

## **Dystrybutorzy mają konkurencję, ale... Rynek powoli uwalniany**

**Autor: Krzysztof Gacek**

**(„Energia Gigawat” – luty 2006)**

W czasach drugiej Rzeczypospolitej mieliśmy monopole państwowe: spirytusowy, zapalczany. Ten ostatni, choć bardzo luźno, kojarzy się z energią. Także po wojnie przez dziesięciolecia, ze względu na swe znaczenie, elektroenergetyka monopolizowana była przez państwo. To jedna z najważniejszych przyczyn trudności w obecnym wprowadzaniu mechanizmów rynkowych w tej dziedzinie. Jednak centralne sterowanie energetyką oraz ustalanie cen energii przez państwo pociągało za sobą brak efektywności finansowej tego sektora, ekonomicznie nieuzasadniony wzrost cen energii oraz brak jasnych perspektyw rozwoju.

W gospodarce rynkowej energia elektryczna przestaje być dobrem, którego dostarczenie jest służbą publiczną, a staje się towarem będącym przedmiotem obrotu handlowego. Tzw. zasada TPA (Third Part Access) oznacza możliwość korzystania z sieci zakładu energetycznego bez obowiązku kupowania od niego energii elektrycznej. Oznacza to, że energię można kupować u dowolnego podmiotu, handlującego tym produktem.

Zgodnie z ustawodawstwem unijnym, odbiorcy indywidualni, zużywający energię elektryczną na potrzeby swoich gospodarstw domowych, uzyskają prawo do swobodnego wyboru dostawcy energii po 1 lipca 2007 r. Lecz już od niemal dwóch lat z dobrodziejstw TPA korzystać mogą nabywcy instytucjonalni.

### **Niewielu korzysta z TPA**

Podstawowym warunkiem funkcjonowania rynku, także energii elektrycznej jest możliwość swobodnego przepływu towaru pomiędzy jej wytwórcami i odbiorcami. Towarem jest także usługa przesłania energii od wytwórcy do odbiorcy. W przypadku elektroenergetyki o rynku będzie można mówić wtedy, gdy każdy jego uczestnik będzie mógł korzystać na równych prawach z sieci elektroenergetycznej. Dlatego możliwość swobodnego wyboru dostawcy energii, jaką od 1 lipca 2004 r. uzyskali odbiorcy prowadzący działalność gospodarczą, można nazwać możliwością teoretyczną. Główny specjalista ds. statystyki Agencji Rynku Energii - Grzegorz Parciński mówi, że licencje na sprzedaż energii elektrycznej uzyskało w całej Polsce ok. 90 przedsiębiorstw. Jest wśród nich – ciekawostka - także jedna elektrownia – w Połańcu, która chce mieć możliwość omijania pośredników w dystrybucji swego produktu. Grzegorz Parciński zgadza się, że możliwość sprzedaży energii przez firmy inne, niż stworzone w tym celu zakłady energetyczne, przyczynia się do obalenia monopolu, lecz podkreśla, że wciąż odbiorcy boją się zawierać umowy ze spółkami obracającymi energią, bo mogą one nie zadbać należycie o ich interesy, w przypadku skomplikowania sytuacji na rynku, wszak są tylko pośrednikami.

Całkowicie innego zdania jest dyrektor biura marketingu PKP Energetyka Sp. z o.o. - Irena Mazurkiewicz. Twierdzi, że dzięki rzetelności oraz szerokiej gamie proponowanych usług, firma wygrywa przetargi na dostawę energii. Mówi, że spółka, choć jest firmą energetyczną, nie ustawia się w pozycji monopolisty, bo sama ma do czynienia z monopołem i wie, jakie kłopoty dla kontrahentów stwarza takie podejście dostawcy. Podkreśla, że sprzedaż na zewnątrz, poza struktury kolejowe, do których wciąż dociera 95 proc. energii sprzedawanej przez spółkę (po podzieleniu PKP na niezależne firmy, handel między nimi odbywa się na normalnych zasadach), pozwala PKP Energetyce utrzymać płynność finansową, co czasem bywa ważniejsze od papierowych dochodów. Ma nadzieję, że kwestia kosztów przesyłu, wciąż stanowiąca znaczącą

pozycję w cenie energii zostanie wkrótce - zgodnie z obietnicami - uregulowana, co pozwoli zaktywizować działalność, choć już dziś spółka ma odbiorców w odległych rejonach kraju. Poza kolejną jest ich ok. 20 tys. Wśród nich m.in.: Szczecińska Strefa Ekonomiczna z działającymi na jej terenie hiper- i supermarketami, a także Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna.

