

Przedsiębiorcy szukają tańszej energii elektrycznej.

Igor Muszyński

W przeciągu ostatniego roku obserwujemy na rynku wzmożone zainteresowanie przedsiębiorców możliwościami produkcji we własnym zakresie energii elektrycznej. Zjawisko to jest stymulowane przez kilka czynników:

- rosnącymi kosztami zakupu energii elektrycznej, na który wpływają rosnące ceny samej energii elektrycznej spowodowane między innymi rosnącymi kosztami uprawnień EUA,
- rosnącymi i dodawanymi nowymi obowiązkowymi opłatami doliczanymi do cen energii elektrycznej wprowadzanymi przez kolejne ustawy – opłata przejściowa, OZE, opłata kogeneracyjna i opłata mocowa,
- obawami przed dalszym wzrostem cen energii elektrycznej związanymi z subsydiowaniem skróśnym odbiorców końcowych i wzrostem koncentracji na rynku wytwarzania i obrotu energią elektryczną, w tym przez powstanie NABE,
- spadającymi kosztami budowy instalacji PV połączonymi ze wzrostem ich sprawności, przy krótkim okresie ich budowy,
- stosowaniem przez przedsiębiorców polityki ESG i „zazieleniania produkcji”, która umożliwia reklamowanie towarów i usług jako przyjaznych środowisku,
- zbliżającą się taksonomią, która ograniczy możliwości finansowania przez instytucje finansowe przedsięwzięć i zakładów produkcyjnych niewykorzystujących energii elektrycznej z OZE,
- pragnieniem zarabiania na wytwarzaniu energii elektrycznej,
- chęcią wykorzystania powierzchni dostępnych dachów i terenów.

Część odbiorców końcowych poszukuje stabilizacji i przewidywalności cen energii w połączeniu z efektem ESG zawiera umowy sprzedaży energii elektrycznej bezpośrednio z producentami energii z OZE tzw. CPPA (Commercial Power Purchase Agreement) pomijając w ten sposób przedsiębiorstwa obrotu energią elektryczną, które do tej pory pełniły rolę sprzedawcy energii elektrycznej. Trend ten spotyka się także z zainteresowaniem wytwórców OZE, którzy wobec niechęci dominujących na rynku obrotu energią elektryczną graczy do zawierania długoterminowych umów sprzedaży energii elektrycznej uzyskują w ten sposób stabilny zbyt na swoją energię elektryczną na podstawie długoterminowych umów na sprzedaż energii elektrycznej, co ułatwia pozyskiwanie finansowania bankowego.

Obok zawierania CPPA druga grupa odbiorców poszukuje możliwości swojego rozwoju w zakresie elektroprosumeryzmu. Są to przedsiębiorcy posiadający zakłady produkcyjne, magazyny, centra handlowe i wielkokubaturowe obiekty użyteczności publicznej lub obiekty biurowe. Przedsiębiorcy planują elektrownie słoneczne, które mają pokrywać nie tylko zapotrzebowanie danego obiektu, lecz także chcą sprzedawać nadwyżki energii elektrycznej na rynek przyłączając je do sieci dystrybucyjnej.

Wiele emocji budzi zawarta w Prawie energetycznym możliwość budowy źródeł energii z wykorzystaniem linii bezpośredniej, czyli źródła energii elektrycznej sprzedającego energię elektryczną do odbiorcy za pomocą linii bezpośrednio połączonej z tym odbiorcą. Zgodnie z Prawem energetycznym budowa linii bezpośredniej jest możliwa jedynie w przypadku, gdy wydano odmowę przyłączenia takiego źródła do sieci oraz po uzyskaniu zgody Prezesa URE. Zgoda ta ma charakter uznaniowy w związku z czym Prezes URE nie jest zobligowany do jej wydania. Korzystając z tego prawa Prezes URE do tej pory nie wydał ani jednej zgody na budowę linii bezpośredniej. Z uwagi na fakt, że dyrektywa RED II zawiera definicję linii bezpośredniej, która nie przewiduje uzależnienia budowy linii bezpośredniej bez zgody krajowego organu regulacyjnego organizacje odbiorców wspierane przez

organizacje producentów energii w OZE lobbują za zniesieniem wymogu zgody Prezesa URE. Na razie starania te nie odniosły skutku a najnowsza nowelizacja Prawa energetycznego istotnie podwyższa kary za produkcję energii elektrycznej bez uzyskania koncesji.

Największe korzyści upatruje się w generacji energii elektrycznej w instalacjach nieprzyłączonych do sieci, dzięki czemu unika się nie tylko opłat dystrybucyjnych, lecz także opłat ustawowych i obciążeń wynikających z doliczania do ceny energii elektrycznej oraz kosztów zakupu praw majątkowych wynikających ze świadectw pochodzenia. Na rosące zapotrzebowanie odpowiadają nie tylko dostawcy modułów PV i firmy instalacyjne, lecz także przedsiębiorcy, którzy chcą tego rodzaju źródła energii finansować a także zajmować się ich późniejszą eksploatacją i utrzymaniem. Tego rodzaju struktury są nazywane często w celach marketingowych „on-site CPPA”, co z prawnego punktu widzenia jest całkowicie błędne, ponieważ taka struktura z umową CPPA byłaby możliwa jedynie w przypadku oparcia jej o linię bezpośrednią. Stosowane w praktyce rozwiązania oparte są raczej o udostępnienie instalacji OZE jako rzeczy a nie o przeniesienie własności energii elektrycznej, jak ma to miejsce w CPPA.

Niespodziewaną rolę odgrywa także nałożony na dużych przedsiębiorców przez ustawę o efektywności energetycznej obowiązek przeprowadzania co cztery lata audytu energetycznego swoich obiektów. Rok 2021 jest rokiem przeprowadzania tych obowiązkowych audytów, co powoduje, że na liście przedsięwzięć mających na celu zwiększenie efektywności energetycznej pojawia się budowa własnych instalacji PV lub małej wysokosprawnej kogeneracji, dzięki wsparciu jakie można uzyskać dla tego rodzaju inwestycji z ustawy o promowaniu energii elektrycznej z wysokosprawnej kogeneracji. Mając w ręku taki audyt przedsiębiorcy jest dużo łatwiej podjąć decyzję o realizacji takiej inwestycji.

Powyższe obserwacje dowodzą, że odpowiednio ustawione przez prawo bodźce są w stanie stymulować zachowania odbiorców zmierzające bezpośrednio do rozwoju elektroprosumeryzmu. Należy mieć świadomość, że bodźce te w swojej większości nie były celowane w rozwój wielkoskalowego elektroprosumeryzmu i efekty jakie powodują nie były zamierzone. Niemniej stanowią one swojego rodzaju pole doświadczalne testujące rozwiązania, jakie mogą być stosowane jako zachęty dla rozwoju elektroprosumeryzmu zgodnie z koncepcją PPE2050.