

TARYFA G12

	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty sprzedawcy	Opłata za zużycie energii - DZIEŃ	142	-	0,3266	zł/kWh	46,38
	Opłata za zużycie energii - NOC	347	-	0,2167	zł/kWh	75,19
	Opłata abonamentowa/rozliczeniowa	-	-	-	zł/m-c	0,00
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej - DZIEŃ	142	-	0,237	zł/kWh	33,65
	Składnik zmienny stawki sieciowej - NOC	347	-	0,051	zł/kWh	17,70
	Składnik stały stawki sieciowej	-	-	9,7	zł/m-c	9,70
	Opłata abonamentowa	-	-	0,8	zł/m-c	0,80
	Opłata przejściowa	-	-	3,87	zł/m-c	3,87
RAZEM						190,47

TARYFA G11

	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty sprzedawcy	Opłata za zużycie energii	489	-	0,2824	zł/kWh	138,09
	Opłata abonamentowa/rozliczeniowa	-	-	-	zł/m-c	0,00
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej	489	-	0,2077	zł/kWh	101,57
	Składnik stały stawki sieciowej	-	-	9,7	zł/m-c	9,70
	Opłata abonamentowa	-	-	0,8	zł/m-c	0,80
	Opłata przejściowa	-	-	3,87	zł/m-c	3,87
RAZEM						257,21

Daniel Ostrowski "O konkurencyjności tego, czego nie widać - cz. II"

Fahrenheit Crew

Regulacje umożliwiające nam wybór innego, tańszego sprzedawcy energii istnieją dopiero od niespełna czterech lat. Ale zainteresowanie jest bardzo duże. I nie ma się czemu dziwić, bo przecież słyszymy zewsząd, że można coś, znacząco taniej niż dotychczas. A przecież nie chodzi o jakieś dobra luksusowe, z których łatwo można zrezygnować! Energia elektryczna jest wręcz artykułem pierwszej potrzeby.

Zainteresowanie to rośnie więc w świadomości samych odbiorców. Z drugiej strony, jest aktywnie indukowane przez sprzedawców energii, bo przecież ich zysk zależy od ilości sprzedanego towaru, nie ma się więc co dziwić, że prowadzą agresywne kampanie, zmierzające do zdobycia nowych klientów. W telewizji, w radiu i na billboardach można zobaczyć reklamy, zachęcające nas do kupowania energii od różnych sprzedawców. Namawiają nas do tego znani aktorzy, mają migawki czystej, zielonej przyrody i schludnych pań z call center. Padają argumenty o lepszej obsłudze klienta, o ekologicznej energii, profesjonalizmie i doświadczeniu. Na reklamach, oczywiście, działalność sprzedawców się nie kończy. Do drzwi odbiorców stukają przedstawiciele (wariantowo – dzwoni telefon), pokazują wykresy, cenniki, wzory umów, gdy im pokażemy rachunek, wyliczą nam wręcz, ile zyskamy na zawarciu umowy z ich firmą. Pełna obsługa, jeden, no może dwa podpisiki i wszystko załatwimy!

Do korzystania z możliwości zmiany sprzedawcy aktywnie zachęca nas też Urząd Regulacji Energetyki. Instytucja ta, obok Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, jest głównym filarem państwa w dziedzinie wspierania konkurencyjności na rynku energii. I wcale nie ogranicza się do działań pozorowanych! W rok po otwarciu rynku ukazał się pierwszy raport URE (dokładne dane statystyczne dotyczące zagadnienia zmiany sprzedawcy przekazują do urzędu wszyscy dystrybutorzy). Prokliencki Urząd Regulacji Energetyki ubolewał wówczas, że w skali kraju na zmianę sprzedawcy zdecydowało się zaledwie około tysiąca dwustu gospodarstw domowych. Zaskutkowało to kampanią informacyjną, w głównej mierze w radiu, w prasie i w sieci, ale również w telewizji – to było dawno, ale może pamiętacie, jak pewien bohater popularnego serialu poinformował wracającą do domu żonę, że zawarł umowę z innym sprzedawcą energii, dzięki czemu będą mieć tańszy prąd i lepszą obsługę klienta.

I na tym nie koniec! Niedawno ruszyła nowa kampania propagand... informacyjna Urzędu Regulacji Energetyki. Obrazowa i sugestywna. Pokazuje, że nie warto napędzać telewizora dynamem czy chomikami w kołowrotkach, namawia i mami, by zająrzeć na stronę URE. Masz wybór!

