

Najbliższe lata pokażą znaczenie zasady TPA, a także możliwości działania i rozwoju przedsiębiorstw obrotu w Polsce. Należy mieć nadzieję, że doświadczenia innych krajów UE we wdrażaniu rynków energii wpłyną pozytywnie na tempo zmian rynku energii elektrycznej w Polsce.

Zmiana sprzedawcy podstawą konkurencji

Jak zaoszczędzić na kosztach energii elektrycznej, nie wydając ani złotówki?

Marek Kulesa
Towarzystwo Obrót Energii

Z roku na rok zmieniają się realia funkcjonowania rynku energii elektrycznej w Polsce, przybliżając uczestników tego rynku do działania na warunkach pełnej konkurencji. Jednym z kluczowych elementów umożliwiających odbiorcom końcowym dostęp do rynku energii jest tzw. zasada dostępu stron trzecich do sieci (TPA). Zasada ta, oznaczająca możliwość korzystania z sieci energetycznej przedsiębiorstwa sieciowego zakładu energetycznego jako tzw. operatora systemu dystrybucyjnego (OSD) bez obowiązku kupowania od niego energii elektrycznej, z założenia powinna służyć rozwijaniu konkurencji na rynku energii elektrycznej. W Polsce teoretyczną możliwość swobodnego wyboru sprzedawcy energii elektrycznej posiada już każdy odbiorca.

Rynek energii elektrycznej w Polsce

Z punktu widzenia warunków organizacyjnych oraz modelu rynku energii elektrycznej w Polsce powszechność dostępu i korzystanie z energii elektrycznej wymaga sprawnego działania rozbudowanego układu urządzeń do jej wytwarzania, przesyłania i rozdziału. Energia elektryczna wytwarzana jest w elektrowniach i elektrociepłowniach. W Polsce są to głównie elektrownie ciepłone opalane węglem brunatnym lub kamiennym. Przekaz energii z elektrowni do odbiorcy możliwy jest dzięki rozległej sieci linii i stacji elektroenerge-

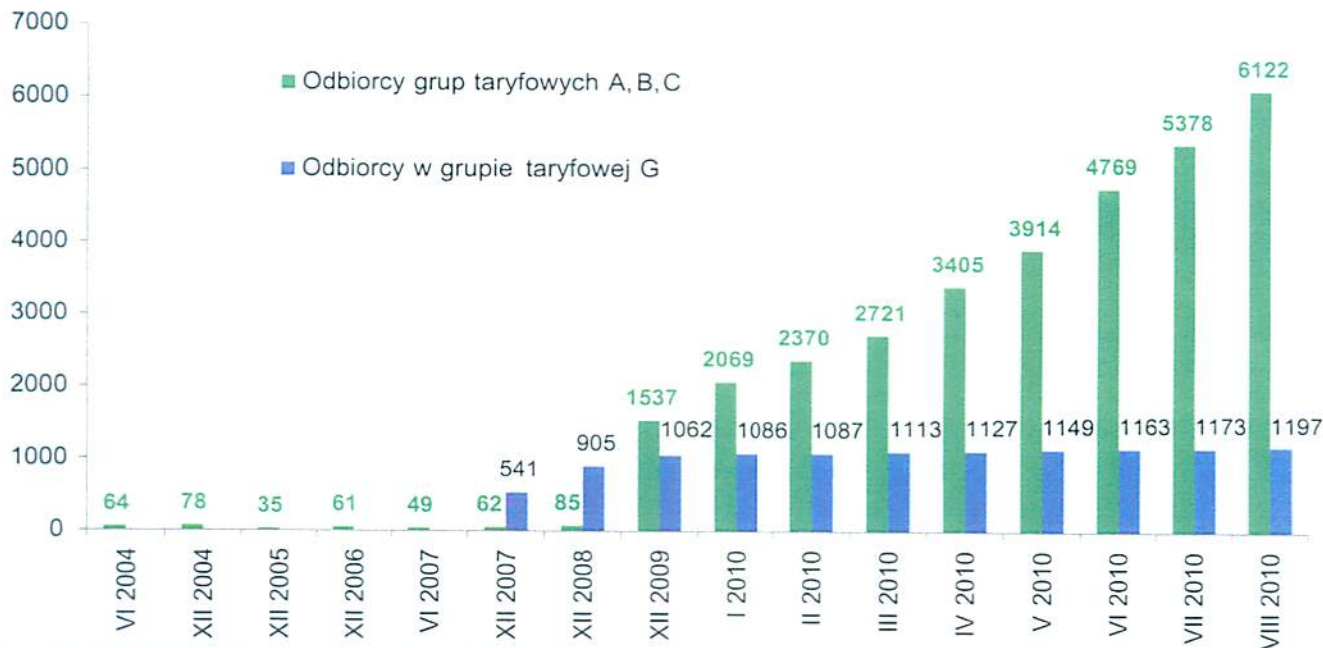
tycznych, które są własnością ww. operatorów systemów. Handlem energią elektryczną do odbiorców zajmują się natomiast najczęściej sprzedawcy – spółki/przedsiębiorstwa obrotu. Nie ma fizycznej możliwości magazynowania energii elektrycznej na większą skalę, więc w każdym momencie ilość energii wytwarzanej w elektrowniach musi być równa energii zużywanej przez odbiorców, dlatego system elektroenergetyczny musi być zdolny do zmiany kierunku i ilości przesyłanej energii. Jest to możliwe dzięki licznym połączeniom pomiędzy elektrowniami, stacjami elektroenergetycznymi i grupami odbiorców energii. Połączenia takie zapewnia sieć linii elektroenergetycznych, pracujących na różnych poziomach napięć. Im sieć jest bardziej rozbudowana, a linie nowoczesne, tym większa szansa na niezawodną dostawę energii do odbiorcy. Właścicielem i gospodarzem sieci przesyłowej najwyższych napięć jest w Polsce PSE Operator SA, z kolei sieci średnich i niskich napięć leżą w gestii lokalnych OSD.

