

Urząd Regulacji Energetyki

<https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogolne/edukacja-i-komunikacja/ure-w-mediach-1/9065,Czas-na-nowe-zasady-wspierania-prosumentow-rozmowa-z-Prezesem-URE.html>
19.04.2024, 04:09

Strona znajduje się w archiwum.

Czas na nowe zasady wspierania prosumentów – rozmowa z Prezesem URE

Portal Gram w Zielone, 31.08

Prezes Urzędu Regulacji Energetyki Rafał Gawin wskazuje na potrzebę rozpoczęcia publicznej dyskusji nad zmianą zasad wspierania energetyki prosumenckiej – bynajmniej nie dlatego, aby przyhamować jej rozwój, ale aby wprowadzić ją na nowy poziom i aby prosumenty mogli zacząć odgrywać na rynku energii nową, ważniejszą rolę. Ma w tym pomóc wsparcie inwestycji w realne magazyny energii, dzięki czemu prosumenty mają się stać – jak to określa prezes URE – fleksumentami.

Gramwzielone.pl: – Jak w Pana opinii sprawdza się obecny system wsparcia dla prosumentów w formie opustów? Czy dobrze równoważy interesy prosumentów i spółek energetycznych i jakich ewentualnie korekt Pana zdaniem wymaga ten system?

Rafał Gawin, prezes URE: – Prosumentem jest odbiorca, który produkuje energię na własne potrzeby – zgodnie z definicją, która ostatnio została rozszerzona także na przedsiębiorców. Zasadniczo idea jest taka, że wytwarzanie ma służyć zaspokojeniu własnych potrzeb. Aby stymulować ten model wytwarzania, wprowadzono wsparcie zarówno od strony inwestycyjnej, ale także od strony handlowej.

Wiemy, że technologicznie dzisiaj trudne jest dopasowanie produkcji ze źródeł odnawialnych – głównie fotowoltaiki, która najbardziej odpowiada możliwościom odbiorców – do ich bieżącego zużycia. W związku z tym wprowadzono mechanizm, który jest substytutem magazynu energii – tylko ma to inny wymiar. Nie jest to fizyczne urządzenie, tylko wirtualne narzędzie.

System opustów to rozwiązanie typowo handlowe, w którym odbiorca niebędący w stanie skonsumować w danym momencie całej wyprodukowanej przez siebie energii, ma prawo odebrać ją w innym terminie z systemu na zasadzie opustu. Generalnie jest to mechanizm

sprowadzający się do wirtualnego magazynowania energii. Przy tym nie jest to darmowy mechanizm, bo za to magazynowanie energii prosumenci płaci, oddając, w zależności od mocy posiadanej instalacji, 20% lub 30% wartości energii wprowadzonej do systemu.

Czy warto kontynuować ten system?

- Taki mechanizm był być może zasadny w sytuacji, gdy instalacji w systemie było dużo mniej. W tej chwili nie jesteśmy w stanie dokładnie powiedzieć, ile ten system kosztuje. Do takiego badania przymierzamy się w najbliższym czasie. Chcemy zapytać o to sprzedawców zobowiązanych i bardziej szczegółowo rozpoznać to zagadnienie.

Natomiast w sytuacji, gdy energetyka prosumencka zaczyna rozwijać się bardzo dynamicznie, trzeba moim zdaniem poszukać trochę innych rozwiązań. Powstaje ogromny potencjał generowania czy regulowania strony popytowej, ponieważ instalacje prosumenckie mają bardziej taki właśnie popytowy charakter.

Aż się prosi, aby ten potencjał wykorzystać dla systemu energetycznego do dwóch celów. Po pierwsze może on służyć do bilansowania mocy, ale także do świadczenia usług wspierających operatorów w zapewnieniu niezawodności i wysokiej jakości dostaw energii.

Skoro jest już tak dużo instalacji, zacznijmy po pierwsze promować fizyczne magazyny energii. Jeśli zgodzimy się, że rolą prosumenta jest konsumowanie energii w miejscu jej wytworzenia, to promujmy też magazyny energii znajdujące się w tej samej lokalizacji, a dodatkowo spróbujmy wykorzystać ten potencjał także do świadczenia usług systemowych.

Jeśli będziemy odchodzić od systemu opustów, mogą pojawić się głosy, że prosumentom coś zabieramy, ale warto pomyśleć o innym systemie wsparcia, aby promować fizyczne magazyny.

Idea fleksumenta jest taka, że grupa prosumentów, dla której ktoś potrafi zarządzać produkcją i zużyciem energii, może dać systemowi energetycznemu dodatkową wartość.

Jeżeli ktoś uważa, że coś zabieramy, to dajmy możliwość zrekompensowania tego i zarabiania na takiej działalności. Jednocześnie możemy w ten sposób rozwiązywać problemy techniczne, które przecież dzisiaj operatorów sieci sporo kosztują.

To wpisuje się też w nowe rozwiązania wynikające z unijnej dyrektywy o odnawialnych źródłach energii, mówiącej choćby o społecznościach energetycznych.

