

PORADNIK KUPCA ENERGII

Jak kupować energię elektryczną i gaz ziemny efektywnie?

Koszty energii elektrycznej i gazu ziemnego stały się dla wielu firm, instytucji, zakładów przemysłowych utrapieniem i ogromnym obciążeniem. Szczególnie w 2022 i 2023 roku, kiedy to Europa zмага się z potężnym kryzysem energetycznym, o którym już pisaliśmy w wielu naszych publikacjach:

Kryzys energetyczny po roku

<https://enerace.eu/pl/kryzys-energetyczny-po-roku>

Wojna, Ukraina i ceny energii

<https://enerace.eu/pl/wojna-ukraina-ceny-energii>

Przyczyny kryzysu energetycznego

<https://enerace.eu/pl/przyczyny-kryzysu-energetycznego>

Jak uniknąć podwyżek cen energii?

<https://enerace.eu/pl/jak-unikac-podwyzek-cen-energii>

Jak poukładać zakupy, jak być efektywnym? Jak oszczędzać? Jak unikać dużych skoków kosztu rok do roku? Na m. in. te pytania chcemy odpowiedzieć w tym poradniku.

ANALIZUJ - PLANUJ - DZIAŁAJ

Czy na pewno masz wszystko pod kontrolą? Czy na pewno działasz w możliwie najskuteczniejszy sposób?

Kluczem do lepszych zakupów energii jest nie tylko bardzo dobra znajomość samego rynku, mechanizmów w nim panujących, lecz przede wszystkim doskonała wiedza o tym jaka jest Twoja obecna sytuacja zakupowa i jakie potrzeby ma Twoja organizacja.



Wojciech Nowotnik

Co-founder enerace,
Energy Procurement Consultant
[linkedin.com/in/wojciechnowotnik](https://www.linkedin.com/in/wojciechnowotnik)

Dane wejściowe

Zbierz podstawowe informacje dotyczące obszaru, którym chcesz zarządzać (energia elektryczna dla zakładów Polsce/ Niemczech, gaz ziemny itd).

Proponuję wypełnić tabelę, w której umieścisz informacje takie jak:

Lp	
Nazwa podmiotu	
NIP	
Nazwa sprzedawcy	
Nazwa obiektu	
Adres	
nr PPE	
Grupa taryfowa	
OSD (dystrybutor)	
Zużycie roczne	
Cena	
Termin obowiązywania umowy	
Okres wypowiedzenia	

Dzięki temu poznasz swoje podstawowe potrzeby:

- dowiesz się, które działania wymagają bardzo pilnej akcji (np. kończy się umowa 1/7/2023 dla niektórych spółek/ miejsc odbioru/ niektóre umowy już się zakończyły i dany obiekt “wpadł” w sprzedaż tzw rezerwową po bardzo wysokich cenach itd.)

Potrzeby, dowiedz się trochę więcej...

To jak wygląda obraz teraz niekoniecznie musi mieć odzwierciedlenie w przyszłości. Warto zatem zasięgnąć język co planuje Twoja firma:

- Planujecie zakup nowych maszyn i urządzeń?
- Może zakup nowej innej spółki?
- Redukujecie/zwiększacie zużycie w horyzoncie kolejnego roku/ lat?
- Myślicie o zrównoważonym rozwoju i "zielonej energii", aby wypełnić np. cele korporacyjne?

Przetarg na energię elektryczną/ gaz ziemny

Po pierwsze, znasz już swoją pozycję kontraktową tzn. wiesz, do kiedy masz zawarte umowy na prąd i gaz dla jakich spółek/ punktów poboru i znacz ceny po jakich kupowałeś? Super! Po drugie, znasz oczekiwania swojej firmy. Brawo!

Jeżeli jest maj 2023 a Ty jeszcze nie masz umowy na 2024 czy nawet 2025 lub 2026 przygotuj przetarg jak najprędzej. Już dawno nie obowiązuje schemat, że 'przetarg robię zawsze w listopadzie'. Warto jest rozpocząć rozmowy dużo wcześniej przed okresem dostawy, nawet gdyby faktycznie sytuacja na rynku spowodowała fakt, że Twoja firma podpisze umowę w listopadzie - po prostu będziesz dobrze znać rynek, oferty, umowy, możliwe ustępstwa sprzedawców itd.