Coś na rzeczy musi być. I jest, trzeba tylko podejmować decyzje z odpowiednim przygotowaniem. Z głową. Ale też warto zwrócić uwagę, że zmiana sprzedawcy nie jest jedynym sposobem na obniżenie opłat za energię i bynajmniej nie mam tutaj na myśli ograniczenia zużycia, pomysłów w rodzaju domowych solarów, czy innych sposobów na ekonomiczne powiązanie zagadnień ciepła i energii elektrycznej. Są też inne sposoby, które można spróbować wykorzystać (albo choć przemyśleć), niezależnie od tego, czy zmieniamy sprzedawcę, czy nie.

Przyjrzyjmy się więc zasadom świadczenia usług dystrybucji i sprzedaży energii elektrycznej. Parametrom umowy, wielkościom wskaźników i współczynników, które często wskazujemy w

umowie, nie mając pełnej świadomości możliwości, posiłkując się poradą pracownika, tłumaczącego, że w naszej sytuacji to właśnie będzie najlepsze.

Pierwszym takim parametrem będzie wybrana grupa taryfowa. Warto zapoznać się z aktualną Taryfą (zatwierdzony przez URE dokument będący zbiorem cen oraz zasad działania) swojego dystrybutora (i sprzedawcy). Może się okazać, że - przy naszej specyfice zużycia - będziemy mogli wybrać taką grupę taryfową, w której będzie taniej.

Kilka słów o grupach taryfowych. Poniższe wyliczenie nie jest wyczerpujące, poszczególni dystrybutorzy mogą stosować różne grupy, lub nie stosować takich grup, jakie występują u innych. To się też rozciąga na sprzedawców, którzy mogą mieć jakieś specyficzne dla siebie grupy taryfowe. Informacje o dostępnych grupach taryfowych i specyficznych zasadach ich stosowania znajdziemy w Taryfie dystrybutora i sprzedawcy.

To, co nas najbardziej interesuje, to grupa stosowana dla nas, przeciętnych zjadaczy chleba, zwyczajnych konsumentów, gospodarstw domowych - grupa G. W ramach grupy mamy możliwość wyboru jednego cennika za energię przez całą dobę (G11), lub jego zróżnicowania, w zależności od pory dnia (np. dzień-noc, szczyt-pozaszczyt, szczyt przedpołudniowy-szczyt popołudniowy-reszta doby). Warto przyjrzeć się cenom w poszczególnych wariantach i przekalkulować to sobie odpowiednio, biorąc pod uwagę np. to, że w nocy (poza szczytem) energia jest tańsza, ale w dzień (w szczycie) już droższa niż w podstawowym wariantcie.

Jeśli jesteśmy drobnym przedsiębiorcą (lub prowadzimy inny rodzaj działalności, niebędący gospodarstwem domowym) i potrzebujemy umiarkowanej ilości energii o niskim napięciu, stosuje się grupę C1* (gwiazdka zastępuje warianty grupy taryfowej). I tak samo jak w grupie G, mamy tu różne dobowe podgrupy-warianty (podstawowy - C11, inne przykładowo - C12a, C12b).

Dla przedsiębiorców, którzy na niskim napięciu potrzebują znacznie większej ilości energii (np. o mocy umownej większej niż 40 kW), przeznaczona jest grupa taryfowa C2*, w której również stosowane są warianty różnych rozliczeń dla poszczególnych części doby. Taka wariantowość występuje również w grupie B1 (gdy jest niska moc umowna, a pobieramy energię o średnim napięciu) oraz B2 (również energia o średnim napięciu ale większa moc umowna), a także w grupach A2 (zasilane z sieci wysokiego napięcia 110 tysięcy voltów) i N2 (zasilanych z sieci najwyższych napięć - powyżej 110 kV).

Grupy taryfowe, które stoją nieco na uboczu, to O (z wariantami), przeznaczona, co do zasady, dla oświetlenia ulicznego, oraz R (ryczałtowa) dla m.in. syren alarmowych, oświetlenia reklam lub dla krótkotrwałego poboru energii, trwającego krócej niż rok (np. cyrki, wesołe miasteczka itp.).

