

Konkretnie o taryfach na gaz i prąd

Wątpliwości związane z taryfowaniem w gazownictwie i elektroenergetyce wyjaśnia Tomasz Kowalak, dyrektor Departamentu Taryf URE

(„Świat Energii” – kwiecień 2006)

- Spółki dystrybucyjne mają rozdzielić działalność handlową i dystrybucyjną do 1 lipca 2007 r. Zapewne będą musiały formalnie zrobić to przed tym terminem. Co będzie z taryfami w okresie pomiędzy rozdzieleniem działalności a 1 lipca 2007 r.? Czy spółka handlowa będzie posługiwać się aktualną na dzień wydzielenia taryfą spółki dystrybucyjnej? Czy wydzielone spółki dystrybucyjne będą musiały wystąpić o taryfy na drugą połowę 2007 r., czy będą posługiwać się aktualną na dzień wydzielenia taryfą niepodzielonej spółki dystrybucyjnej?

- Odpowiedź na obydwie pytania znajduje się w § 28 ust. 2 rozporządzenia taryfowego dla energii elektrycznej, zgodnie z którym przedsiębiorstwa powstałe w wyniku podziału będą miały prawo przez okres 9 miesięcy korzystać z taryfy firmy macierzystej. Teoretycznie sytuacja mogłaby się skomplikować, gdyby wydzielenie operatorów nastąpiło przed 1 kwietnia 2007 r., ale znając realia, jest to scenariusz bardzo mało prawdopodobny.

Od strony formalnej nieco gorzej przedstawia się sytuacja w sektorze gazowym, dla którego analogiczny przepis (§ 31 ust. 2 rozporządzenia taryfowego dla paliw gazowych) jest nieco inaczej zredagowany - dotyczy jedynie przedsiębiorstw powstałych w wyniku przekształceń własnościowych, co przy wydzieleniu operatorów dystrybucyjnych nie musi nastąpić. Pozostaje mieć nadzieję, że minister gospodarki, w ramach dbałości o zapewnienie ciągłości procesów gospodarczych, zdąży znowelizować przedmiotowy przepis do postaci analogicznej jak dla przedsiębiorstw elektroenergetycznych.

- Czy 1 lipca 2007 r. przestaną obowiązywać taryfy dla spółek dystrybucyjnych elektroenergetycznych i gazowych w części handlowej? Czy Prezes URE uzna obrót energią i gazem za rynek konkurencyjny i zwolni działające na nim przedsiębiorstwa z obowiązku zatwierdzania taryf?

- To pytanie nie do mnie, tylko do Prezesa URE. Ze swojej strony mogę jedynie zwrócić uwagę, że wydzielenie operatorów dystrybucyjnych nie jest warunkiem dostatecznym dla uznania rynku za konkurencyjny. Odsyłam do komunikatu Prezesa URE w sprawie kryteriów. W szczególności w sytuacji zmonopolizowania rynku hurtowego, ale także w sytuacji utrzymywania się istotnych barier ograniczających mobilność popytu względem podaży trudno byłoby oczekiwać automatycznej decyzji o zwolnieniu z taryfowania tylko dlatego, że nastąpiło wydzielenie operatorów.

- Czy po 1 lipca 2007 r. cenniki (już nie taryfy) będą musiały być tworzone na podstawie rozporządzenia taryfowego? Czy będą musiały mieć takie same składniki jak obecnie, tzn. np. czy spółka handlowa będzie mogła ograniczyć się wyłącznie do składnika zmiennego, obejmującego zarówno dystrybucję, jak i handel (oferta: cennik bez opłat stałych przy umowie podpisanej na 2 lata). Czy będzie tu pełna dowolność?

- W aktualnym brzmieniu przepisy taryfowe (np. § 3 i 4 rozporządzenia taryfowego dla energii elektrycznej) mówią, że „przedsiębiorstwo energetyczne opracowuje taryfę...” oraz „kształtuje taryfę...” bez względu na to, czy na mocy art. 49 ustawy Prawo energetyczne zostanie zwolnione z

obowiązku przedłożenia jej do zatwierdzenia Prezesowi URE, czy też nie. Można mieć wątpliwości, czy w sytuacji powszechnego zwolnienia z obowiązku przedkładania taryf do zatwierdzenia tak szczegółowe wytyczne odnośnie do ich kształtowania nadal powinny obowiązywać, ale rozstrzygnięcie tej kwestii - w drodze odpowiedniej nowelizacji przepisów - leży w gestii ministra gospodarki.

