

Rozmowa z Mariuszem Bednarskim, Kierownikiem Biura Rozwoju Produktów PGE Obrót S.A.

Odbiorca przemysłowy na rynku energii

W aktualnym stanie prawnym, „odbiorca przemysłowy” stanowi zdefiniowaną kategorię uczestnika rynku energii. Na jakich zasadach klient otrzymuje status „odbiorcy przemysłowego”?

Po uchwaleniu tzw. małego trójpaka, czyli nowelizacji Ustawy Prawo energetyczne z dnia 26 lipca 2013 r. „odbiorcą przemysłowym” jest każdy, który prowadzi działalność w zakresie: wydobywania węgla kamiennego lub rud metali nieżelaznych, produkcji wyrobów z drewna oraz korka z wyłączeniem produkcji mebli, produkcji papieru i wyrobów z papieru, produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych, produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcji szkła i wyrobów ze szkła, produkcji ceramicznych materiałów budowlanych, produkcji metali, produkcji elektrod węglowych i grafitowych, styków i pozostałych elektrycznych wyrobów węglowych i grafitowych, produkcji żywności. Ten katalog można znaleźć w art. 3 pkt 20e ustawy. Dodatkowo jego zużycie energii w poprzednim roku

Fot. freeimages.com

kalendaryzowym nie może być mniejsze niż 100 GWh, a koszt zużytej energii elektrycznej wyniósł nie mniej niż 3 proc. wartości produkcji. – Tak stanowi art. 9a ust. 1a pkt. 1 ustawy.

Inna istotna rzecz. Klient otrzymuje status „odbiorcy przemysłowego” po złożeniu do końca listopada poprzedzającego roku oświadczenie do Urzędu Regulacji Energetyki.

Otrzymawszy status „odbiorcy przemysłowego”, klient może korzystać z obniżonych obowiązków w zakresie zakupu i umorzenia świadectw pochodzenia energii, tzw. „kolorów”. Zgodnie z art. 9a ust. 1a ustawy, obowiązek umarzania certyfikatów może zostać zredukowany nawet do poziomu 20 proc.

Jakie są oczekiwania handlowe „odbiorców przemysłowych”?

Na „odbiorcy przemysłowym” ciąży obowiązek rozliczenia się z zakupu i umorzenia świadectw pochodzenia. Niejednokrotnie oczekuje on więc od sprzedawcy energii zarówno oferty na zakup energii elektrycznej, jak również oddzielnej na zakup przedmiotowych praw majątkowych do świadectw pochodzenia. To pierwsze kryterium oczekiwań, które charakteryzuje tę grupę klientów. Kolejnym jest już sama konstrukcja oferty, która często przedstawiana jest w formie algorytmów indeksowych, czyli mechanizmu cenotwórczego opartego na indeksach giełdowych Towarowej Giełdy Energii. Bardziej złożona konstrukcja oferty jest preferowana przez firmy o silnych kompetencjach elektroenergetycznych, które w swoich strukturach posiadają służby analityczne lub maklerskie. Nie oznacza to jednak, że oferty indeksowane są tylko dla wyspecjalizowanych przedsiębiorstw. Sprzedawcy energii - jak np. PGE Obrót - oferują profesjonalne wsparcie w zakresie ofert indeksowych, począwszy od doradztwa w konstrukcji samych algorytmów zakupowych, na przyjmowaniu decyzji transakcyjnych kończąc. Firmy energochłonne korzystają również ze wsparcia

sprzedawców w zakresie usług audytowych, które z dużym powodzeniem oferują dostawcy energii. W przypadku PGE Obrót, klienci mogą korzystać także z usług wsparcia w pozyskaniu dotacji na audyt oraz realizację zaleceń poaudytowych.

Podobne oczekiwania kierują także szeroko definiowani klienci korporacyjni, którzy nie posiadają statusu „odbiorcy przemysłowego”, ale pozostają wielokolumenowymi odbiorcami energii. Podejście handlowe do tego segmentu rynku jest w każdym przypadku indywidualne, dopasowane do potrzeb, branży, wolumenu zużycia.

