

Pytania od uczestników:

Pytania ogólne:

- 1) Czy SE jest zamawiającym publicznym w rozumieniu ustawy Pzp?

TOE: Jako SO nie widzimy możliwości przedstawienia opinii prawnych dotyczących prawa zamówień publicznych.

Jednocześnie odsyłamy do publicznie dostępnej interpretacji UZP, link poniżej.

[Interpretacja UZP w sprawie stosowania Prawa zamówień publicznych przez spółdzielnie energetyczne - Krajowa Izba Gospodarcza Społeczności Energetycznych](#)

- 2) Czy SE musi stosować ustawę PZP przy zakupie energii od sprzedawcy zobowiązanego?

TOE: Jako SO nie widzimy możliwości przedstawienia opinii prawnych dotyczących prawa zamówień publicznych. Jednocześnie odsyłamy do publicznie dostępnej interpretacji UZP, link poniżej.

[Interpretacja UZP w sprawie stosowania Prawa zamówień publicznych przez spółdzielnie energetyczne - Krajowa Izba Gospodarcza Społeczności Energetycznych](#)

- 3) Czy SE można uznać za zamawiającego prowadzącego działalność sektorową i być zwolnioną ze stosowania ustawy Pzp na podstawie art. 364 ust.1 ustawy Pzp?

TOE: Jako SO nie widzimy możliwości przedstawienia opinii prawnych dotyczących prawa zamówień publicznych.

Jednocześnie odsyłamy do publicznie dostępnej interpretacji UZP, link poniżej.

[Interpretacja UZP w sprawie stosowania Prawa zamówień publicznych przez spółdzielnie energetyczne - Krajowa Izba Gospodarcza Społeczności Energetycznych](#)

- 4) Sprawa dotyczy kosztów bilansowania energii dla wytwórców produkujących dla Spółdzielni - jakie są zasady i sposoby jej wyliczania?

Koszty bilansowania dla **POB-a (podmiotu odpowiedzialnego za bilansowanie)** wynikają z **różnic między prognozowanym a rzeczywistym poborem lub wytworzeniem energii**, które operator systemu musi w czasie rzeczywistym korygować, a koszty tych działań są następnie rozliczane na POB-a i w praktyce ponoszone przez spółkę obrotu. **Tej samej procedurze rozliczeń bilansujących podlegają również członkowie spółdzielni energetycznej (SE), w tym wytwórcy OZE będący jej członkami**, ponieważ ich odchylenia produkcji lub zużycia wpływają na bilans całego portfela.

- 5) Zaprezentowanie przykładowego rozliczenia z członkami spółdzielni?

Zaprezentowanie przykładowego rozliczenia wymaga osobnego, dedykowanego spotkania. Każdy Sprzedawca zobowiązany (SZ) odpowiada na pytania dot. sposobu rozliczeń. Ponadto w toku zawierania umowy udostępniane są materiały w zakresie modelu rozliczeń i szczegółowych zasad.

- 6) Czy sprzedawca może blokować założenie spółdzielni, jeśli został wybrany w przetargu jej członków bez wcześniejszego wskazania, że taka spółdzielnia powstanie?

Sprzedawca **nie ma podstaw prawnych, aby blokować powstanie spółdzielni energetycznej**, nawet jeśli został wcześniej wybrany w przetargu przez jej przyszłych członków. Odrębną i niezależną kwestią pozostaje jedynie **zakres**

związania ofertą przetargową, który może ograniczać zasady dalszej współpracy, ale **nie wpływa na samo prawo do utworzenia SE**.

Co do zasady, jeśli umowy nie przewidywały lub wyłączały członkostwo w SE, możliwe jest zaproponowanie nowych warunków handlowych poza ofertą z przetargu, gdyż oferta nie obejmowała sprzedaży na rzecz członka SE.

7) Jakie działania ma podjąć SE, aby ułatwić sprzedawcy czynności rozliczeniowe?