W jaki sposób powinny być wspierane inwestycje w magazyny energii? Już pojawiły się zapowiedzi Ministerstwa Rozwoju na temat wsparcia inwestycyjnego dla takich instalacji, a czy z punktu widzenia regulatora jest również pole do wspierania właścicieli magazynów poprzez odpowiednie taryfy reagujące na bieżącą sytuację w zakresie podaży i popytu na energię?

- Zamiana magazynów wirtualnych na magazyny fizyczne daje dodatkowe możliwości świadczenia usług systemowych. Z punktu widzenia taryf, problem sprowadza się do tego, że autokonsumpcja po stronie prosumenta jest de facto zmniejszaniem popytu na energię z sieci. Działalność prosumentów dla sprzedawcy jest neutralna, natomiast dla operatora systemu dystrybucyjnego daje ujemny bilans. Globalnie zmniejsza się zapotrzebowanie na energię, a to zwiększa jednostkowe opłaty dla odbiorców. To jest problem, nad którym rzeczywiście trzeba się pochylić. Rozmawiamy na ten temat z operatorami. Rozwiązaniem jest zachowanie równowagi między częścią zmienną i częścią stałą w opłatach za dystrybucję.

Jeśli zaś chodzi o rozwiązania taryfowe, które będą stymulować inwestycje w magazyny energii, możemy wskazać dwa skrajne przypadki. Z jednej strony to taryfa abonamentowa, gdzie opłata stała stanowi 100 proc. kosztu i to z punktu widzenia operatora nie tworzy żadnych ryzyk działalności, a operator przenosi koszty na odbiorców w ramach takiej opłaty.

Taki mechanizm z punktu widzenia dystrybutorów jest neutralny. Natomiast z punktu widzenia odbiorców, również prosumentów, daje możliwości rozwoju różnych modeli biznesowych, ale tylko w części, która dotyczy towaru - czyli obrotu energią. Tutaj tworzy się potencjał do rozwoju różnych modeli handlu energią.

W drugim skrajnym mechanizmie nie mamy w ogóle komponentu stałego - jest tylko składnik zmienny, uzależniony od ilości energii pobieranej z sieci. Można się zastanowić, czy nie powinien on uwzględniać także energii wprowadzanej do sieci, aby stymulować inwestycje w magazyny u odbiorców. Takim rozwiązaniem jest system taryf dynamicznych, który z ekonomicznego i rynkowego punktu widzenia jest bardzo efektywny, ale w kontekście zarządzania systemem jest bardzo skomplikowany i wymaga odpowiedniego przygotowania.

Doświadczenia europejskie pokazują, że taki mechanizm taryf dynamicznych jest możliwy do zastosowania. Przykładowo, handel transgraniczny opiera się na modelu adekwatnym do taryf dynamicznych, gdzie energia jest wyceniana w danym węźle i gdzie płynie ona z obszaru o niższej cenie do obszaru o cenie wyższej. A więc sygnały cenowe wywołują odpowiednie zachowania uczestników rynku.

Podobny mechanizm działa w przypadku taryfy dynamicznej, w której sygnały cenowe mają wywoływać odpowiednie zachowania odbiorców. Co więcej, ten system według mnie ma ewidentnie charakter węzłowy - pomimo, że nikt go tak nie nazywa.

Dlaczego nawiązuję do modelu węzłowego? Taryfa dynamiczna z punktu widzenia operatora nie jest modelem węzłowym, w którym inaczej wycenia się energię w każdym węźle sieciowym. Jednak z punktu widzenia odbiorcy jest to mechanizm zbliżony do modelu węzłowego. Dla danego odbiorcy energia może mieć bowiem zupełnie inną wartość niż dla jego sąsiada. Jeden odbiorca może odpowiedzieć na sygnał cenowy, ale jego sąsiad nie musi tego zrobić - mimo że energia w jednym lub wielu węzłach została wyceniona w ten sam sposób. Takie indywidualne reakcje nie są proste do przewidzenia, co komplikuje

zarządzanie systemem.

Ekonomicznie system taryfy dynamicznej jest efektywny i opłacalny, jednak nie wiemy, jak odbiorcy będą odpowiadali na sygnały rynkowe. To znacząco utrudnia zarządzanie takim systemem. Nie wiemy, jak zachowa się dany odbiorca, a zadziałanie dwóch odbiorców w sposób nieprzewidywalny, a nawet sprzeczny, w jednym czasie, może być trudne z punktu widzenia zarządzania systemem.

Podsumowując: dzisiaj nie znamy preferencji odbiorców i nie wiemy, jak bardzo elastyczna może być strona popytowa.

Jakie jest zatem lepsze rozwiązanie?

- Wdrożenie od razu modelu dynamicznego byłoby skomplikowane i mogłoby spowodować wiele problemów. Wcale nie musiałyby być dobre dla odbiorców. To kwestia, która wymaga doświadczenia - nie tylko po stronie operatora, ale także po stronie odbiorców, aby mogli generować dla siebie korzyści.

Istnieje inne podejście: zakładające rozwój usług systemowych - kontraktowanych bilateralnie lub poprzez agregatorów. Otrzymujemy podobny efekt, a jednocześnie mamy pewność co do zachowania odbiorcy. Po pierwsze wiemy, kto zakontraktował usługę, a po drugie mamy pewność, jak się zachowa dostawca usługi.