”

Otrzymawszy status „odbiorcy przemysłowego”, Klient może korzystać z obniżonych obowiązków w zakresie zakupu i umorzenia świadectw pochodzenia energii, tzw. „kolorów”

Z uwagi na wolumen zużycia „odbiorcy przemysłowi” stanowią znaczny udział w całości sprzedawanej energii tak w krajowym systemie elektroenergetycznym, jak i w portfelu PGE Obrót. Z uwagi na charakter informacji nie podajemy szczegółowych danych odnośnie udziału tychże przedsiębiorstw w portfelu PGE.

Klienci energochłonni klasyfikowani jako „odbiorcy przemysłowi” rzadziej korzystają z modelu zakupów grupowych

tj. grup zakupowych, ograniczając je jedynie do powiązań korporacyjnych w grupach kapitałowych. Wiąże się to z wymogami formalnymi oraz wystarczająco mocną pozycją negocjacyjną na rynku.

Przemysł energochłonny stanowi bardzo ważną gałąź polskiej gospodarki, która jednocześnie wykazuje dużą wrażliwość na zmiany koniunktury na rynkach surowców, kursów walut, zmian cen energii. Dlatego wszystkie zmiany ustawodawstwa wspierające przedsiębiorstwa w redukcji kosztów podstawowych należy uznać za korzystne. Wśród inicjatyw wspierających przemysł energochłonny na szczególnie zainteresowanie zasługują przedsięwzięcia optymalizujące zużycie, takie jak audyty, narzędzia do monitoringu, programy efektywnościowe oraz ulgi wnoszone prawodawstwem krajowym i wspólnotowym.

Czy Pana zdaniem rynek powinien być otwarty dla klienta indywidualnego?

Na przestrzeni ostatnich 4 lat obserwowaliśmy silny rozwój konkurencyjności sprzedawców energii w segmentach małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużego biznesu. Ostatni rok przyniósł także zmiany na rynku gospodarstw domowych. Kilkadziesiąt tysięcy klientów zmieniło sprzedawcę, dając podstawy do uznania gospodarstw domowych za koło zamachowe kolejnych zmian na rynku. Ograniczenia prawne w zakresie cenotwórstwa, tzn. obbligo taryfowe, sprawia, że sprzedawcy energii sięgają po nowsze, bardziej innowacyjne rozwiązania. Aktualnie klienci mogą korzystać z ofert z gwarancją ceny nawet w perspektywie 5 lat, ofert ekologicznych, ofert wspieranych kampaniami i programami marketingowymi, ofert łączonych (energia z usługami telekomunikacyjnymi), energia z usługami ubezpieczeniowymi, ofert z usługami technicznymi, a także łączących sprzedaż kilku paliw, np. energii i gazu ziemnego. PGE Obrót jest aktywnym graczem na tym rynku. W 2014 r. spółka

przeprowadziła z powodzeniem pilotażowe sprzedaży ofert z bogatym pakietem wsparcia technicznego, współpracy z bankiem, a także w sposób szerszy od swoich konkurentów postawiła na jakość obsługi klientów, co zostało potwierdzone pozytywnymi wynikami badań konsumenckich oraz nadaniem godła „Firma Przyjazna Klientowi”.

W jakim stopniu smart metering może wpłynąć na jakość obsługi i świadomość odbiorcy zarówno przemysłowego, jak i indywidualnego?

Smart metering jest jednym ze stimulantów rozwoju rynku detalicznego. Niestety należy także do rozwiązań bardzo kapitałochłonnych, co silnie spowalnia jego masową instalację. W pełni wdrożony system smart meteringu pozwoli na dużo większą elastyczność w budowie ofert (różne i dynamiczne strefy rozliczeniowe), bieżącą kontrolę stanu licznika (odczyt rzeczywisty), oraz potencjalnie lepsze dopasowanie rozwiązań produktowych do potrzeb klientów.

