

ROZMAWIAMY Z MARKIEM KULESĄ, DYREKTOREM BIURA TOWARZYSTWA OBROTU ENERGIA

Małe przedsiębiorstwa za mało wiedzą o rynku energii

W 2007 roku na rynku pojawią się alternatywni sprzedawcy energii elektrycznej. Pomimo większej konkurencji na rynku przewiduje się, że ceny wzrosną. Możemy spodziewać się również uproszczenia rachunków za prąd.

■ Ponad 40 proc. badanych uznaje, że rachunki za prąd nie są zrozumiałe. Jedna trzecia nie wie, co składa się na łączny koszt zakupu energii. Jaka jest tego przyczyna?

– Obecne rachunki za energię bazują w dużej mierze na starych wzorach i w ograniczony sposób uwzględniają zmiany na rynku energii oraz punkt widzenia klienta. Teoretycznie spełniają one wszystkie wymogi prawne, jednak ich przejrzystość (nawet dla elektroenergetyków) pozostawia wiele do życzenia. Często nawet osoby zajmujące się zawodowo energetyką mają trudności z interpretacją danych na rachunkach. Problemy te wynikają głównie z liczby danych, zmian zasad określania składników w czasie okresu rozliczeniowego oraz zmian cen energii i usługi przesyłowej w zakładach energetycznych podczas danego okresu. Podstawowy problem w zrozumieniu rachunków przez odbiorców to według mnie

fakt, że w wielu przypadkach nie wiedzą oni, że płacą za energię elektryczną i jej przesłanie. Tak więc pierwszym krokiem w kierunku ułatwienia lektury dokumentów rozliczeniowych jest wyraźny podział na część handlową i przesyłową.

■ Niższa cena energii najbardziej wpływa na decyzję o zmianie sprzedawcy. Czy alternatywni sprzedawcy będą w stanie zaspokoić oczekiwania klientów w tym zakresie?

– Jednoznaczna odpowiedź dotycząca 2007 roku jest praktycznie niemożliwa. Tego, że czeka nas wzrost cen energii, dziś już chyba nikt nie neguje, jednak poziom wzrostu jest wciąż niewiadomy. Według mnie w przypadku uwzględnienia w cenach taryfowych rzeczywistych kosztów oraz kosztów dodatkowych obowiązków (wynikających z obowiązków zakupu energii z odnawialnych źródeł czy elektrociepłowni), alternatywni sprzedawcy będą w stanie zaproponować konkurencyjne warunki dostaw energii każdemu z odbiorców. Jeśli jednak cena energii dla odbiorcy końcowego nie będzie wynikała z zasad konkurencyjnego rynku, a zostanie sztucznie obniżona, to przedsiębiorstwom zajmu-

jącym się obrotem energią trudno będzie oferować ceny energii niższe od kosztów jej zakupu.

■ Dla 2/3 małych i średnich firm prawo wyboru sprzedawcy energii to egotyka. Kto i co powinien zrobić, aby stan świadomości przedsiębiorców w zakresie rynku energii poprawił się?

– Od połowy 2007 roku (momentu rozdzielania działalności handlowej od sieciowej) operatorzy sieci dystrybucyjnych powinni w ramach swojej działalności informować odbiorców o możliwości zmiany sprzedawcy. Jednak biorąc pod uwagę uwarunkowania właścicielskie, będzie to bardzo trudne. Pozytywnym elementem jest zamieszczony (w pierwszych regulaminach lokalnych rynków energii) obowiązek publikowania informacji nt. zasad i procedur zmiany sprzedawcy na stronach internetowych, tablicach ogłoszeń w siedzibach spółek, rejonów, posterunków i nawet w ogłoszeniach prasowych. Szczególną rolę w zakresie informowania odbiorców o możliwości zmiany sprzedawcy ma także prezes Urzędu Regulacji Energetyki i Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Na ich witrynach internetowych także



Fot. Lukasz Smoliński

powinny znaleźć się informacje o procedurach zmiany sprzedawcy. Innym ciekawym rozwiązaniem dla osób, które nie korzystają z internetu, mógłby być automatyczny serwis telefoniczny z informacją nt. zasad zmiany sprzedawcy energii. ▀

Rozmawiał Krzysztof Golachowski

Mecenasem akcji jest:



UWOLNIONY PRĄD

VATTENFALL 