Jakiej umowy i czego szukasz. Przetarg, ale jak...? W tym celu dobrze byłoby wiedzieć o co chcesz zapytać sprzedawców, A jakie masz opcje? Jest ich wiele, kilka przykładów poniżej:

1. Umowa na stałą cenę dla całego okresu dostaw
2. Umowa na stałą cenę dla części okresu
3. Masz dużo punktów poboru? Możesz zastanowić się nad sensem podpisania kilku umów zakupu energii
4. Umowa na cenę ustaloną o rynek dnia następnego (spot)
5. Umowa umożliwiająca zakup transz indeksowanych do produktów notowanych na Towarowej Giełdzie Energii (www.tge.pl) lub pozostawienie niezakupionej części po cenach rynku dnia następnego lub rynku bilansującego.

Przetarg na energię elektryczną/gaz ziemny

Krok 1

Stwórz zapytanie ofertowe

Może to być dokument word, excel, który docelowo wyślesz do sprzedawców energii. W dokumencie tym powinny się znaleźć informacje m.in.:

- podmiot(y) składające zapytanie ofertowe (nazwa spółki, NIP)
- okres sprzedaży
- opis czego szukasz, jakiego produktu, modelu zakupu
- lista punktów poboru (przydatne będą informacje dot. grupy taryfowej, nr punktu poboru energii (PPE) lub punktu poboru gazu (PPGP).
- zużycie historyczne za ostatnie 12 miesięcy w podziale na strefy czasowe (idealnie byłoby dodać zużycia dobowo-godzinowe w przypadku energii elektrycznej, lub zużycia dobowe w przypadku gazu ziemnego)
- określ prosty harmonogram, do kiedy zbierasz oferty, kiedy wysyłasz zapytanie ofertowe (warto, aby ludzie w Twojej organizacji wiedzieli co i kiedy planujesz).

Krok 2

Przygotuj listę sprzedawców, do których chcesz wysłać zapytanie ofertowe.

Ogranicz listę do max 10 sprzedawców. Naturalnym wyborem jest 5 spółek obrotu, które wyłoniły się z podziału „Zakładów Energetycznych” działających w 5 regionach Polski. Niemniej warto zapytać też inne spółki obrotu.

Krok 3

Zbierz oferty i porównaj je.

To często dość trudny, czasochłonny proces, podczas którego może pojawić się masa pytań do ofert lub samemu będziesz się zastanawiać jak porównać jabłko do gruszki.

Nie ma tu idealnego schematu postępowania, ale pamiętaj o równym traktowaniu wszystkich oferentów (przecież zależy Ci na tym, aby w kolejnym postępowaniu brali Ciebie na poważnie, prawda?).

Krok 4

Negocjacje

Pamiętaj o swoich celach, jakie chcesz osiągnąć tj konkretnych oczekiwaniach. Prowadź rozmowy z oferentami, dopytuj o szczegóły, jeżeli nie rozumiesz – bądź upierdliwym, mowa o poważnym budżecie, traktujemy temat poważnie.

Liczba rund negocjacyjnych zależy od Twojego podejścia i czasu jaki masz na zrealizowanie przetargu.

Pamiętaj, że w czasie przetargu jaki organizujesz rynek nie śpi, ceny codziennie mogą się (bardzo) zmieniać. Zastanów się zatem czy warto 'urwać' kolejną złotówkę na MWh, gdy rynek w tym czasie 'ucieknie' 50 zł/MWh... Pragmatyzm i Twoje cele są tutaj najważniejsze.

Krok 5

Finalna oferta i umowa

Masz to! Najlepsza oferta do akceptacji - dowiedz się zawczasu jaki jest proces akceptacji umów na energię w Twojej organizacji, kto ofertę / umowę podpisuje? Czy będzie w najbliższych dniach dostępny?

Czy ofertę /umowę można podpisać elektronicznie? Jak wygląda proces zawierania umowy/ sprawdzenia umowy z prawnikami w Twojej organizacji?

Z doświadczenie powiem tyle, że znam przypadki, że umowę negocjowano w firmie pół roku, i w tym czasie rynek nie był łaskawy. Nie zmienia to faktu, że istotne kwestie w umowie dla Twojej firmie muszą być zabezpieczone, i czasami niestety pewne kwestie są na tyle istotne, że brak akceptacji/zrozumienia ze strony sprzedawcy energii może w konsekwencji prowadzić do przerywania procesu i braku umowy z nim.