W bardziej zaawansowanym modelu smart metering jest także podstawą funkcjonowania „inteligentnego domu”, jako furtka systemowa do tzw. HAN'a (home area network). Obiektywnie należy jednak przyznać, że nawet w zaawansowanych technologicznie krajach europejskich, system smart metering nie jest w pełni wykorzystywany. Główną barierą są wspomniane koszty, ale także obawy samych konsumentów w zakresie przekazywania szczegółowych danych o zużyciu energii w gospodarstwie domowym. Także w Polsce GłODO wskazywał problem gromadzenia i przetwarzania szerokiego pakietów danych o konsumentach.

W przypadku największych przedsiębiorstw zdalny odczyt jest już prowadzony, co znalazło się w wymagach Instrukcji Ruchu i Eksploatacji Sieci Dystrybucyjnych. Należy przy tym pamiętać, że układy pomiarowe - liczniki wraz z modułami transmisji danych - w przypadku grup taryfowych A i B

są własnością odbiorców energii i jako takie muszą być modernizowane na koszt przedsiębiorców. PGE Obrót oferuje kompleksowe wsparcie dla największych odbiorców energii w zakresie modernizacji układów pomiarowych zgodnie z wymogami poszczególnych spółek dystrybucyjnych.

Obecnie sprzedaż, tak energii elektrycznej, jak i gazu podlega koncesjonowaniu.

Z uwagi na charakter prowadzonej działalności, także w kontekście bezpieczeństwa odbiorców prądu i gazu, aktualnie obowiązujące regulacje wydają się

”

Przemysł energochłonny stanowi bardzo ważną gałąź polskiej gospodarki, która jednocześnie wykazuje dużą wrażliwość na zmiany koniunktury na rynkach surowców, kursów walut, zmian cen energii

być właściwe. Niekontrolowany dostęp do rynku różnych podmiotów, w tym także tych o niepewnej sytuacji finansowej, mogłaby skutkować potencjalnymi problemami w wyegzekwowaniu jakości i pełności dostaw energii i gazu.

Podobne regulacje, a także dedykowane im organa administracji publicznej, występują praktycznie we wszystkich gałęziach rynku oraz w większości krajów rozwiniętych. Wystarczy wspo-

nić rolę KNF na rynku finansowym czy UKE na rynku telekomunikacyjnym. Analogicznie w Niemczech z powodzeniem funkcjonuje: „Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen”, we Francji: „Commission de Régulation de l'Energie”, a w Wielkiej Brytanii: „The Gas and Electricity Markets Authority”.

Czy energia elektryczna to jedynie towar jaki oferuje - bądź gdzie oferować PGE Obrót?

PGE Obrót konsekwentnie realizuje plany w zakresie rozwoju produktów. Pozycja rynkowa PGE wykazała skuteczność prowadzonych działań, a rozbudowany katalog produktów efektywnie trafia w zdefiniowane potrzeby wszystkich uczestników rynku. Aktualnie na rynku dostępnych jest kilkadziesiąt produktów PGE Obrót dedykowanych zarówno do sprzedaży w sieci stacjonarnej (BOK), jak i mobilnej (sieć partnerów).

W ostatnim roku portfolio produktowe spółki zostało poszerzone o oferty związane z audytami energetycznymi, oferty z assistance technicznym oraz nowe eko-oferty. 19 grudnia 2014 r. spółka zatwierdziła także taryfę dla obrotu gazem ziemnym, a od lutego 2015 r. uruchomiona została współpraca z bankiem w zakresie nowych atrakcyjnych rozwiązań produktowych. Trwają także prace nad dodatkowymi rozwiązaniami technicznymi i organizacyjnymi kierowanymi do obsługiwanych segmentów rynku.

*Rozmawiał:
Mariusz Marchwiak,
„Nowa Energia”*