
Strategicznie i z przygotowaniem – proces zmiany sprzedawcy energii

W branżach, w których ze względu na rodzaj prowadzonej działalności zużycie energii jest znaczne, koszt jej zakupu jest jednym z kluczowych czynników wpływających na rentowność i przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Z tego powodu wybór dostawcy i zmiana sprzedawcy energii jest decyzją o charakterze strategicznym, a negocjacje warunków umowy wymagają odpowiedniego przygotowania.

Zwykle im większe zużycie i dłuższy czas, na jaki odbiorca jest gotowy związać się umową, tym silniejsza jest jego pozycja w negocjacjach ze sprzedawcą. Stąd popularne w ostatnich latach stały się grupy zakupowe i łączenie zamówień na dostawy energii. Nie należy jednak ulegać złudzeniu, że tylko duże zapotrzebowanie pozwoli na wynegocjowanie korzystnych warunków dostaw. Z punktu widzenia sprzedawcy równie istotna jest struktura zużycia, w tym równomierny, cykliczny pobór energii, który pozwala na obniżenie kosztów zarządzania zużyciem odbiorcy.

Z tego powodu planowanie zakupu energii elektrycznej warto zawsze rozpocząć od sporządzenia dobowo-godzinowego grafiku zużycia, który będzie odzwierciedlał wielkość zapotrzebowania na energię elektryczną w kolejnych dniach roku.

Planowanie struktury zużycia

Jeżeli zużycie jest mocno zróżnicowane i nie można sporządzić szczegółowego zestawienia, konieczne będzie możliwie dokładne zidentyfikowanie okresów o zwiększonym zapotrzebowaniu oraz określenie mocy umownej (maksymalnej mocy pobieranej w ciągu godziny). Profil zużycia i parametry poboru energii determinują wybór grupy taryfowej i wpływają na ceny, które zaoferuje sprzedawca. Możliwość zorganizowania pracy przedsiębiorstwa poza godzinami szczytowego poboru energii, korzystanie z taryfy dwustrefowej czy zgoda na czasowe zaprzestanie dostaw, mogą pozwolić na dodatkowe oszczędności.

Nie uciekniesz od kosztów za dystrybucję lub przesył

Zakup energii elektrycznej wiąże się nie tylko z kosztem energii. Równie istotnym wydatkiem jest opłata za dystrybucję lub przesył. Stawki opłat pobieranych za te usługi przez operatorów sieci zatwierdza Prezes URE i nie podlegają negocjacji. Z punktu widzenia optymalizacji działalności odbiorcy, kluczowe jest więc prawidłowe określenie parametrów kwalifikujących ich do grupy taryfowej, dla której stosuje się określony zestaw stawek opłat.

Świadczenie usług dystrybucyjnych lub przesyłowych odbywa się na podstawie odrębnej umowy, którą z operatorem zawiera w imieniu odbiorcy sprzedawca.

W razie zmiany wielkości zużycia w czasie trwania tej umowy, zgodnie z jej standardowymi postanowieniami odbiorca może złożyć wniosek o zmianę grupy taryfowej. Pozwala to dostosować koszty do faktycznej struktury zużycia. Dzięki temu koszt dostaw energii może znacząco się zmniejszyć. Umowa ze sprzedawcą nie powinna przewidywać dodatkowych kosztów związanych ze zmianą grupy

taryfowej u operatora, chociaż może przewidywać obowiązek poinformowania sprzedawcy o tym fakcie.

Czas trwania i zasady rozwiązania mają kluczowe znaczenie

Standardem na rynku detalicznym są obecnie umowy sprzedaży zawierane na czas oznaczony. Oznacza to, że umowa będzie obowiązywała od dnia jej podpisania przez wskazaną w umowie liczbę miesięcy lub do konkretnej daty. Termin obowiązywania umowy może być jednak dłuższy, jeżeli bieg wskazanego w miesiącach okresu obowiązywania rozpoczyna się od daty pierwszej dostawy lub innego zdarzenia. Umowy zawarte na czas określony mogą być rozwiązane przed upływem okresu, na jaki zostały zawarte, co jest ściśle związane z zagwarantowanym w przepisach prawem odbiorcy do zmiany sprzedawcy. Nie oznacza to jednak, że zmiana odbywa się całkowicie bezkosztowo.

Przepisy dopuszczają możliwość wprowadzenia kar pieniężnych z tytułu przedterminowego rozwiązania umowy sprzedaży. Jest to uzasadnione ochroną interesu sprzedawcy, który kalkulując ceny sprzedaży energii opierał się na przewidywanym zużyciu w czasie obowiązywania umowy. Z punktu widzenia odbiorcy prawo do wypowiedzenia już zawartej umowy bez naliczenia kary będzie szczególnie istotne przy dłuższym okresie jej obowiązywania. W czasie trwania umowy może pojawić się dużo lepsza oferta. W takim przypadku bardzo wysoka kara skutecznie zablokuje możliwość skorzystania z niej.

Ocena opłacalności warunków współpracy nie może opierać się tylko na kalkulacji cenowej. Przed podpisaniem umowy warto sprawdzić, jakie są zasady jej rozwiązania lub zmiany, czy umowa automatycznie się przedłuża i do kiedy faktycznie będzie obowiązywała. Czasami lepszym ekonomicznie rozwiązaniem od zmiany sprzedawcy może być renegocjacja i przedłużenie dotychczasowej umowy. Zwłaszcza, jeżeli można rozszerzyć umowę na dodatkowe punktu poboru czy zwiększyć deklarowane zużycie.