Wariantowość taryf sprowadza się w praktyce do tego, że licznik energii elektrycznej zapisuje w pamięci zużyte kilowatogodziny w podziale na poszczególne części doby. Gdy zmieniamy grupę taryfową, wymaga to albo wymiany licznika (proste liczniki indukcyjne, stosowane w grupach G i C1, zwykle nie mają większej ilości funkcji), albo jego przeprogramowania na inną funkcję, jeśli takową posiada (licznik elektroniczny). Taryfa OSD określa stosowane u danego dystrybutora grupy taryfowe, rozkład części doby, a także wymogi, zasady i terminy zmiany grupy taryfowej.

Aby mieć rozeznanie, jaki wpływ może mieć nasz wybór grupy taryfowej na cenę energii, sięgamy do Taryfy naszego dystrybutora (oraz do Taryfy sprzedawcy) i zapoznajemy się z cennikiem. I może to być dla wielu doświadczenie, może nie traumatyczne, ale, ze sporą dozą prawdopodobieństwa, bolesne. Zwłaszcza przy Taryfie dystrybutora. Jakie to opłaty?

W pierwszej kolejności, **opłata za zużycie energii elektrycznej**, czyli to, co kojarzymy najlepiej. To są pieniądze, które płacimy naszemu sprzedawcy. Jeśli mamy umowę kompleksową, opłata ta znajdzie się na jednej fakturze z pozostałymi opłatami, jeśli mamy umowy rozdzielone, dla niej wystawiana jest osobna faktura. Stawka opłaty może być bardzo zróżnicowana, w zależności od grupy taryfowej lub jej wariantu.

symbol	całodobowa	dzienna/ szczytowa	nocna/ pozaszczytowa
	(zł/kWh)		
G11	0,2824		
G12		0,3266	0,2167
G12w		0,3418	0,227
G12r		0,3739	0,1762

W powyższej tabeli uwidocznione są ceny taryfowe sprzedawcy (rzeczywiste ceny archiwalne za rok 2011 wybranego losowo, anonimowego sprzedawcy). Jak widać, mamy tu tylko ceny dla grup taryfowych G1*, gdyż URE zatwierdza jedynie Taryfę sprzedawców dla gospodarstw domowych. Oznacza to, że jedynie te ceny są regulowane i że dany sprzedawca nie może oferować energii odbiorcom po cenach wyższych, niż zatwierdzone przez URE. Może natomiast zaoferować ceny niższe...

Natomiast ceny taryfowe dla pozostałych grup taryfowych nie są w żaden sposób regulowane i podlegają zwykłej konkurencji rynkowej.

Drugą opłatą, którą również ponosimy na rzecz sprzedawcy, jest opłata (sprzedawcy różnie ją nazywają) abonamentowa, rozliczeniowa, za rozliczenie. Ponosimy ją za okresowe wystawienie i dostarczenie faktury. Co ciekawe, nie wszyscy sprzedawcy stosują taką opłatę - co widać, a właściwie czego nie widać, w powyższej tabeli.

Pozostałe stawki, składniki i opłaty ponosimy na rzecz dystrybutora (lub operatora systemu przesyłowego, któremu pieniądze przekazuje OSD). Jeśli mamy umowę kompleksową, opłaty te wnosimy do sprzedawcy, a on przekazuje dystrybutorowi.

Warto zauważyć, że niektóre opłaty dystrybucyjne ponosimy nawet wtedy, gdy w ogóle nie zużywamy energii! Płacimy wtedy za tzw. gotowość dystrybutora do dostarczenia nam prądu w każdym momencie (są to opłaty stałe, niezależne od ilości zużytej energii - stawki za ilość mocy zamówionej albo stałe stawki miesięczne). Jeśli więc mamy taką sytuację, że w danym obiekcie przez długi czas nie potrzebujemy energii, może warto złożyć wniosek o demontaż licznika? Za ponowny montaż przyjdzie nam, oczywiście, zapłacić, ale warto sprawdzić w Taryfie Dystrybutora, czy przypadkiem opłaty stałe nie uderzą nas bardziej po kieszeni niż jednorazowy koszt powieszenia licznika.

