

Urząd Regulacji Energetyki

<https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogólne/edukacja-i-komunikacja/ure-w-mediach-1/2809,Dystrybutorzy-otrzymali-sygnaly-ze-nie-ma-akceptacji-dla-ich-propozycji-cenowych.html>
26.04.2024, 21:08

Strona znajduje się w archiwum.

Dystrybutorzy otrzymali sygnały, że nie ma akceptacji dla ich propozycji cenowych

Urząd Regulacji Energetyki szuka optymalnych reguł dla ustalania cen detalicznych. Może to być cena zapewniająca opłacalność inwestycji w energetyce. Tomasz Kowalak, dyrektor Departamentu Taryf URE w wywiadzie dla „Gazety Prawnej”. 26.12.2008 r.

Elektroenergetyczne spółki dystrybucyjne i obrotowe złożyły wnioski o zatwierdzenie cen na 2009 rok. Dystrybutorzy oczekują średnio podwyżki o około 15 proc.

Jeśli mówimy o średniej oczekiwanej podwyżce, to jest to ok. 15 proc, ale rozrzut jest od 9 do 25 proc. Na tym etapie taryfikowania to jest koncert życzeń. Pierwsze wnioski zawsze są składane z zapasem bezpieczeństwa na redukcję w negocjacjach. Faktycznie są zabezpieczaniem się zarządów przed ewentualnym rozliczaniem ich przez władze korporacyjne z tego, że nie starały się zarobić jak najwięcej.

Czy to znaczy, że wysokość oczekiwanych przez dystrybutorów podwyżek cen jest nieuzasadniona?

W proponowanej skali nie jest uzasadniona, ale ceny dystrybucji w 2009 roku wzrosną, bo jest kilka obiektywnych ku temu przesłanek. Na przykład jest konieczność rozwoju sieci energetycznych, bo inaczej nie będzie można przesyłać energii produkowanej przez wiatraki, a to kosztuje. Inny obiektywny powód wzrostu cen dystrybucji to wzrost tzw. opłaty przejściowej, czyli kosztów rozwiązania KDT-ów przenoszonych w cenach dystrybucji. Poza tym jednak jest wiele woluntarystycznych powodów takich jak wzrost funduszu płac czy kosztów usług obcych. Najbardziej jednak dyskusyjną sprawą jest zakładany poziom podwyżek cen energii, którą dystrybutorzy kupują na pokrycie strat przesyłowych. Wzrost tej ceny odpowiada za około 30 proc. podwyżki oczekiwanej przez dystrybutorów.

Sprzedawcy mówią, że ceny hurtowe na 2009 rok to 220-230 zł za 1 MWh. Tyle też chcą dystrybutorzy?

Więcej. Ale najbardziej zastanawiające jest to, że ta cena jest o kilkadziesiąt złotych wyższa

niż we wnioskach złożonych przez sprzedawców energii. Rozumiem, że te ceny mogą się różnić, bo dystrybutorzy tracą na przesyle najwięcej w szczytach zapotrzebowania, gdy energia jest najdroższa, ale różnice, które się pojawiły nie mają uzasadnienia. Nie umiem tego dobrze wytłumaczyć, ale dystrybutorzy składali wnioski przed sprzedawcami, więc może to była próba wysondowania, na ile się zgodzimy.

Dystrybutorzy mówią, że oczekiwana przez URE podstawa naliczania cen detalicznych to 190 zł za 1 MWh energii konwencjonalnej, ale takich cen na rynku nie ma.

Dystrybutorzy otrzymali sygnały, że akceptacji dla ich pomysłów cenowych nie ma.

Podtrzymaliśmy nasze widzenie poziomu cen, ale jakie, nie powiem. Zostawmy to dalszemu postępowaniu. Szukamy optimum cenowego dla ustalania cen detalicznych i uważam, że może nim być cena zapewniająca opłacalność inwestycji w energetyce.

Zatwierdzeniu podlegają tylko ceny dla gospodarstw domowych, ale to 25 proc. rynku i jeśli podobny sygnał wyślecie sprzedawcom energii, to chyba będzie ostre starcie, bo

powszechnie twierdzą, że kupują energię konwencjonalną po 220-230 zł

Nie wiem, czy będzie ostre starcie, ale wiem, że sprzedawcy energii chcą podwyżek w granicach 40-60 proc. Tak samo jak w dystrybucji odbieram to jako koncert życzeń. Będące podstawą wyliczeń ceny hurtowe sięgają nawet ponad 270 zł. Podchodzimy do nich ostrożnie, gdyż już nieraz bywało, że po zatwierdzeniu cen na dany rok kontrakty były aneksowane i handlowało się w hurcie energią po cenach niższych niż te przedstawiane urzędowi we wnioskach do zatwierdzenia cen detalicznych.

Kuriozalna sytuacja, bo sprzedawcy nieoficjalnie przyznają, że wcale nie liczą, że im zatwierdzą te ceny, jakie zaproponowali. Z drugiej strony mówią, że jak się okaże, że tracą na gospodarstwach domowych, to dodatkowo podniosą ceny dla przemysłu.

Zdajemy sobie sprawę z uwarunkowań, jakie niesie ze sobą utrzymanie taryfowania tylko na części rynku. Jeśli ułożymy cenę dla grupy G, czyli dla gospodarstw domowych, wyraźnie poniżej tego, co się dzieje na swobodnym rynku, to wystawiamy sprzedawców na straty. Jeżeli jednak dalibyśmy się zwieść żądaniom przedsiębiorstw i ułożymy te ceny niechcący powyżej rynku, to wykreujemy sygnał, który wszystkie ceny pociągnie w górę. Żeby zmniejszyć to ryzyko, od zeszłego roku nie mówimy już, jak regulator widzi ceny na dany rok, ale bierzemy je od firm i dopiero potem staramy się je w racjonalnej wysokości przenieść w taryfy. Przechodzimy z systemu pełnego taryfowania do wolnego rynku i to jest jak chodzenie po krach lodowych. Na pewno spokojnie przejść się nie da. Trzeba skakać, ale to nie gwarantuje, że za każdym razem uda się uniknąć wpadnięcia do wody.

Na jaki poziom wzrostu cen energii dla gospodarstw domowych w 2009 roku URE jest w stanie się zgodzić?

O cenach na razie mogę powiedzieć tylko tyle, że poziom przyjmowany do wyliczeń cen detalicznych energii konwencjonalnej będzie przedmiotem merytorycznej dyskusji, a co będzie dalej, to zobaczymy. Każda ze stron ma dylemat. My, bo tak naprawdę w pewnym przedziale cenowym merytorycznie każda decyzja może być uznana za właściwą - tym bardziej że mamy np. mocno ograniczony wpływ na ceny energii oferowanej przez wytwórców, w tym zakresie decyzje zapadają poza regulatorem. Natomiast sprzedawcy

mają problem, kiedy i na ile się cofnąć, bo w skrajnym przypadku grozi im, że jak po 1 stycznia 2009 r. ceny hurtowe pójdą w górę, a oni zostaną ze starymi taryfami, to poniosą wielkie straty. Żeby nowe ceny weszły w życie od stycznia 2009 r., musimy podjąć decyzję do 17 grudnia 2008 r., ale dzisiaj nie mogę obiecać, że tak się stanie.

Rozmawiał IRENEUSZ CHOJNACKI

TOMASZ KOWALAK

doktor, absolwent Politechniki Warszawskiej, w Urzędzie Regulacji Energetyki pracuje od 1998 roku

Data publikacji : 27.11.2008

Data modyfikacji : 13.01.2009

[Następny Strona](#)