- Dlaczego od 2003 r. w taryfach spółek gazownictwa należących do PGNiG-u nie zmieniały się stawki przesyłowe, a jedynie ceny gazu?

- Ponieważ od tamtego czasu nie przeprowadzono ani jednego pełnego postępowania taryfowego (były tylko korekty obowiązującej taryfy, ograniczone do działalności obrotu, na mocy § 30 rozporządzenia taryfowego dla paliw gazowych). Przyczyną takiego stanu rzeczy były zmiany podmiotowe na rynku gazu (wydzielenie operatora przesyłowego) i związane z tym przemieszczenia działalności między przesyłem a obrotem - w zakresie kosztów magazynowania i EuRoPol Gazu - oraz przedłużający się proces podziału majątku sieciowego pomiędzy PGNiG, OGP Gaz-System i spółki dystrybucyjne grupy kapitałowej PGNiG. Brak więc było podstaw kosztowych do kalkulacji taryf, z drugiej zaś strony przepisy rozporządzenia taryfowego, obowiązujące od 1 stycznia 2005 r., nie były dostatecznie dostosowane do zmienionej sytuacji gospodarczej. Sytuacja uległa zmianie o tyle, że zakończony został proces determinowania podstaw kosztowych działalności sieciowej, a z początkiem kwietnia upływa termin legalnego stosowania taryfy PGNiG przez OGP Gaz-System, co zmusza do przeprowadzenia pełnej procedury taryfowej bez względu na mankamenty podstawy prawnej.

- Dlaczego taryfy spółek dystrybucyjnych PGNiG-u są zatwierdzane razem z taryfą PGNiG-u? Inne spółki dystrybucyjne (niezależne od PGNiG-u) nie mają możliwości składania wniosków w tym samym terminie co PGNiG, od którego kupują gaz. W efekcie mogą zmieniać swoje cenniki co najmniej 2 tygodnie później niż spółki gazownictwa.

- Niesłuszny zarzut. Nawet jeżeli w przeszłości obserwowane było przesunięcie w czasie dat zatwierdzenia taryf przedsiębiorstw grupy kapitałowej PGNiG i pozostałych - aktualnie założenia do kalkulacji taryf dystrybucyjnych, po uzgodnieniu taryfy hurtowej i taryfy przesyłowej, są przekazywane do wszystkich przedsiębiorstw dystrybucyjnych jednocześnie. Wszyscy mają więc jednakowe szanse zdążyć z zatwierdzeniem taryfy na tę samą datę, czego przykładem przy ostatniej korekcie było przedsiębiorstwo Enesta.

- Zakłady energetyczne najwyraźniej na różne sposoby eliminują subsydiowanie skrośne pomiędzy małymi i dużymi odbiorcami. Średnie opłaty za przesłanie prądu w ZEW-T i STOEN-ie w grupie G11 są 2,55 razy większe niż w grupie B21, a w słupskiej ENERDZE ten stosunek wynosi 1,39. Współczynnik subsydiowania w przypadku taryfowych cen prądu ma największą wartość dla ZEW-T (1,15), najmniejszą (niespełna 1) dla ZEOR-K. Tam cena energii dla odbiorców indywidualnych jest niższa niż dla dużych przedsiębiorstw! Czy można określić, jakie powinny być właściwe proporcje dla powyższych wielkości? Czy tak duże różnice (np. średniego kosztu przesyłu: 1,39 w słupskiej ENERDZE i 2,55 w ZEW-T) można wytłumaczyć wyłącznie specyfiką firm? W ZEOR-K cena energii w G11 jest niższa niż w B21 - czy to ma jakieś rynkowe uzasadnienie?