Grupa taryfowa	Składnik zmienny stawki sieciowej						Składnik stały stawki sieciowej	Stawka opłaty przejściowej	Stawka opłaty jakościowej	
	całodobowy	dzienny/szczytowy	nocny/pozaszczytowy	szczyt przedpołudniowy	szczyt popołudniowy	reszta doby				
symbol	(zł/MWh)						(zł/kWh/m-c)	(zł/kWh/m-c)	(zł/MWh)	
A23 zima				14,32	18,33	10,88	8,15	4,91	6,47	
A23 lato				13,63	18,1	9,74	8,15	4,91	6,47	
B21	64,23						9,75	2,63	6,47	
B22		82,01	42,44				9,75	2,63	6,47	
B23 zima				47,03	56,2	24,68	11,01	2,63	6,47	
B23 lato				46,57	56,09	18,13	11,01	2,63	6,47	
	(zł/kWh)						(zł/kWh/m-c)	(zł/kWh/m-c)	(zł/kWh)	
C21	0,1589						16,12	1,06	0,0065	
C22a		0,1861	0,1329				16,12	1,06	0,0065	
C22b		0,1682	0,0742				16,12	1,06	0,0065	
C23 zima				0,1691	0,2377	0,0624	16,12	1,06	0,0065	
C23 lato				0,1629	0,227	0,0613	16,12	1,06	0,0065	
C11	0,222						3,79	1,06	0,0065	
C12a		0,2745	0,096				3,79	1,06	0,0065	
C12b		0,2535	0,0615				3,79	1,06	0,0065	
C12w		0,33	0,0344				3,79	1,06	0,0065	
R	0,2398						4	(1,06 - 4,91)	0,0065	
	(zł/kWh)			Instalacja 1-fazowa		Instalacja 3-fazowa		zużycie roczne w kWh, (zł/m-c)		
				(zł/m-c)		(zł/m-c)		<500	500-1200	>1200
G11	0,2077			3,2	5,25		0,29	1,23	3,87	0,0065
G12		0,237	0,051	6,7	9,7		0,29	1,23	3,87	0,0065
G12w		0,257	0,051	6,7	9,7		0,29	1,23	3,87	0,0065
G12r		0,2155	0,0535	6,7	9,7		0,29	1,23	3,87	0,0065

W powyższej tabeli uwidocznione są ceny taryfowe dystrybutora (rzeczywiste ceny archiwalne za rok 2011 wybranego losowo, anonimowego dystrybutora). Zatwierdzona przez URE Taryfa OSD zawiera wszystkie opłaty dla wszystkich istniejących na terenie działania tego OSD grup taryfowych, a więc nie tylko gospodarstw domowych. Co ważne, w przeciwieństwie do sprzedawców, OSD musi stosować te ceny wobec wszystkich swoich odbiorców i nie może, przykładowo, w ramach jednej grupy taryfowej, zaproponować jakiemuś odbiorcy ceny niższej, argumentując to na przykład większym zużyciem energii, czy zaufaniem do kontrahenta, który terminowo pokrywa wszystkie opłaty. Jedno i drugie wynika z przytaczanej już zasady równego traktowania przez OSD wszystkich odbiorców.

Jak widać, opłaty dystrybucyjne mają bardzo zróżnicowany charakter, jedne są sztywne, a inne zmienne i uzależnione od rozmaitych czynników. W niektórych sytuacjach można wpłynąć na te czynniki i uzyskać efekt w postaci obniżenia rachunku.

Stawka jakościowa jest opłatą zmienną, jej wysokość zależy od ilości zużytej energii. Wysokość opłaty jest prawie identyczna dla wszystkich grup taryfowych. Na tym można zaoszczędzić tylko ograniczając zużycie.

Składnik zmienny stawki sieciowej również naliczany jest w zależności od ilości zużytej energii. Istotne w jego przypadku jest to, że wysokość tej opłaty jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych grupach taryfowych i ich wariantach. Tutaj właśnie może tkwić główne źródło oszczędności związane ze zmianą grupy taryfowej (w połączeniu oczywiście z adekwatnymi cenami sprzedawcy za zużycie energii). Bo jeśli okaże się, że w nocy/poza szczytem zużywamy o wiele więcej energii niż w dzień/w szczyt, to zmiana grupy taryfowej na wariantową może nam się bardzo opłacić!

Niesie to ze sobą, oczywiście, pewne ryzyko. Trudno nam określić na pewno, że w tańszej części doby zużywamy o tyle więcej energii, a dystrybutor nam nie pomoże, on też ma odczyty całodobowe. Trzeba więc zaryzykować, a po jakimś czasie porzeczlić sobie zużycie według taryfy i sprawdzić. Jeśli się okaże, że się przeliczyliśmy, to można wrócić do starej taryfy (zasady i ograniczenia w zakresie zmiany grupy taryfowej określa Taryfa Dystrybutora).