Taki model daje możliwość „uczenia się” systemu, a jego wdrożenie pozwoli zrozumieć, co rzeczywiście jest możliwe po stronie popytowej i wśród generacji rozproszonej, ale w sposób, który można w pełni kontrolować. Weźmy przykład programu DSR, który pozwolił PSE zdobyć ogromne doświadczenie w tym obszarze.

Tutaj pojawia się miejsce dla agregatora.

- Moim zdaniem istnienie takiego pośrednika jest uzasadnione, ponieważ trudno jest zarządzać każdym z odbiorców osobno. Dodatkowo, każdy z nich pojedynczo ma ograniczony potencjał świadczenia usług. Jeśli ktoś ma np. instalację o mocy 10 kW i zaczyna ograniczać wytwarzanie, to dla operatora nie jest to wystarczające w stosunku do potrzeb całego systemu. Agregator ma tutaj przewagę.

W modelu taryfy dynamicznej należałoby wyposażyć każdego odbiorcę chociażby w odpowiednie urządzenia pomiarowo-rozliczeniowe, co z kolei może generować duże koszty w krótkim czasie. Natomiast w ramach agregatora można gromadzić odbiorców, którzy rzeczywiście mają potencjał świadczenia usług na rzecz operatora, instalując odpowiednie urządzenia pomiarowo-rozliczeniowe tylko w tej grupie użytkowników systemu.

Jednak do utworzenia takiego modelu jest potrzebna odpowiednia podaż magazynów energii, a tych nie będzie jeśli inwestorzy nie będą mieć odpowiednich zachęt.

Proszę spojrzeć na fotowoltaikę. Ona nie zaczęła rozwijać się szybko tylko dlatego,

że wprowadzono system opustów. Jej dynamiczny rozwój to efekt funkcjonowania programu Mój Prąd. Analogicznie: inwestycje w magazyny energii nie będą realizowane tylko dlatego, że pojawią się usługi systemowe. Bez mechanizmu, który wspiera inwestycje, nic nie zacznie się rozwijać. Magazyny energii to wciąż drogie technologie i takie inwestycje trzeba wesprzeć.

Fizyczne magazyny mogą być substytutem magazynów wirtualnych. System opustów może być zastępowany możliwością świadczenia usług systemowych.

Tymczasem obecna sytuacja nie zachęca do takiej zmiany. Po co bowiem inwestować w magazyn fizyczny, skoro działa system opustów? Aby zachęcić do inwestowania w fizyczne magazyny, trzeba dać coś w zamian. Połączenie zachęt na poziomie inwestycyjnym ze świadczeniem usług systemowych jest moim zdaniem rozwiązaniem, które może zastąpić mechanizm opustów.

Krótko mówiąc, mając mechanizm wspierający inwestycje w magazyny energii, pojawia się dużo większy potencjał sterowalności po stronie, a dodatkowo możliwość świadczenia usług na rzecz systemu. Inwestujemy więc w fizyczne magazyny energii, gdzie z jednej strony będzie wspierana inwestycja, a z drugiej strony mechanizm opustów zostanie zastąpiony możliwością zarabiania na usługach systemowych.

W Wielkiej Brytanii pojawiła się ostatnio sytuacja, w której sprzedawcy energii zaczęli płacić swoim klientom za odbieranie energii w czasie jej nadpodaży w systemie. Czy taka sytuacja może pojawić się również w Polsce?

- Jeśli sprzedawca zaczyna płacić odbiorcy to znaczy, że rynek daje mu taki sygnał. Ten sygnał nie pojawia się po stronie popytowej. Rynek się przekontraktował i sprzedawcy zaczęli się zastanawiać, co zrobić z nadmiarem energii. To jest pewien element rynku hurtowego, który jest już znany w państwach europejskich. W Polsce również został wdrożony mechanizm cen ujemnych.

Płatność na rzecz odbiorcy jest w praktyce poszukiwaniem usługi nie po stronie energetyki systemowej, ale po stronie odbiorców. Płatność na rzecz odbiorców może dotyczyć np. usługi magazynowania, jeśli odpowiednie urządzenia zostaną zainstalowane u odbiorców. Myślę, że rynek właśnie w tym kierunku zmierza. To proces, który musi nastąpić. Chcemy czerpać z rozwiązań brytyjskich i przymierzamy się do tego, aby rozpoznać doświadczenia tego rynku.

Jednak w Wielkiej Brytanii tego rodzaju podejście ma już historię, co pokazuje, że pewne rozwiązania wymagają dobrego przygotowania i zdobycia doświadczeń. Jeśli my ich nie mamy, a dzisiaj jesteśmy dopiero na początku drogi, to zakładam, że wprowadzenie podobnych rozwiązań u nas to kwestia bardziej kilku lat niż kilku miesięcy.

redakcja@gramwzielone.pl

Data publikacji : 01.10.2020
Data modyfikacji : 18.12.2020

[Poprzedni Strona](#)
[Następny Strona](#)