Kary umowne i inne koszty

Umowa może przewidywać inne kary niż te za przedterminowe rozwiązanie umowy. Czasami noszą one nazwę opłat dodatkowych. Zasady naliczania kar umownych muszą być precyzyjnie sformułowane i związane z niedopełnieniem przez odbiorcę określonych w umowie obowiązków. Odbiorcy są często zaskoczeni, kiedy sprzedawca wystawia im notę obciążeniową, bo nie sprawdzili dokładnie postanowień umowy w tym zakresie. Kary umowne nie mogą dotyczyć nieprawidłowości w płatnościach. W przypadku opóźnienia przepisy wyraźnie przewidują naliczenie odsetek. Należy pamiętać, że kary umowne niezgodne z przepisami nie obowiązują, mimo umieszczenia w umowie, bez względu na to, czy zastrzeżono je na rzecz sprzedawcy czy odbiorcy.

Z punktu widzenia odbiorcy, ważną kwestią jest termin płatności faktury i możliwość zawieszenia wpłaty w razie złożenia reklamacji. Powszechną praktyką jest, że w przypadku grupy taryfowej, w której odczyty licznika odbywają się w dłuższych odstępach czasu, sprzedawca chce wystawiać faktury oparte o prognozy. Możliwość takiego systemu rozliczeń jest uzależniona od zgody odbiorcy, dlatego umowy w tym zakresie mogą podlegać negocjacji. Dokonując oceny umowy warto zwrócić uwagę kiedy ceny i stawki opłat mogą być zmienione przez sprzedawcę w trakcie obowiązywania umowy bez prawa odbiorcy do jej wypowiedzenia. Postanowienia o tej kwestii są standardowo zawarte w ogólnych warunkach umowy.

Rynek hurtowy dla wtajemniczonych

Jeżeli zakup energii na rynku detalicznym nie pozwala na pełną optymalizację kosztów, odbiorcy pozostaje rynek hurtowy, na którym umowy zawierają co do zasady wytwórcy i spółki obrotu.

Kontrakty hurtowe są zawierane na Towarowej Giełdzie Energii (TGE) lub w formie pozagiełdowych kontraktów dwustronnych zawieranych z wytwórcą lub innym nabywcą (rynek OTC). Ceny jednostkowe energii kupowanej na rynku hurtowym są zwykle niższe niż w ofercie sprzedawcy detalicznego, ale kontraktowanie jest o wiele bardziej skomplikowane i obarczone ryzykiem transakcyjnym. Poza tym, oprócz cen samej energii, odbiorca musi ponieść również koszty towarzyszące, które w przypadku zakupu detalicznego są wliczone w cenę. Dotyczy to m.in. świadectw pochodzenia i usługi bilansowania handlowego, czyli różnicy między deklarowanym i rzeczywistym zużyciem odbiorcy.

Istotnym ograniczeniem dla dokonywania zakupów na rynku hurtowym jest fakt, że nie każdy odbiorca ma bezpośredni dostęp do TGE. Warunkiem udziału w aukcjach jest status członka giełdy, który wiąże się z koniecznością wnoszenia okresowych opłat i ponoszenia kosztów transakcyjnych (zawierania umów w wyniku udziału w aukcji). Kontraktowanie na rynku handlowym to również szereg obowiązków sprawozdawczych. Dlatego budowanie optymalnego portfela zakupów wymaga od odbiorcy nie tylko pewnego doświadczenia i znajomości rynku, ale również spełnienia określonych wymogów formalnych i posiadania odpowiedniego poziomu środków finansowych. Wiele podmiotów decyduje się na zakup hurtowy przez pośredników, którzy mają odpowiednie zasoby i wiedzę. Zakup na rynku hurtowym jest rozwiązaniem bardziej korzystnym dla podmiotów o dużym zużyciu.

Liczy się dobre przygotowanie i zrozumienie własnych potrzeb

Obecnie rynek detaliczny energii elektrycznej jest na tyle rozwinięty, że daje odbiorcy możliwość porównania ofert licznych sprzedawców, którzy konkurują między sobą ceną i warunkami współpracy. Choć zawierane z odbiorcami umowy sprzedaży są w zasadzie zestandaryzowane, odbiorcy biznesowi mają spore możliwości negocjowania ich treści – indywidualnie lub w ramach grup zakupowych.

Jak w każdych negocjacjach najważniejsze jest precyzyjne określenie swoich potrzeb zakupowych i cen, które można zaakceptować. Dla poszukujących oszczędności, którzy mają odpowiednie zaplecze finansowo-organizacyjne, opcją jest zawsze wejście na rynek hurtowy. Bez względu na formułę zakupu energii, warto przygotować się do procesu negocjacji. Przy ocenie bardziej skomplikowanych postanowień kontraktów zawsze można się posiłkować opinią specjalistów. Czas i środki poświęcone na prace poprzedzające zawarcie umowy mogą uchronić przed znacznymi kosztami późniejszego sporu ze sprzedawcą, związanego z wykonywaniem lub rozwiązaniem takiej umowy.