Składnik stały stawki sieciowej jest opłatą stałą, czyli niezależną od ilości zużytej energii. Płacimy go za tzw. moc zamówioną (uzależnioną od naszych miesięcznych potrzeb na energię – im więcej urządzeń, tym więcej mocy potrzebujemy). Mamy tutaj drugi realny sposób na obniżenie rachunku za prąd – poprzez obniżenie mocy umownej.

Sposób ten będzie dostępny, niestety, jedynie dla przedsiębiorców i innych użytkowników grup taryfowych innych niż G. Dzieje się tak dlatego, że ceny składnika stałego stawki sieciowej są dla gospodarstw domowych zupełnie sztywne, niezależne nawet od ilości kilowatów mocy zamówionej. Ma to uzasadnienie prokonsumenckie, by dla potrzeb domowych zasady rozliczeń były bardziej uproszczone i korzystniejsze. Ostatecznie więc wysokość tej opłaty zależy tylko do tego, czy odbiorca ma instalację 3-fazową (wyższa opłata), czy 1-fazową.

Jeśli jednak ktoś ma swój mały (albo i większy) biznes i korzysta z energii w grupie taryfowej C1* lub wyższej (C2*, B1*, B2* itd.), może się pokusić o wypróbowanie tego sposobu. Trzeba tylko pamiętać o tym, by skrupulatnie skalkulować zapotrzebowaną moc, bo tak, jak jej obniżenie pozwoli nam zapłacić mniejszy rachunek, tak przekroczenie zamówionej mocy będzie skutkować karnymi opłatami. Obecnie zagrożenie to może dotyczyć głównie odbiorców zużywających większe ilości energii (czyli od grupy taryfowej C2* wzwyż), gdyż u nich stosowane są nowocześniejsze liczniki elektroniczne, odczytujące wiele parametrów dostarczonej energii (w tym przekroczenia mocy umownej) i częstokroć przesyłające te dane do dystrybutora drogą elektroniczną (moduły zdalnej łączności SIM), co wyklucza konieczność osobistego odczytywania układu pomiarowego przez inkasenta. Odbiorcy grupy taryfowej C1* korzystają przeważnie z liczników indukcyjnych lub mniej zaawansowanych liczników elektronicznych, które nie mają możliwości pilnowania poziomu zużywanej mocy. Stosowane zamiennie rozwiązanie polega na „zabudowaniu” układu pomiarowego z takimi zabezpieczeniami przedlicznikowymi, które (przynajmniej teoretycznie) uniemożliwiają odbiorcy zużycie większej ilości energii niż zamówił.

Pewnym wariantem tej metody obniżania rachunku za energię jest możliwość zamówienia mocy umownej w różnych wysokościach na różne miesiące roku. Dotyczyć to może odbiorców, których cykl produkcyjny zakłada o wiele mniejsze zużycie energii w jakiejś porze roku, np. firma przetwórstwa owoców i warzyw potrzebuje mniej prądu zimą niż latem, zaś szkoła zużywa znacznie mniej energii w okresie wakacyjnym niż w pozostałej części roku.

Opłata abonamentowa, której nie należy mylić z opłatą abonamentową sprzedawcy, jest również opłatą stałą, niezależna od ilości zużytej energii. Jej wysokość uzależniona jest tylko od wybranego cyklu rozliczeniowego, największa jest przy cyklu 1-miesięcznym, najmniejsza przy 6-miesięcznym (co widać na poniższym obrazku). Opłata abonamentowa wyraża koszt dystrybutora, jakim jest dokonanie odczytu i rozliczenia odbiorcy. W odczycie miesięcznym koszt ten jest największy, gdyż wymaga comiesięcznej wizyty inkasenta i wystawienia faktury, w cyklu półrocznym jest taniej, bo inkasent pojawia się co sześć miesięcy i po jego wizycie otrzymujemy fakturę oraz bloczek prognozy. Opłaty ponosimy według prognozy (dokonanej na podstawie dotychczasowego zużycia), zaś rozliczenie następuje kolejną fakturą, po kolejnej wizycie inkasenta.

