

## **Umowa kompleksowa. Jacek Walski - AM PREDA, Katowice 2008 r.**

Czy umowa kompleksowa to najlepsze rozwiązanie w rozliczeniach za energię elektryczną?

Umowa kompleksowa to rozwiązanie dla leniwych odbiorców.

Umowa kompleksowa to niebezpieczne rozwiązanie, należy do umów o charakterze adhezyjnym, a to oznacza, że wszystkie zawarte w umowie postanowienia są przez Ciebie akceptowane, w tym postanowienia o cenach, które znajdują się w odrębnych dokumentach.

W analizowanych przez nas ogłaszanych przetargach mamy do czynienia z kilkoma istotnymi ograniczeniami, choć należałoby by je również nazwać błędami:

1. Czas, na jaki ma obowiązywać umowa – w przetargach, które zostały unieważnione z powodu braku oferentów, to kwestia propozycji umów trwających powyżej jednego roku.
2. Sprzedawca odpowiada finansowo za błędy dystrybucyjne. Oczywiście pośrednio, bo na dystrybutorze sobie to odbije, ale tłumaczyć się za niedotrzymanie warunków jakościowych przed klientem musi.
3. Wielce skomplikowana procedura oceny wartości jednostkowej. Przetargi piszą specjaliści od przetargów, nie konsultując ich z energetykami. Zamiast upraszczać, komplikują.
4. Terminologia przetargu nieenergetyczna. Można spotkać chęć rozpoznania ceny za „1 kW”.
5. W przedmiocie zamówienia często mówi się o: „Dostawie energii elektrycznej wraz z usługą dystrybucji energii elektrycznej”. A przedmiotem jest energia elektryczna. A jeśli już występuje to powiązanie, to nie uwzględnia się wszystkich argumentów kosztowych sprzedawcy i dystrybutora łącznie. Panuje błędne mniemanie, że umowa kompleksowa, to jedna opłata abonamentowa. Abonamentowa z nazwy jest jedna. Opłacana dystrybutorowi. Ale jest drugi abonament, płacony sprzedawcy w formie opłaty handlowej.
6. Długość związania z ofertą sięga nieraz 60 dni. W tej chwili oferty na dostawę energii mają niekiedy ważność kilku godzin. Kto będzie się narażał na przypuszczalne straty, jeżeli nie doszacuje ceny?

W klarującej się na rynku energetycznym sytuacji zwracamy naszym klientom uwagę na to, że umowa kompleksowa to element utrudniający swobodne poruszanie się na rynku energetycznym. To swoista obroza, dzięki której uwiązani jesteśmy psychicznie do dotychczasowych rozwiązań.

Z premedytacją proponujemy, aby jednostki samorządu terytorialnego żądały spisania odrębnych umów dla przesyłu, dla zakupu energii i dla usługi oświetleniowej (dawniej: konserwacji (eksploatacji) instalacji oświetlenia). Odrębność umów uzmysławia samorządowcom odrębność treści kosztowych bez ponoszenia dodatkowych nakładów.

Odrębność ta jest wygodna dlatego, że nic nas nie wiąże (nawet w sferze psychiki) przed podjęciem decyzji o ogłoszeniu przetargu na zakup energii elektrycznej. Tylko „energii elektrycznej”. W klarownej sytuacji nie ma problemu z tworzeniem SIWZ.

Odrębność umów, to także korzyść w swobodnej ocenie kosztów usługi oświetleniowej.

Kalkulacja kosztów jednostkowych dla tej umowy jest tak skonstruowana, że trzeba poświęcić z pół dnia, aby to rozgryźć. I wychodzi na to, że za to samo na południu Polski gminy płacą miesięcznie około 2-4 zł za jeden słup, a na północy Polski około 15 zł za słup. Proszę wziąć pod uwagę, że kwota robi się dość spora, gdy taka sobie piętnastotysięczna gmina ma około 1500 słupów.

Szukamy sojuszników w ochronie przyrody.

Dzisiejszą praktyką podpisywanych w elektroenergetyce umów jest „jeden licznik – jedna umowa”.

A w przypadku oświetlenia ulic i miejsc publicznych mamy do czynienia z kilkudziesięcioma stacjami (licznikami).

Czym one się różnią? Numerem licznika, mocą, zabezpieczeniem, może sterowaniem, a niech jeszcze jakimś innym parametrem. Nie różnią się natomiast w powtarzalnych zapisach umownych.

Nasz pomysł polega na tym, aby spisywać jedną umowę, a wszystkie parametry dotyczące stacji zawrzeć w załącznikach.

I przejrzystej i lasu sadzić trzeba mniej.

Czekałem, kiedy bomba wybuchnie.

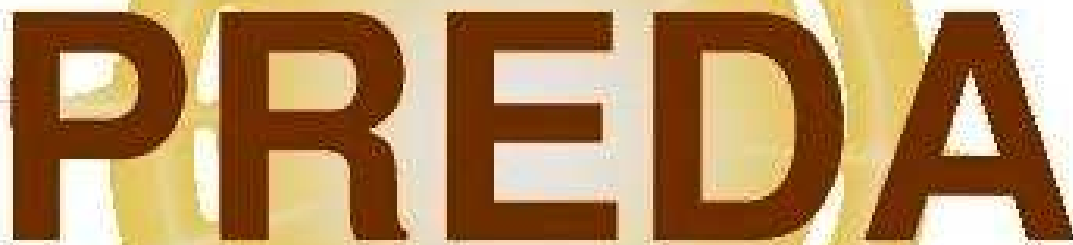
Umowa kompleksowa to kość niezgody pomiędzy Spółką dystrybucyjną i wyodrębnionym z jej struktur Sprzedawcą energii.

Rzecz idzie o wielkie pieniądze, które nie wpływają bezpośrednio do dystrybutora energii. Proszę zauważyć, że dystrybutor posiada finansową dziurę w czasie, kiedy pieniądze od odbiorców końcowych zamiast trafiać bezpośrednio na konto dystrybutora - trafiają do sprzedawcy, a dopiero potem do dystrybutora energii.

Efekt przejawia się w składanych przez EnergiaPro GRUPA TAURON S.A. władzom gmin deklaracjach o wypowiedzeniu umowy o konserwację instalacji oświetlenia ulic i miejsc publicznych, aby zawrzeć je ponownie z gminami, ale już bez pośrednika, jakim jest EnergiaPro Gigawat sp. z o.o.

Świadczy to o słuszności naszego założenia. Odrębność umów – to porządek w gminie (firmie), ale również porządek na rynku.

Oczywiście nie uzdrowi to sytuacji, ale trochę chociaż pomoże.



# PREDA