Krok 6

Zakomunikuj wynik przetargu

Podziękuj sprzedawcom, którzy nie wygrali, jeżeli poproszą o informację zwrotną, dlaczego ich oferta nie została uznana za najlepszą – poinformuj ich o istotnych kwestiach, nie musisz wchodzić w szczegóły, ale zaznacz obszary do poprawy w kolejnych postępowaniach. Jeżeli wygrana oferta/umowa opiera się o zakupy indeksowane do www.tge.pl bardzo ważne będzie śledzenie (codzienne) cen na rynku.

Rutyna ważna rzecz

Jak w zdrowym jedzeniu, nauce czy w sporcie, rutyna jest ważna – w zakupach energii podobnie.

1. Stwórz plan lub strategię zakupu energii. To rozkład jazdy jak masz działać, gdy ceny na rynku będą rosły bądź spadały lub będą poruszać się w trendzie bocznym. To cenny dokument, który odpowiada na wiele pytań m.in. jak koszt energii wpływa na Wasz biznes, na Wasz produkt, na Wasze marże itd.
2. Monitoruj rynki energii, wejdź na <https://tge.pl/energia-elektryczna-otf> (prąd), lub <https://tge.pl/gaz-otf> (gaz) i zacznij od sprawdzenia jak rynek zmienia się dla produktu rocznego (Base_Y), kwartalnego (Base_Q) czy miesięcznego (Base_M).
3. Zarekomenduj zakup do swojego przełożonego:
 - a. gdy wynika to z przygotowanego planu działań/ zakupów
 - b. gdy widzisz okazję cenową
 - c. gdy cena zbliża się do ceny ustalonej w budżecie na następny rok/ lata
 - d. gdy na rynku występują istotne momenty, gdzie ważnym będzie zabezpieczenie ceny dla Twojego biznesu.
4. Kup transzę - umowa określi dokładny schemat postępowania, gdy chcesz dokonać zakupu transzy (do której godziny, jaki produkt, w jaki sposób, po jakiej cenie, komu wysłać itd.).
5. Przygotuj swój 'plik rozliczeniowy', 'dashboard', np. arkusz xls, w którym będziesz zapisywać wszystkie dokonane zakupy, liczyć średnią ceną, ilość już zakupionego wolumenu, cenę finalną symulowaną, średnią cenę aktualnie na rynku (benchmark rynkowy), cenę swoją budżetową. To ważne, aby wiedzieć 'jak stoimy z zakupami' gdy zostanie nam zadane takie pytanie wewnątrz naszej organizacji.
6. Spotkania regularne np. co kwartał – to ważne, aby zwracać uwagę na koszty energii wewnątrz naszej firmy odpowiednim osobom decyzyjnym. Osoby na wyższych stanowiskach nie będą mieć na tyle czasu, aby śledzić zmiany cen energii bardzo często. Z doświadczenia jednak wiemy, że osoby te chętnie raz na jakiś czas będą chciały dowiedzieć się 'jak stoimy z zakupami energii', jak wygląda rynek itd. To może być krótkie 30 minutowe spotkanie, ale bardzo pomocne w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych sytuacji na rynku takie jak miały miejsce w 2018 czy 2022 roku.

Nie ustawaj w poszukiwaniu nowych rozwiązań

Masz już “poukładane” zakupy na następny rok/ lata. Brawo! Pamiętaj jednak, że to, że teraz masz kontrakt na 3 lata do przodu oznacza, że w przyszłym roku masz już ‘tylko’ kontrakt na 2 lata do przodu. Jeżeli z Twojej strategii wynika, że w każdym roku masz mieć podpisaną umowę na 3 lata to znaczy że de facto przetarg robisz co roku dokontraktowując ten Y+3.

Tak sytuacja wygląda obecnie na TGE.pl:



Rynek energii ciągle ewaluje, pojawiają się nowe, ciekawe rozwiązania takie jak kontrakty długoterminowe oparte o odnawialne źródła tzw corporate (lub virtual) Power Purchase Agreements (c/v PPA). Dają one szansę na stabilizację cen energii na 5, 10, 15 lub nawet 25 lat i dokumentują, że Wasza energia ‘jest zielona’. Niemniej to temat na kolejny poradnik.