Na tej opłacie można realnie zaoszczędzić, wybierając jak najrzadszy cykl rozliczeniowy. Jeśli oczywiście tego chcemy, bo może się też zdarzyć, że odbiorca będzie chciał znać faktyczną ilość energii, jaką miesięcznie zużywa, a tego dystrybutor nie może mu zapewnić przy półrocznym cyklu

rozliczeniowym.

Problem z wyborem cyklu rozliczeniowego zaczyna się w momencie, gdy odbiorca zmienia sprzedawcę energii, z dotychczasowego sprzedawcy z urzędu (o czym szerzej w dalszej części) na inny podmiot. Dystrybutorzy ograniczają wtedy możliwość wyboru cyklu, a nawet narzucają konkretnie cykl 1-miesięczny. Związane jest to ze stosunkami wzajemnymi pomiędzy dystrybutorami i sprzedawcami, koniecznością terminowego przekazywania odczytów do tych sprzedawców i trudnościami w prognozowaniu odczytów dla sprzedawców spoza własnej grupy kapitałowej.

Okres rozliczania	stawka	Grupa taryfowa			
		A23 B21 B22 B23	C21 C22a C22b C23	C11 C12a C12b C12w	G11 G12 G12w G12r
1-miesięczny	(zł/m-c)	35	12,5	6,75	4,8
2-miesięczny	(zł/m-c)			3,37	2,4
4-miesięczny	(zł/m-c)				1,2
6-miesięczny	(zł/m-c)			1,12	0,8

Opłata przejściowa ma charakter podobny do składnika stałego stawki sieciowej, uzależniona jest od zamówionej mocy dla wszystkich taryf z wyjątkiem gospodarstw domowych, dla których ma charakter sztywny i jedynie w ograniczonym zakresie zależy od zużytej energii.

Warto zauważyć, że wszystkie opłaty dystrybucyjne mają charakter opłat niezmiennych, niezależnie od tego, od jakiego sprzedawcy odbiorca kupuje energię. Wynika to z opisywanej w pierwszej części artykułu zasady równego traktowania wszystkich odbiorców. Jedyną opłatą, która może się zmienić, może być opłata abonamentowa dystrybutora, z wyżej opisanych powodów. W zależności od dystrybutora, różnica ta wynosić będzie kilka, powiedzmy około trzech-czterech złotych miesięcznie.

Dla lepszego zobrazowania powyższych informacji, spróbujmy obliczyć sobie hipotetyczny miesięczny rachunek za energię elektryczną (na podstawie ujętych w powyższych tabelach cen sprzedawcy i dystrybutora). Załóżmy, że mamy dom jednorodzinny, instalację 3-fazową, 15 kilowatów mocy umownej i zużyliśmy w tym miesiącu 489 kilowatogodzin w rozbiu: 142 kWh w dzień, 347 kWh w nocy.

Poniższa tabela pokazuje, jak rozkładają się stawki wszystkich opłat w Taryfie G12 (czyli z podziałem wariantowym na dzień/noc). W drugiej tabeli można zobaczyć, o ile więcej płacilibyśmy w całodobowej taryfie G11. Warto zauważyć, że rozpatrywany przez nas sprzedawca nie stosuje żadnych dodatkowych opłat za rozliczenie, oraz że dla odbiorców z grupy taryfowej G stawki opłaty przejściowej i jakościowej są sztywne (niezależne od ilości mocy umownej).

TARYFA G12						
	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty sprzedawcy	Opłata za zużycie energii - DZIEŃ	142	-	0,3266	zł/kWh	46,38
	Opłata za zużycie energii - NOC	347	-	0,2167	zł/kWh	75,19
	Opłata abonamentowa/rozliczeniowa	-	-	-	zł/m-c	0,00
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej - DZIEŃ	142	-	0,237	zł/kWh	33,65
	Składnik zmienny stawki sieciowej - NOC	347	-	0,051	zł/kWh	17,70
	Składnik stały stawki sieciowej	-	-	9,7	zł/m-c	9,70
	Opłata abonamentowa	-	-	0,8	zł/m-c	0,80
	Opłata przejściowa	-	-	3,87	zł/m-c	3,87
RAZEM						190,47