*- W Warszawie wygraliśmy konkurencję ze STOEN-em na dostawę energii do dwóch podstacji metra – mówi Irena Mazurkiewicz. – Odbiorcy przeliczyli, że jesteśmy tańsi, ponadto ważne było to, że oferujemy nie tylko prąd, ale i dostawę energii.*

PKP Energetyce od 2001 r. przybyło ok. 30 procent klientów spoza kolejnictwa. Na czym polega korzyść firmy, która sprzedaje energię, sama jej nie produkując? Irena Mazurkiewicz tłumaczy:

*- Stanowimy przedsiębiorstwo energetyczne i naszym podstawowym zadaniem jest sprzedaż energii, choć sami jej nie produkujemy. Jednak jesteśmy dużym odbiorcą i dzięki temu na kosztach, po wprowadzeniu TPA, mogliśmy zaoszczędzić ok. 8 proc. To pozwala wejść na rynek i nie podnosić ceny, przez co stajemy się konkurencyjni.*

Z dostarczanej przez PKP Energetykę energii korzysta też m.in. warszawski supermarket Carrefour przy ul. Wileńskiej i tysiące innych odbiorców w całym kraju.

*- Jest wolny rynek. Odbiorca może kupować u kogo chce. Mamy licencję i wszystkie niezbędne dokumenty do sprzedaży i korzystamy z TPA, jesteśmy operatorem i spełniamy wszelkie warunki, a ponadto naprawdę wiemy, jak rozmawia się z monopolistą i nie chcemy swych kontrahentów traktować właśnie w ten sposób, co przynosi nam sporo korzyści – konkluduje Irena Mazurkiewicz.*

## **Gra warta świeczki**

A patrząc od strony odbiorcy? Spróbujmy przyjrzeć się gliwickiej fabryce „opla” największej zagranicznej inwestycji w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Umożliwiona przez zasadę TPA zmiana dostawcy energii elektrycznej sprawiła, że produkcja każdego samochodu jest o ponad 4,50 zł tańsza. Daje to kilkaset tysięcy złotych oszczędności rocznie.

General Motors Manufacturing Poland rocznie wydaje na energię ponad 8 mln zł, a ponadto ok. 4 mln zł płaci za jej dostawę. Nie jest to dla dużej firmy wydatek znaczący, a jednak postanowiono poszukać oszczędności.

Sprawą oczywistą jest oszczędzanie na zużyciu prądu, lecz TPA otworzyło furtki dla nowych rozwiązań. W 2002 r. podjęto decyzję o wejściu na rynek energii. Przystosowano układ pomiarowo-rozliczeniowy do przedstawionych firmie przez dystrybutora energii wymogów, zmodernizowano wewnętrzną sieć pomiarową i stworzono system archiwizowania oraz przetwarzania danych pomiarowych. Pozwoliło to na wypracowanie spójnego systemu prognozowania i zamawiania energii. Dzięki temu w 2003 r. można było ogłosić przetarg na dostawę energii na następny rok. Wtedy wygrał dotychczasowy dostawca, ówczesny Górnośląski Zakład Energetyczny, lecz na warunkach o wiele korzystniejszych dla gliwickiej firmy, niż zawarte były w dotychczasowej taryfie. Rok później, po kolejnym przetargu, podpisano kontrakt z Electrabel Polska. Podstawowym kryterium, które zdecydowało o wyborze sprzedawcy była cena. Przetarg pozwolił zaoszczędzić 7 procent kosztów.

## **Polski rynek energii**

Na krajowym rynku energii funkcjonują następujące grupy podmiotów: wytwórcy energii (elektrownie), podmioty eksploatujące sieć przesyłową (o napięciu 220 kV i 400 kV), podmioty

eksploatujące sieć rozdzielczą (o napięciu 110 kV i niższym) i podmioty zajmujące się handlem energią.

Wedle zakresu działania krajowy rynek energii dzieli się też na: rynek systemowy i rynki lokalne.

Rynek systemowy jest częścią rynku, w której obrót energią dokonywany jest w obrębie sieci przesyłowych, tj. sieci o napięciach 220 kV i 400 kV. Na tym rynku następuje obrót ok. 67 proc. energii.

