcą energii.

— Próbowaliśmy wejść na wolny rynek zakupu energii (TPA), jednak szybko okazało się, że zamawiający ponosi dużo większe ryzyko, niż gdy kupuje energię w ramach jednej z ustalonych przez dostawcę taryf — informuje Jarosław Szacik.

Ryzyko związane jest przede wszystkim z prognozowaniem zużycia energii, które z dystrybutora zostaje przerzucone na odbiorcę. Ilość prądu, jaki firma zużyje, należy określić dzień przed dostawą. Cadbury mógł więc kupić prąd taniej. Nawet za 100 zł/MWh w dzień albo za 60 zł w nocy, ale w razie przeszacowania lub niedoszacowania poboru, energię musiałby nabyć znacznie drożej na tzw. rynku bilansującym. A rynkiem tym rządzi prosta zasada — kto jest w nagłej potrzebie, płaci jak za zboże (drożej niż w taryfie), a kto ma nadmiar sprzedaje taniej, niż kupił, bo chce się prądu pozbyć.

— TPA to rynek dla dużych zakładów, w których nie występują większe wahania poziomu i sezonowość produkcji. Żeby wszystko dograć, musielibyśmy stworzyć stanowisko dla człowieka, który śledziłby ceny i prognozował zużycie. Oczywiście są na giełdzie energii firmy pośredniczące w sprzedaży, tzw. maklerzy, które jednak nie



**DLA DUŻYCH** Na wolnym rynku zamówić można nie mniej niż 1 MW na godzinę, co stanowi skuteczną barierę dla małych i średnich przedsiębiorców.

for. AW

biorą odpowiedzialności za szacowanie zużycia, choć często obiecują złote góry — twierdzi Jarosław Szacik.

O takiej nieudanej współpracy było ostatnio w branży dość głośno. Pośrednicząca w obrocie energią spółka z Rudy Śląskiej brała pieniądze od hipermarketów, a dystrybutorzy ich nie dostawali. Sprawa wyszła na jaw, gdy do sklepów przyszli instalatorzy, aby odciąć prąd.

— W przypadku małych i średnich firm po prostu nie da się zaistnieć w TPA i nie robimy tu sobie żadnych złudzeń — podsumowuje Witold Szwagrun z Agencji Rynku Energii.

Tym bardziej że na wolnym rynku zamówić można nie mniej niż 1 MW na każdą godzinę, co jest wielkością dla obrotu hurtowego.

Czy są zatem jakiegokolwiek możliwości obniżenia kosztów związanych z zakupem energii dla małych i średnich?

## Negocjacje na taryfie

Cadbury Wedel koniec końców wrócił do macierzystego dystrybu-

tora, ale na lepszych warunkach.

— Pobieramy 19 tys. MWh miesięcznie na dwa zakłady. W negocjacjach umowy udało się ugrać korzystniejszą taryfę oraz lepszy termin płatności — mówi Jarosław Szacik.

— Istnieją inne możliwości obniżenia kosztów zakupu energii przez przedsiębiorców. Głównie w dostosowywaniu istniejących umów do rzeczywistych potrzeb odbiorcy poprzez odpowiedni wybór zamówionej mocy i taryfy. Czasami opłaca się wybudować własny transformator i przejść na dostawę o średnim napięciu np. 6 kilowoltów, czy 11 kV. Oczywiście wszystko to wiąże się ze zmianami w organizacji zarządzania energią — mówi Michał Skrzypczak. Aby móc zaoszczędzić, trzeba przeprowadzić analizę poboru energii, a następnie zharmonizować taryfę ze swoimi potrzebami.

Posłużmy się przykładem. Firma Alfa ma taryfę dziennej nocy: 177 zł za megawatogodzinę (MWh) w dzień, 112 zł w nocy, a dużo produkuje w nocy, lub mo-

80

Tyle firm w Polsce kupuje energię na wolnym rynku, czyli od dystrybutora, który dostarcza ją najtaniej.

## THIRD PART ACCESS

TPA to zasada wolnego rynku energii, dzięki której odbiorcy finalni mogą indywidualnie i swobodnie wybierać dostawcę energii (wytwórcę lub pośrednika), który zaoferuje najlepszą cenę i warunki dostawy. Specyfika energii elektrycznej powoduje, że jej zużycie jest nierozzerwalnie związane z przesyłem. Odbiorca może zrezygnować z taryfy i zawrzeć osobno: umowę na zakup i zużycie energii elektrycznej oraz umowę na przesył z lokalnym zakładem energetycznym. Przedsiębiorstwo przesyłowe jest prawnie zobowiązane do zapewnienia przesyłu energii, jeżeli pozwalają na to warunki techniczne i ekonomiczne. W praktyce zasada ta dopiero się w Polsce rozwija, a rynek się zmienia. Od 1997 r. było prawie 30 nowelizacji prawa energetycznego.

Więcej: [www.ure.gov.pl](http://www.ure.gov.pl)

głaby produkować dużo, bo załoga i tak przychodzi na zmiany. Alfa przechodzi więc na taryfę trzystopniową i płaci 155 zł za MWh przed południem, 181 zł po południu i 108 zł w nocy.

— Tym sposobem da się zaoszczędzić nawet kilka procent — przekonyuje Michał Skrzypczak.

— Sami nie możemy obniżyć cen. Taryfy są zatwierdzane przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki — tłumaczy dystrybutorów Marek Kleczewski, dyrektor ds. sprzedaży Górnośląskiego Zakładu Elektroenergetycznego.

## Doradzają przedsiębiorcom

Obecna sytuacja na rynku energii musi się jednak zmienić. Już dziś prawie każdy z dystrybutorów energii ma specjalne komórki do obsługi klientów biznesowych.

— Od początku ubiegłego roku każdy z klientów biznesowych jest obsługiwany przez odpowiedzialnego pracownika. Doradza on w wielu kwestiach mających wpływ na ostateczną cenę naszych usług, m.in. jak najlepiej dostosować moc umowną do potrzeb — mówi Iwona Jarzębska, rzecznik prasowy Stoenu.

Rafał Kerger

r.kerger@ph.pl (22) 334-22-66