TARYFA G11						
	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty sprzedawcy	Opłata za zużycie energii	489	-	0,2824	zł/kWh	138,09
	Opłata abonamentowa/rozliczeniowa	-	-	-	zł/m-c	0,00
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej	489	-	0,2077	zł/kWh	101,57
	Składnik stały stawki sieciowej	-	-	9,7	zł/m-c	9,70
	Opłata abonamentowa	-	-	0,8	zł/m-c	0,80
	Opłata przejściowa	-	-	3,87	zł/m-c	3,87
RAZEM						257,21

I drugi przykład - wyobraźmy sobie niedużą firmę, np. zakład fotograficzny. Ma identyczne parametry zużycia i mocy jak nasz dom w pierwszym przykładzie. W poniższych tabelach można zobaczyć, jak będą wyglądały stawki opłat dystrybucyjnych dla tego zakładu w taryfach C12b (dzień/noc) i całodobowej C11.

UWAGA - tabele nie pokazują stawek opłat sprzedawcy (nie są ujęte w jego Taryfie)!

TARYFA C12b						
	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej - DZIEŃ	142	-	0,2535	zł/kWh	36,00
	Składnik zmienny stawki sieciowej - NOC	347	-	0,0615	zł/kWh	21,34
	Składnik stały stawki sieciowej	-	15	3,79	zł/kW/m-c	56,85
	Opłata abonamentowa	-	-	1,12	zł/m-c	1,12
	Opłata przejściowa	-	15	1,06	zł/kW/m-c	15,90
RAZEM						134,39

TARYFA C11						
	Nazwa opłaty	Zużycie	Moc	Stawka	stawka za:	Opłata
Opłaty dystrybutora	Stawka jakościowa	489	-	0,0065	zł/kWh	3,18
	Składnik zmienny stawki sieciowej	489	-	0,222	zł/kWh	108,56
	Składnik stały stawki sieciowej	-	15	3,79	zł/kW/m-c	56,85
	Opłata abonamentowa	-	-	1,12	zł/m-c	1,12
	Opłata przejściowa	-	15	1,06	zł/kW/m-c	15,90
RAZEM						185,61

Drugim sposobem na zaoszczędzenie na prądzie, gdy oderwiemy się już od tych wszystkich taryf, opłat, stawek, składników, mocy i kilowatogodzin, będzie poszukanie promocji.

Umowy ze sprzedawcami energii zawieramy na konkretny okres albo bezterminowo. Zwłaszcza przy tej pierwszej opcji zdarza się sprzedawcom energii proponować odbiorcom obniżki. Cel jest jasny: trzeba zrobić wszystko, by klienta zdobyć... lub żeby go nie stracić. I o to ostatnie właśnie najbardziej mi chodzi - zanim rozejrzemy się po rynku w poszukiwaniu tańszego sprzedawcy (albo, gdy już go znajdziemy, ale zanim podejmiemy decyzję o zmianie), sprawdźmy, co słyhać u naszego aktualnego sprzedawcy. Zadzwońmy albo przyjdźmy i porozmawiajmy. Co nam szkodzi? Zwłaszcza, gdy mamy zawartą kompleksową umowę bezterminową ze sprzedawcą z urzędu?

Sprzedawcy stosują różne promocje w takich sytuacjach. Te ciekawsze, przykładowo: -10% od taryfowej ceny energii, jeśli podpiszemy umowę, dajmy na to, na dwa lata, bez możliwości rozwiązania (tzn. możliwość taka istnieje zawsze, ale mogą zastrzec horrendalne kary). Opłaca się? Pewnie, mamy mniejszy rachunek, a poza tym nic się dla nas nie zmienia! Albo inna promocja: gwarancja stałej ceny - zawrzyj umowę na dwa, czy trzy lata i płać cały czas wedle naszych dzisiejszych cen. Atrakcyjne? Gdy się weźmie pod uwagę, że ceny sprzedawców (zatwierdzone corocznie przez URE) rosną nieubłagalnie, no to pewnie, że atrakcyjne!

