

Liberalizacja energetyki. Wybór sprzedawcy. Jacek Walski - AM PREDA, Ozimek 2008 r.

TPA (z ang. Third Party Access), to zasada pozwalająca na dostęp stron trzecich do rynku energii, dzięki której odbiorca końcowy może swobodnie wybierać dostawcę energii (wytwórcę lub pośrednika), który zaoferuje najlepszą cenę i warunki dostawy. Zakup energii elektrycznej i jej zużycie jest nierozdzielnie związane z jej przesyłem. Uprawniony odbiorca końcowy może jednak zrezygnować z dotychczasowej umowy i zawrzeć osobno z dowolnym sprzedawcą energii umowę na zakup i zużycie energii elektrycznej, natomiast z lokalnym zakładem energetycznym umowę na przesył energii elektrycznej.

Od 1 lipca 2007 roku wszystkie podmioty i gospodarstwa domowe uprawnione są do wyboru sprzedawcy.

Niestety, proces zmiany sprzedawcy energii w Polsce napotyka na przeszkody, które nie pozwalają na to, by proces ten stał się lawinowym.

Najważniejszą przeszkodą związaną ze zmianą sprzedawcy jest brak kampanii informacyjnej, która pozwoliłaby na stworzenie rynku klienta. Obecne dążenia sprzedawców energii do podwyższania cen energii wywołane są brakiem reakcji klienta na niekorzystne zmiany. Zachowania sprzedawców w naturalny sposób wykorzystują sytuację.

A warto przyjrzeć się warunkom, które stanowią podstawę naszej faktury. Brak optymalizacji parametrów umownych, to działanie na własną szkodę. Lokalny zakład energetyczny ma obowiązek na nasz wniosek dokonać wskazanej przez nas zmiany. Pamiętać przy tym należy, że wybór nowych parametrów nie jest działaniem na szkodę tegoż zakładu. Zakład energetyczny tak konstruuje parametry taryfowe, aby w każdym przypadku przynosiły mu określony zysk. Jeśli mamy dobrane poprawnie parametry umowne, wówczas zysk zakładu jest zachowany na poziomie przez niego planowanym. Jeśli jakkolwiek parametr naszej umowy jest dobrany nieodpowiednio, to w każdym takim przypadku zysk zakładu energetycznego jest większy od zaplanowanego. Korzystając z usług audytorów warto uporządkować naszą umowę z lokalnym zakładem energetycznym, tym bardziej, że wybrane parametry rzutują bezpośrednio na koszty ponoszone przy zakupie energii elektrycznej.

O ile proces wyboru nowego sprzedawcy przez klienta indywidualnego jest dość przejrzysty, o tyle dla klienta instytucjonalnego staje się mocno skomplikowany.

A jeszcze bardziej skomplikowany staje się dla podmiotów, które wyboru sprzedawcy dokonają na podstawie przetargu. Podstawowym problemem ogłoszonych w roku ubiegłym przetargów jest to, że niektórzy nie rozróżniają towaru od usługi – chcą kupić prąd łącznie z jego dostawą. Niestety, podstawą uwolnienia rynku jest możliwość zakupu tylko towaru – w tym przypadku energii elektrycznej.

Specyfikacje istotnych warunków zamówienia przygotowywane są w całości przez specjalistów od zamówień publicznych. Brak zrozumienia języka i pragmatyki energetyki jest przyczyną wielu niepowodzeń w realizacji wyboru nowego sprzedawcy. Korzystajmy z usług branżystów, którzy pozwolą ustrzec się przed błędami.

Zwiększa się aktywność sprzedawców energii. Zaczynamy otrzymywać oferty sprzedaży energii. Terminologia i warunki cenników nie są porównywalne!

A to dopiero początek. Wg stanu na dzień 1 marca 2008 r. mamy zarejestrowanych ponad 300 podmiotów, które mają prawo sprzedawać na rynku energię. I to nie jest jeszcze koniec.

Wybór najatrakcyjniejszej oferty staje się procesem czasochłonnym i niezmiernie trudnym. Sprowadzenie go do jednego porównywalnego parametru staje się przyczyną błędnej interpretacji wartości.

Problemy zaczynają się piętrzyć, gdy okazuje się, że zgodnie z prawem mamy prawo wyboru sprzedawcy dwa razy w roku.

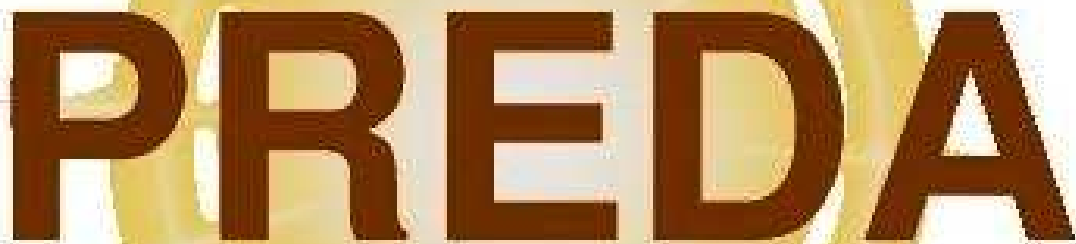
Nie ma co marzyć o podpisaniu umowy długoterminowej. Żaden sprzedawca w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości nie podpisze z nami umowy na okres dłuższy niż jeden rok.

A z naszego punktu widzenia nie ma pewności, czy jest to okres optymalny. Obserwacja zmian cen podpowiada, że optymalnym okresem dla zawarcia umowy jest półrocze.

Pada więc pytanie. Czy warto?

Rozpiętość cen energii elektrycznej w najpopularniejszej taryfie dla małych i średnich przedsiębiorstw w styczniu 2008 roku wynosiła niewiele ponad 6 %. Zmiany w cennikach cen energii elektrycznej dokonane w miesiącu marcu 2008 roku rozpiętość tę powiększyły do wielkości przewyższającej 18 %.

Dla przedsiębiorcy każdy nieuzasadniony koszt jest dolegliwy. Dla samorządu, który zobowiązany jest do racjonalnego wydatkowania środków, każda wartość obniżająca lub ograniczająca koszty jest wartością cenną. Dla skutecznego wyboru warto posłkować się fachowcami. Sukces odniesie ten, kto trafi w odpowiedni czas z ogłoszeniem przetargu. W odpowiednim czasie dokona wyboru na odpowiedni okres czasu. Zmiana sprzedawcy energii zaczyna przypominać grę na giełdzie, gdzie konieczna jest stała obserwacja rynku i próba przewidzenia zachowań sprzedawców. W grę nie wchodzi zyski, ale oszczędności. Z powodów, o których pisałem wcześniej nie ma mowy o wybraniu oferty, która będzie niższa od obecnej. Sprzedawcy konsekwentnie podnoszą ceny. Możemy wybrać ofertę najtańszą z ofert coraz droższych. Ale przyjdzie czas, że i to się zmieni. Powstanie rynek klienta, powstanie konkurencja wśród sprzedawców. Energia zacznie tanieć.



PREDA