Zasada dostępu stron trzecich w realiach 2010 roku

Pełne otwarcie rynku energii elektrycznej od 1 lipca 2007 r. umożliwia obecnie wszystkim odbiorcom końcowym swobodny wybór sprzedawcy energii elektrycznej. Prawo wyboru sprzedawcy (zwane zasadą TPA – *third party access*) gwarantuje zrealizowanie kontraktu każdemu odbiorcy, który znajdzie innego

partnera w handlu energią. Prawo swobodnego wyboru sprzedawcy obowiązuje wszystkich odbiorców końcowych już od ponad 3 lat, do końca jednak 2008 r. liczba odbiorców zmieniających sprzedawcę we wszystkich grupach taryfowych była znikoma i utrzymywała się na zbliżonym poziomie, co przedstawiono na rys. 1.

Od początku 2009 r., szczególnie w ramach grup taryfowych A, B i C (tworzących razem grupę przedsiębiorców – firm) widać rosnące zainteresowanie zasadą TPA. Zaczęła też rosnąć liczba klientów zmieniających sprzedawcę. Spółki obrotu (tu głównie: sprzedaży energii elektrycznej do odbiorców końcowych) podejmują liczne kroki w celu pozyskania nowych klientów, ale także (z drugiej strony) utrzymania swoich dotychczasowych odbiorców końcowych. Stwarza to nowe wyzwania, także przed potencjalnymi nowymi „graczami” na rynku energii elektrycznej. Z informacji przygotowanych przez URE wynika, że największe zmiany w segmencie TPA w 2010 r. nastąpiły w grupach taryfowych A, B i C, w których liczba odbiorców korzystających z usług nowego sprzedawcy energii elektrycznej od stycznia do czerwca 2010 r. zwiększyła się o 210% – to jest o 3232 odbiorców. W grupie gospodarstw domowych (tzw. grupa G) w tym samym okresie liczba odbiorców, którzy zmienili sprzedawcę, nie uległa znaczącej zmianie – zwiększyła się jedynie o 9,5%.