- Porównując płatności odbiorów różnych spółek dystrybucyjnych, należy przede wszystkim zwrócić uwagę na zróżnicowanie spółek oraz odbiorców przez nie obsługiwanych. O ile płatności za energię są mniej więcej porównywalne pomiędzy odbiorcami różnych spółek dystrybucyjnych, to płatności za usługi dystrybucyjne są w zasadzie nieporównywalne.

Głównym powodem nieporównywalności płatności dystrybucyjnych jest zróżnicowanie sieci oraz

odbiorców występujące między spółkami. Mając na uwadze fakt, że znacząca część kosztów sieci dystrybucyjnej to koszty stałe - to wielkość jednostkowych kosztów (a co za tym idzie, cen) zależy będzie w istotny sposób od stopnia wykorzystania sieci dystrybucyjnej. Nie jest prawidłowe analizowanie cen usług dystrybucyjnych z wykorzystaniem sztywnych wielkości mocy i zużycia energii. O ile w grupach G jest to możliwe (niewielkie różnice pomiędzy odbiorcami z poszczególnych części kraju), to w pozostałych grupach ewentualne wnioski dotyczyć będą wyłącznie odbiorcy o danym profilu, a nie całej taryfy przedsiębiorstwa.

Inną kwestią jest reprezentatywność odbiorcy o mocy umownej 4 MW i zużyciu rocznym 24 GWh. Porównując te wartości z wartościami średnimi ze spółek dystrybucyjnych, należy stwierdzić, że odbiorcy o takiej charakterystyce raczej nie występują w grupie B21 (dla przykładu: w jednej przeciętnej odbiorca z grupy B21 ma średnią moc 0,29 MW i zużycie 0,72 GWh, natomiast w drugiej - moc 0,08 MW i zużycie 0,17 GWh). Tak więc nie jest możliwe określenie właściwej proporcji pomiędzy płatnościami za usługi dystrybucyjne w grupach B21 i G11. Analizując ceny energii, nie można się skupiać wyłącznie na danej grupie, lecz niezbędne jest również uwzględnienie zespołów grup. W większości spółek dystrybucyjnych ceny w grupach jednostrefowych są wyższe niż w dwu- i trzystrefowych. Zróżnicowanie cen wynika z charakterystyk poboru odbiorców. Jest oczywiste, że odbiorca będący w grupie jednostrefowej pobiera zdecydowanie więcej energii, w szczycie zapotrzebowania niż odbiorca trójstrefowy - stąd też wynika zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi grupami i spółkami. Należy również pamiętać, że porównując ceny energii, konieczne jest uwzględnienie opłat abonamentowych - gdyż cena energii może przenosić część kosztów związanych z obsługą abonamentową. Wprowadzie cena energii w taryfie ZEOR-K w grupie B21 jest wyższa niż G11, jednakże po uwzględnieniu opłat abonamentowych średnia cena w obrocie w B21 jest niższa.

- Czy można jednak określić, jakie powinny być właściwe proporcje dla płatności za energię? W przytoczonym przeze mnie przykładzie proporcja między cenami taryfowymi (bez uwzględniania abonamentu) w grupach jednostrefowych G11 i B21 mieści się w przedziale od 1 do 1,15. Spotkałem się ze skrajnymi opiniami, że cena energii powinna być taka sama we wszystkich grupach taryfowych oraz że w G musi być drożej niż w B choćby z powodu kosztów transformowania i wynikających z tego strat. Jaka jest Pana opinia w tej sprawie?

- Nie jest możliwe określenie dokładnych proporcji dla płatności za energię. Charakterystyka odbiorców w każdej spółce jest odmienna - stąd też ceny kształtować się będą inaczej w każdym z przedsiębiorstw. Zróżnicowanie odbiorców w kilku przedsiębiorstwach w grupach B21 i G11 przedstawia poniższa tabela:

ŚREDNIE ZUŻYCIE ROCZNE W MWh W KILKU SPÓLKACH DYSTRYBUCYJNYCH	
B21	G11
344	1,69
136	1,43
260	1,39
171	1,35
721	1,85
644	2,09
257	1,50

Źródło: Tymoteusz Kowalik