Oczywiście, na taką samą promocję, a może i atrakcyjniejszą, możemy trafić u innego sprzedawcy niż nasz dotychczasowy. Pamiętajmy jednak, że sprzedawcy stosują bardzo rozmaite zasady i równie dobrze możemy trafić u nowego na rewelacyjną i bezproblemową obsługę klienta (niczym w zapewnieniach wspomnianego bohatera serialu), jak i na obsługę o wiele gorszą, co się wydaje nader

możliwe, jeśli sprzedawca ma siedzibę w innej części Polski i pozostaje nam jedynie kontakt telefoniczny. W tym kontekście zawarcie umowy promocyjnej z dotychczasowym sprzedawcą z urzędu daje nam niższą cenę bez drastycznych zmian w naszej faktycznej sytuacji. Oczywiście, nie namawiam nikogo, by kurczowo rękami i nogami trzymał się dotychczasowego sprzedawcy i zawartej z nim umowy kompleksowej. Za to zachęcam, by przed podjęciem decyzji rzetelnie sprawdzić ofertę potencjalnego nowego sprzedawcy, upewnić się, czy przypadkiem nasz aktualny kontrahent nie oferuje tych samych warunków. A może nawet lepszych?

A najważniejsze w tym wszystkim jest, byśmy dobrze policzyli. Bo do pieniędzy, oczywiście, wszystko się sprowadza. Nie warto się kierować innymi względami (jak wspomniana jakość obsługi klienta), bo, brutalnie upraszczając sprawę, specjalnie się one pewnie nie różnią u poszczególnych sprzedawców. I przy zmianie najprawdopodobniej nie zauważymy żadnej różnicy. A w niektórych sytuacjach możemy się niewąsko zdziwić!

Na zakończenie anegdotka z życia wzięta, na rozluźnienie po tym dość męczącym artykule. O pewnej pani, która, zmieniając sprzedawcę, kierowała się właśnie takimi, innymi niż ceny, względami.

Pewna odbiorczynie wodziła za nos swojego dystrybutora. Powody tegoż były mętne, jakkolwiek związane z nie do końca udowodnionym faktem, iż pani ta, korzystająca w swoim jednorodzinym domku z ogródkiem z taryfy przypisanej dla gospodarstw domowych (G1*), prowadziła tam skrywaną działalność gospodarczą w postaci szklarniowej hodowli jakichś roślinek (czy grzybków), co wiąże się z obowiązkiem korzystania z taryfy C1*, oczywiście droższej. Wizytujący odbiorczynię co pół roku (rozliczenie 6-miesięczne) inkasent musiał być dla niej wyjątkowo irytujący, zapewne podczas spisywania stanu licznika próbował zasięgnąć dokładniejszych informacji, czy też, jak to się mówi, zapuścić żurawia między grządki. Pomimo dość rzadkich spotkań sytuacja między nimi stawała się coraz bardziej napięta, do akcji wkraczały już nawet psy obronne, była i odmowa wpuszczenia na teren posesji – odbiorczynie podawała stan licznika telefonicznie.

W końcu doszło do kulminacji. Właścicielka posesji oznajmiła inkasentowi, że zmienia sprzedawcę energii elektrycznej i więcej nie będzie musiała jego parszywej mordy oglądać!

Winna była oczywiście nieznajomość mechanizmów rynku energii. Odbiorczynie postanowiła zmienić sprzedawcę w przekonaniu, że od tej chwili odczytywać jej licznik będzie przedstawiciel firmy z drugiego końca Polski. Co uchroniłoby ją przed wścibskim i zniechęconym inkasentem miejscowego dystrybutora i, co ważniejsze, oddaliłoby coraz bliższe zagrożenie przekwalifikowania do wyższej grupy taryfowej.

Wraz ze zmianą sprzedawcy odbiorczynie z automatu przeskoczyła do miesięcznego systemu rozliczenia. Od tego dnia musiała oglądać sparszywiałą mordę tego samego (a jakże!) inkasenta znacznie częściej – bo co miesiąc.

A przekwalifikowanie do wyższej grupy taryfowej i tak nastąpiło, niedługo potem. Żeby było ciekawiej, na wniosek nowego sprzedawcy energii elektrycznej.

Teraz, uzbrojeni w wiedzę o taryfach, stawkach i opłatach, dzierżąc Taryfy dystrybutora i sprzedawcy niczym miecz i tarczę, ruszamy wreszcie na podbój rynku energii. Bo przecież od początku o to nam chodziło, prawda? By rozgryźć nareszcie to, co w tym wszystkim jest najciekawsze – problematykę zmiany sprzedawcy. Jak znaleźć tańszego, jak wyglądają procedury zmiany sprzedawcy, na co zwracać uwagę, czego unikać i jakie pułapki zastawiły na nas firmy energetyczne.

Ale o tym następnym razem, w ostatniej części artykułu.