Przeszkody zidentyfikowane przez sprzedawców:

Wskazywanie nieaktualnych danych w umowach – np. jako członkowie Spółdzielni Energetycznej (SE) figurują osoby zmarłe, poprzedni właściciele lub punkty poboru energii, które już nie istnieją;
Brak spójnej komunikacji pomiędzy przedstawicielami SE a jej członkami – w tej samej sprawie kontaktuje się kilka osób, prezentując rozbieżne stanowiska;
Nieuwzględnianie roli Operatora Systemu Dystrybucyjnego (OSD) oraz terminów wynikających z Instrukcji Ruchu i Eksploatacji Sieci Dystrybucyjnej;
Brak kwalifikowanych podpisów elektronicznych zarówno po stronie SE, jak i jej członków;
Niedopełnienie formalności – np. członkowie zgłaszają chęć zawarcia umów ze sprzedawcą, mimo że SE nie została jeszcze wpisana do KOWR lub nie zgłosiła się do sprzedawcy; członkowie nie posiadają umów kompleksowych;
Brak przekazania danych kontaktowych oraz wymaganych zgód;
Brak reakcji na wezwania sprzedawcy do uzupełnienia brakujących lub niepoprawnych danych;
Brak weryfikacji poprawności danych członków przez SE – np. rozbieżności w informacjach dotyczących posiadania umowy kompleksowej lub instalacji OZE, ujawnione po weryfikacji z OSD.

Dobre praktyki:

Zapewnienie posiadania kwalifikowanego podpisu elektronicznego przez Spółdzielnię oraz jej członków;
Wczesny kontakt z OSD w sprawie liczników ZLO – OSD ma na to 4 miesiące;
Weryfikacja, czy wszyscy potencjalni członkowie posiadają umowy kompleksowe.

Ważne! Umowy kompleksowe mogą zostać zawarte ze Sprzedawcą zobowiązanym przez Członka przed jego przystąpieniem do Spółdzielni (z wyłączeniem wytwórcy).

Pozyskanie informacji o okresie wypowiedzenia umów u obecnego Sprzedawcy oraz ewentualnych kosztach związanych z ich wcześniejszym rozwiązaniem;
Uzyskanie potwierdzenia możliwości świadczenia usługi dystrybucji dla wskazanego punktu poboru energii (PPE).

8) Jakie algorytmy rozliczeń zostaną zastosowane w sytuacjach nieuregulowanych wprost w rozporządzeniu (jeżeli takie są)?

TOE: wszelkie algorytmy dot. rozliczeń pomiędzy SZ a SE są wskazane w umowie ramowej/współpracy. Pytanie powiązane z modelem rozliczeń – vide punkt 5.

9) W jakim formacie i jakim kanałem komunikacji będą udostępniane dane pomiarowe z liczników zdalnego odczytu?

TOE: Format określony w Rozporządzeniu nie jest przekazywany przez OSD na rzecz SZ. Stosowany przez SZ format, to wysyłka w wiadomości mailowej wraz z plikiem Excel – częstotliwość zależy od danego SZ.

Zapis z Rozporządzenia: „Dane pomiarowe są przekazywane i udostępniane w postaci pliku w formacie xml o strukturze nazwy: UDPS_ENED_SSSS_UUUU_RRRMMDDggmm.XML, gdzie poszczególne symbole oznaczają (...)”

10) Jakie są koszty bilansowania, w przypadku gdy moc źródeł OZE jest większa niż 400 kW i czy oprócz kosztów bilansowania rozliczenie różni się od rozliczenia SE z mocą <400kW?

TOE: Koszt bilansowania zależy od rodzaju źródła, trafności prognozy i stawek stosowanych przez poszczególnych sprzedawców. Nie ma innych różnic dla SE w zakresie rozliczenia dla instalacji wytwórczych z mocą <400kW. Szczegółowa argumentacja została przedstawiona podczas spotkania w siedzibie MRiRW.

11) Jakie są konsekwencje wejścia do spółdzielni przez MEW po zakończeniu współpracy ze Spółdzielnią energetyczną?

TOE: rozumiemy, że chodzi o „wyjście” a nie „wejście”, Wytwórca wraca do standardowych formuł sprzedaży, typu PPA czy inny dostępny model.

12) Borykamy się z brakiem danych rozliczeniowych?

TOE: prosimy o szczegóły, jaki SZ, jaka SE boryka się z taką barierą, tak aby móc zweryfikować z jakiego powodu występuje wskazana sytuacja. Należy jednak wskazać, iż SZ przekazują na rzecz SE dane w oparciu o dane przekazane od OSD.