Rynki lokalne są częścią rynku energii, w której handel energią dokonywany jest w obrębie sieci rozdzielczych tj. sieci o napięciach 110 kV i niższych.

W celu minimalizacji strat, energia przesyłana jest od wytwórcy do odbiorcy sieciami o możliwie najwyższych napięciach. Kupując energię u wybranego dostawcy na rynku systemowym lub rynku lokalnym, odbiorca pokrywa też koszty jej przesyłu sieciami, do których podłączeni są dostawca i odbiorca energii (siecią przesyłową, siecią rozdzielczą lub sieciami przesyłową i rozdzielczą łącznie).

Odbiorcy zbiorowi mają prawo kupować energię od dostawcy oferującego najkorzystniejsze warunki jej zakupu. Wciąż jednak zbyt rzadko korzystają z tego przywileju, wciąż nie umieją poruszać się na powstającym właśnie rynku.

W styczniu ub. r. ówczesna Rada Ministrów przyjęła dokument "Polityka energetyczna Polski do 2025 roku". Zawarto w nim najistotniejsze z przyjętych porozumień traktatowych z Unią Europejską. Wśród, bardzo istotnych postanowień tego dokumentu można wymienić: konsekwentną budowę konkurencyjnych rynków energii elektrycznej, działania dążące do redukcji kosztów funkcjonowania energetyki, zwiększenie efektywności energetycznej we wszystkich dziedzinach wytwarzania i przesyłu oraz wykorzystania energii. Odpowiedzialny za energię w rządzie Kazimierza Marcinkiewicza wiceminister gospodarki - Tomasz Wilczak, deklarując się jako zwolennik rynku, potwierdza słuszność tych założeń podkreślając, że rząd nie będzie dążył do utworzenia w elektroenergetyce jednej ogromnej, państwowej firmy.

Dziś wciąż jeszcze najwięksi odbiorcy energii niewiele wiedzą o alternatywnych dostawcach i boją się ryzyka związanego z kontaktem z nową firmą. Lecz sytuacja powoli się zmienia. Przykład General Motors Manufacturing Poland z Gliwic wskazuje, że rzetelna analiza zysków i straty może prowadzić do poważnych oszczędności.

Jednak fachowcy wciąż krytycznie oceniają stan uwalniania rynku energii w Polsce. Twierdzą, że choć formalnie 1 lipca 2007 r. będziemy mieć wolny rynek, to prawdziwa konkurencja pojawi się dużo później.

Podczas II Krajowego Forum Odbiorców Energii w październiku 2005 r. wicedyrektor Departamentu Bezpieczeństwa Energetycznego MGİP - Zbigniew Kamiński, omawiając politykę energetyczną rządu stwierdził m.in.: – *Mimo że od 1 lipca 2007 r. będziemy mieć w pełni otwarty rynek energii i każdy odbiorca będzie mógł wybrać sprzedawcę, to nie będzie on działał, gdy nie spełnimy warunku pełnego dostępu do sieci przesyłowej i dystrybucyjnej. Musimy ocenić, czy zrobiliśmy w tej sprawie wszystko. Być może potrzebne są jeszcze dalsze działania legislacyjne. Wprawdzie w elektroenergetyce i gazownictwie działają już operatorzy przesyłu, lecz nie mają jeszcze osobowości prawnej, jaką narzuca im ustawa, która wymaga, by OSP był spółką akcyjną w pełni kontrolowaną przez państwo.*

Dyrektor Biura Towarzystwa Obrotu Energią - Marek Kulesa zauważył, że mimo barier na rynku, spółki zajmujące się obrotem z roku na rok pozyskują więcej klientów. Podkreślił, że klienci otrzymują nie tylko tańszy prąd, ale i gwarancję stałych oraz pewnych dostaw. Powiedział też, że inną istotną uwagą ze strony odbiorców, którzy odchodzą do spółek obrotu, jest to, że zachęca ich nie tylko cena, ale i jakość obsługi.

Spółki pozadystrybucyjne nie mają więc na razie w Polsce łatwego życia, lecz te najbardziej operatywne szukają swego miejsca na rynku energii. Jedne, jak PKP Energetyka, czy Katowicki Holding Węglowy radzą sobie coraz lepiej, inne próbują znaleźć się w nowych warunkach, z korzyścią zarówno dla własnych budżetów, jak i odbiorców, jeszcze inne nie rozpoczęły działalności, do której są uprawnione.