Zakup zielonej energii dla swojej firmy

Zakup energii elektrycznej z odnawialnych źródeł to już nie tylko kwestia własnych motywacji, ale bardzo często wymóg korporacyjny umożliwiający kontynuowanie sprzedaży swoich produktów i zapewnienie sobie konkurencyjności.

Poniżej przedstawiam kilka możliwości 'zazielenienia' kupowanej przez Was energii elektrycznej.

1

Autowytwarzanie

Produkcja energii elektrycznej z paneli fotowoltaicznych na działce obok, lub dachu/ elewacji naszego zakładu produkcyjnego. Tym samym zapotrzebowanie na energię w danej godzinie doby pomniejszone jest o uzysk z PV. Rozwiązanie dobre, marketingowo dobrze wyglądające i dla mniejszych firm jak najbardziej osiągalne i w dużej mierze mogące pokryć zapotrzebowanie na energię z sieci.

Wiele firm finansowania poprzez własną inwestycję a na abonamencie na prąd kończąc. Niemniej jednak bardzo często ta opcja nie pokryje w całości energii jaką zuzywacie.

2

Gwarancje pochodzenia

Zazielenienie zużycia energii elektrycznej może też nastąpić poprzez zakup gwarancji pochodzenia - certyfikatu, który potwierdzi pochodzenie energii z konkretnego źródła i niejako przypisze wytwarzanie w tym źródle z Twoim zużyciem. Tym samym w dość prosty sposób można pokryć w 100% zieloną energią całe zużycie jakie pobieracie z sieci.

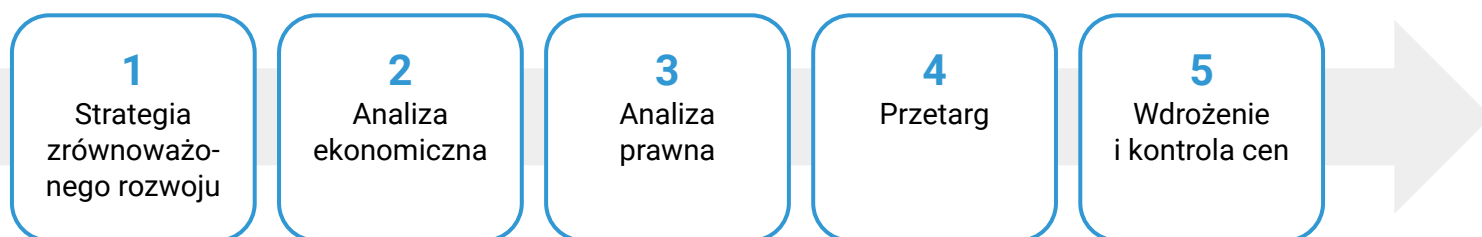
3

Fizyczny lub finansowy PPA (Power Purchase Agreement)

Innym sposobem na zarówno zagwarantowanie stałej ceny energii na 5-20 lat oraz otrzymanie gwarancji, że ta energia pochodzi z konkretnego zielone źródła są umowy PPA. Idea jest taka, że jedna strona buduje farmę PV lub/i wiatrową, a druga strona płaci w danym okresie określoną cenę. Tym samym zapewnione zostaje finansowanie inwestycji i dzięki temu banki będą zainteresowane wsparciem kredytowym. To trudne w negocjacji kontrakty, ale wdrożone zapewniają sporo spokoju na długi czas.

Jakie podejście jest rekomendowane?

To zależy od przyjętej strategii. Polecamy następujące kroki:



Przed przystąpieniem do działania najpierw określcie wymagania:

- jakie cele chcesz osiągnąć?
- do kiedy?

Potem warto dokonać wstępnej analizy różnych rozwiązań, by ostatecznie podjąć decyzje o właściwym kierunku. Lepiej tutaj się nie spieszyć, ale działać mądrze i sprawnie.

Jeżeli będziesz miał pytania lub wątpliwości lub spodobał Ci się ten poradnik daj nam proszę znać. Dzięki temu mamy motywację i chęci do dalszego ciągłego wsparcia odbiorców energii elektrycznej i gazu ziemnego!



Pozdrawiam Cię serdecznie,
Wojciech Nowotnik, założyciel Enerace