13) Czy sprzedawca uważa, że jest zobowiązany rozporządzenia Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 23 marca 2022 r. (poz. 703) w sprawie terminów dostarczania danych rozliczeniowych? – ma 2 dni. Upředzając odpowiedź, że „to zależy od OSD”, to pytanie pomocnicze- jakie kroki podjął, aby wyegzekwować terminowe przekazywanie danych od OSD? Jakie kary grożą OSD, za niedotrzymanie terminu?

TOE: Sposób i częstotliwość przekazywania danych jest ustalana na linii SZ – SE. Należy podkreślić, iż udostępnienie może nastąpić dopiero po ich otrzymaniu od OSD. Jeśli chodzi o ewentualne kary po stronie OSD, to są to ogólne zasady odpowiedzialności, w relacji OSD-SZ określonego na mocy GUD, IRIESD.

14) Dlaczego w ogóle podlegamy bilansowaniu, skoro energie, którą wytwarzamy bilansujemy w ramach spółdzielni?

Koszty bilansowania dla **POB-a (podmiotu odpowiedzialnego za bilansowanie)** wynikają z **różnic między prognozowanym a rzeczywistym poborem lub wytworzeniem energii**, które operator systemu musi w czasie rzeczywistym korygować, a koszty tych działań są następnie rozliczane na POB-a i w praktyce ponoszone przez spółkę obrotu. **Tej samej procedurze rozliczeń bilansujących podlegają również członkowie spółdzielni energetycznej (SE), w tym wytwórcy OZE będący jej członkami**, ponieważ ich odchylenia produkcji lub zużycia wpływają na bilans całego portfela.

Nawiązanie do powyższego, bilansowanie w ramach SE, to system wsparcia, który nie zmienia zasad rynkowych, w tym rynku bilansującego. Z tego powodu występuje konieczność mechanizmu bilansowania członków SE i wytwórców OZE będących członkami SE.

15) Dlaczego sprzedawcy zobowiązani obciążają wytwórców kosztami bilansowania, a zyski z bilansowania zatrzymują dla siebie – kiedy to się skończy?

TOE: W zakresie stawek ryczałtowych stawka za bilansowanie uwzględnia prognozowany końcowy wynik na bilansowaniu danego podmiotu/źródła. Tym samym obejmuje zarówno ORN, gdzie wynik dla POB jest dodatni oraz ujemny.

16) Dlaczego z bilansowania sprzedawcy zobowiązani nie wyłączają godzin redysponowania? – spółki OSD zawsze należą do tej samej grupy kapitałowej!

Godziny redysponowania nie są wyłączone z bilansowania, ponieważ rynek bilansujący rozlicza wyłącznie różnicę między prognozą a wykonaniem, niezależnie od przyczyny tej różnicy, a prognozy składane są z wyprzedzeniem (D-1). Redysponowanie następuje w dniu bieżącym (D), już po złożeniu prognoz przez sprzedawcę/POB-a, co obiektywnie generuje odchylenie bilansowe i koszt po stronie POB-a.

Fakt, że OSD i sprzedawca należą do tej samej grupy kapitałowej, nie ma znaczenia regulacyjnego, ponieważ OSD działa niezależnie i realizuje redysponowanie na polecenie OSP, a mechanizm bilansowania nie przewiduje „korekty grupowej” ani wyłączeń godzinowych ze względu na redysponowanie. Wytwórcy przysługuje jednak forma odszkodowania określona w Ustawie Prawo energetyczne. Proces rekompensat z informacji które posiadam poprawił się i przyśpieszył. Od SE zależy jakie zapisy umowne zostaną wprowadzone w relacji z wytwórcą, tak aby uwzględnić ten przychód na poziomie całej SE.

- 17) Jak sprzedawcy zobowiązani postrzegają długoterminowo model opustu 1:0,6 – czy planują jego modyfikację lub zastąpienie bardziej rynkowym mechanizmem (np. dynamicznym rozliczeniem wartości energii)?”

Role SZ nie jest prawodawstwo. Rozliczamy SE według modelu określonego w Ustawie OZE. Jeśli chodzi o modele bardziej rynkowe, to system net-billing bardziej odpowiada wycenie rynkowej i jednocześnie jest to model zgodny z przepisami unijnymi.