Rys. 1. Liczba zmian sprzedawcy – wykorzystanie TPA (lata 2004-2010)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych URE

Procedura zmiany sprzedawcy

Procedura zmiany sprzedawcy jest uzależniona od dwóch czynników. Pierwszy z czynników to fakt dokonywania zmiany sprzedawcy pierwszy albo kolejny już raz. Trudniejszy oczywiście jest ten pierwszy przypadek. Drugi czynnik uzależniony jest od tego, czy odbiorca sam decyduje się przeprowadzić cały proces, czy też po wyborze nowego sprzedawcy i podpisaniu umowy udziela nowemu sprzedawcy pełnomocnictwa. Zgodnie z propozycjami i procedurami Urzędu Regulacji Energetyki (www.maszwybor.ure.gov.pl) w przypadku, jeśli odbiorca sam przeprowadza procedurę zmiany, powinna ona wyglądać następująco:

1. Odbiorca dokonuje wyboru sprzedawcy i zawiera umowę sprzedaży. Nowa umowa sprzedaży powinna wejść w życie z dniem wygaśnięcia umowy sprzedaży z dotychczasowym sprzedawcą – takie rozwiązanie gwarantuje ciągłość sprzedaży. Odbiorca może zapytać nowego sprzedawcę o możliwość zawarcia umowy kompleksowej (zamiast dwóch umów umowy sprzedaży i umowy o świadczenie usług dystrybucji).
2. Odbiorca wypowiada obowiązującą dotychczas umowę sprzedaży. W przypadku pierwszej zmiany odbiorca wypowiada zazwyczaj tzw. umowę kompleksową, czyli obejmującą zarówno warunki sprzedaży energii elektrycznej, jak i świadczenia usługi dystrybucji.

3. Odbiorca zawiera umowę o świadczenie usługi dystrybucji. Po wypowiedzeniu umowy kompleksowej oprócz nowej umowy sprzedaży z wybranym sprzedawcą odbiorca zawiera z OSD umowę o świadczenie usług dystrybucji. Umowa ta wchodzi w życie z dniem rozwiązania umowy kompleksowej. Istotne jest, że nową umowę o świadczenie usługi dystrybucji odbiorca może zawrzeć na czas nieokreślony. W takim przypadku nie jest konieczne wypowiedzenie i ponowne jej zawieranie przy kolejnych zmianach sprzedawców.

4. Odbiorca informuje operatora systemu dystrybucyjnego o zawarciu umowy sprzedaży z nowym sprzedawcą. Zgłoszenie odbywa się z wykorzystaniem formularza udostępnianego przez OSD (m.in. na stronie internetowej operatora).
5. Ewentualne dostosowanie układów pomiarowo-rozliczeniowych (liczników) – w zależności od wielkości zużycia energii zmiana sprzedawcy może wymagać dostosowania układu pomiarowo-rozliczeniowego. Koszty dostosowania układu ponosi właściciel układu, którym w przypadku odbiorców w gospodarstwie domowym jest OSD.
6. Odczyt licznika i rozliczenie końcowe z dotychczasowym sprzedawcą – w przypadku liczników bez transmisji danych odczyt taki może być opóźniony, ale nie powinien nastąpić później niż w ciągu 5 dni roboczych po zmianie sprzedawcy. Stan licznika na dzień

zmiany sprzedawcy operator przekazuje dotychczasowemu oraz nowemu sprzedawcy – na tej podstawie dokonywane jest rozliczenie końcowe.

Na terenie działania każdego z odbiorców działa jeden OSD oraz wielu sprzedawców, od których odbiorca może kupować energię. Lista tych operatorów i sprzedawców działających na ich terenie jest dostępna na stronie www.maszwybor.ure.gov.pl. Efekt ekonomiczny zmiany sprzedawcy jest silnie uzależniony od aktualnej ceny energii elektrycznej, a także od zużycia (ilości) energii elektrycznej, którą kupujemy od sprzedawcy. Należy jednak zwrócić uwagę, że koszt energii to koszt zakupu towaru – energii elektrycznej, który możemy obniżyć w ramach TPA, oraz koszt świadczenia usługi dystrybucyjnej (transportu tej energii) przez OSD, który jest ustalany przez regulatora (prezesa URE) oraz nie podlega negocjacom.

Najbliższe lata pokażą znaczenie zasady TPA, a także możliwości działania i rozwoju przedsiębiorstw obrotu w Polsce. Należy mieć nadzieję, że doświadczenia innych krajów UE we wdrażaniu rynków energii (rozumianych nie tylko jako rynek energii elektrycznej) wpłyną także na tempo zmian rynku energii elektrycznej w Polsce, a podejmowane przez odbiorców i przedsiębiorstwa obrotu inicjatywy zakończą się powodzeniem. Wtedy korzystanie z prawa wyboru sprzedawcy nie będzie tylko teorią, ale powszechną praktyką wszystkich odbiorców końcowych. □