- 18) Pytanie dotyczy sedna konfliktu SE = quasi net-metering, sprzedawcy = rynek i otwiera temat czy 0,4 „zostające” u sprzedawcy to już „za mało”/„za dużo”. Czy będzie próba przejścia na net-billing dla SE w gminach wiejskich i wiejsko-miejskich.

Jak wyżej tj. 17.

- 19) W jakim stopniu sprzedawcy zobowiązani uważają, że obecny model spółdzielni energetycznych przenosi koszty systemowe na pozostałych odbiorców i czy widzą potrzebę zmiany zasad zwolnień z opłat dystrybucyjnych?”. To pytanie jest „niewygodne”, ale bardzo ważne ponieważ nawiązuje do tego, co już krąży w branży, że SE są subsydiowane przez system.

Zgodnie z obecnymi przepisami model net meteringu wymusza przełożenie kosztu tzw. ubytku dystrybucyjnego na wszystkich odbiorców i to w części większej wobec podmiotów, które nie korzystają z systemu wsparcia opartego o net-metering. Dodatkowo po stronie SZ również powstaje częściowy ubytek na opłatach dystrybucyjnych, bowiem do kalkulacji wyceny energii, która podlega korekcie przez współczynnik 0,4 stosowana jest CPURE za poprzedni kwartał, która w okresach wysokiej podaży generacji OZE nie odpowiada wartości rynkowej.

- 20) Jakie są dziś największe bariery operacyjne po stronie sprzedawców zobowiązanych we współpracy ze spółdzielniami energetycznymi – i co musiałoby się zmienić, żeby ten model był skalowalny? Przy odpowiedzi na to pytanie może się pojawić odpowiedź czy problem nie jest w prawie, tylko w systemach i procesach

Pytanie i odpowiedź dot. dobrych praktyk, co już zostało wskazane, vide – punkt 7 powyżej.

- 21) Jak sprzedawcy zobowiązani widzą swoją rolę w dojrzałym modelu spółdzielni energetycznych – jako operator rozliczeń, partner handlowy czy raczej podmiot minimalizujący ekspozycję na ten segment?

Z perspektywy spółki obrotu spółdzielnie energetyczne są jednocześnie wyzwaniem i szansą: z jednej strony oznaczają zmniejszenie wolumenu tradycyjnej sprzedaży co zmienia i ogranicza podstawowe kanały przychodu ,

z drugiej otwierają przestrzeń do rozwoju nowych ról i usług o pewnej wartości dodanej, która może redukować straty na zmniejszonym wolumenie sprzedaży. W dojrzałym modelu, widzimy swoją rolę nie tylko jako sprzedawcy energii, lecz być może również jako operatora rozliczeń, partnera bilansowego i dostawcy produktów wspierających elastyczność, zarządzanie ryzykiem i profesjonalizację SE, przy zachowaniu racjonalnego podejścia do ryzyk regulacyjnych i rynkowych.

22) Pytanie strategiczne. Czy sprzedawcy chcą być częścią ekosystemu SE czy traktują SE jako „problem regulacyjny”.

Z perspektywy spółek obrotu relacja ze spółdzielniami energetycznymi ma dziś przede wszystkim charakter regulacyjny – sprzedawcy realizują obowiązki wynikające z ustawy, w tym zapewnienie sprzedaży, bilansowania i rozliczeń, niezależnie od skali czy stopnia dojrzałości SE. Jednocześnie sektor dostrzega potencjał rozwojowy tego segmentu. W tym kontekście spółki obrotu, w zależności od swoich indywidualnych decyzji biznesowych, mogą rozwijać swoje portfolio produktowe. W dłuższej perspektywie może to sprzyjać budowie partnerskich modeli współpracy oraz wzmacniać rolę spółek obrotu jako integratorów rozwiązań dla lokalnych społeczności energetycznych.

23) Czy odbiorcy w spółdzielniach mogą liczyć na dostęp do rynkowych zakupów energii, którą dostarcza sprzedawca zobowiązany, ponieważ obecnie dominuje podejście, że energia ta będzie dostarczona zgodnie z cennikiem taryfowym. Konkretnie mam tu na myśli udostępnienie możliwości zakupu pozostałej energii na SPOT podobnie jak to robią spółki obrotu przy bilansowaniu umów cPPA.

Dla oferowania przez SZ dedykowanych ofert dynamicznych dużą komplikacją jest element systemu rozliczeń opartego o net-metering. Dodatkowo dla modelu SE powstaje problem z łącznym profilem odbiorczo-wytwórczym, który znacząco utrudnia opracowanie produktu.

Oferowane przez sprzedawców ceny energii elektrycznej dla członków spółdzielni energetycznych (SE) ustalane są zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz wynikają z indywidualnej polityki handlowej danego sprzedawcy, w szczególności są pochodną kosztów ponoszonych przez tego sprzedawcę (w szczególności kosztów związanych z: zakupem energii, wykonywaniem obowiązków publicznoprawnych związanych z umarzaniem praw majątkowych – tzw. „kolory”, bilansowaniem, profilem poboru, obsługą handlową, podatkami).

Natomiast należy podkreślić, że spółdzielnia energetyczna i jej członkowie mają możliwość nabywania energii również od sprzedawcy wybranego, zatem nie muszą ograniczyć się wyłącznie do oferty sprzedawcy zobowiązanego.

Tym samym stosowane są standardowe stawki wynikające z taryfy zatwierdzonej przez Prezesa URE lub cenników standardowych. Spółki na ten moment nie wdrożyły dedykowanych produktów dla SE.

24) Kiedy możemy liczyć na uzyskanie konkretnej procedury obsługi spółdzielni przez poszczególnych sprzedawców w kwestii zawierania umów współpracy, dobrze by było dokładnie wiedzieć jakie dokumenty do kiedy należy dostarczyć i ile ma druga strona czasu na ich procedowanie, tak aby dokładnie móc wskazać termin rozpoczęcia rozliczeń spółdzielczych.

Każda Spółka ustala procesy obsługowe indywidualnie.

25) Czy sprzedawcy planują zaangażować wsparcie typowo do obsługi spółdzielni, ponieważ obecnie najczęściej jest tak, że zadaniem przygotowania umów kompleksowych jak i procedowaniem umowy pomiędzy sprzedawcą, a spółdzielnią zajmują się często opiekunowie klienta, którzy wprost deklarują że takie zadania są dla nich tylko udręką, ponieważ do premii liczy im się ilość energii w portfelu, a spółdzielnie raczej tą ilość zmniejszają niż powiększają.

Spółki w różny sposób ustalają ścieżki i procesy obsługowe dla SE i jej członków.

26) Dlaczego sprzedawcy energii drastycznie podnoszą ceny sprzedaży energii dla spółdzielców energetycznych (na taryfach C i B) oraz dlaczego straszą przyszłych spółdzielców energetycznych podniesieniem cen nawet o 100%?

Oferowane przez sprzedawców ceny energii elektrycznej dla członków spółdzielnie energetycznych (SE) ustalane są zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz wynikają z indywidualnej polityki handlowej danego sprzedawcy, w szczególności są pochodną kosztów ponoszonych przez tego sprzedawcę (w szczególności kosztów związanych z: zakupem energii, wykonywaniem obowiązków publicznoprawnych związanych z umarzaniem praw majątkowych – tzw. „kolory”, bilansowaniem, profilem poboru, obsługą handlową, podatkami).

Natomiast należy podkreślić, że spółdzielnia energetyczna i jej członkowie mają możliwość nabywania energii również od sprzedawcy wybranego, zatem nie muszą ograniczyć się wyłącznie do oferty sprzedawcy zobowiązanego.

Tym samym stosowane są standardowe stawki wynikające z taryfy zatwierdzonej przez Prezesa URE lub cenników standardowych. Spółki na ten moment nie wdrożyły dedykowanych produktów dla SE.

Pytania do Tauron:

27) Utrudniony kontakt z Tauronem - osoby do kontaktu nie odbierają telefonów, nie odpowiadają na e-maile, gubione są dokumenty, na podpisanie umów czy aneksów do umów czeka się miesiącami, brak reakcji na pisma dotyczące obniżenia napięcia przy instalacjach fotowoltaicznych, co powoduje brak produkcji energii odnawialnej.

Odpowiedź TS: Kontakt z TAURON odbywa się za pomocą dedykowanego adresu mailowego wskazanego w umowie ramowej. Czas potrzebny na obsługę dokumentów wynika z trwającej migracji danych dotyczących spółdzielni pomiędzy systemami.

Temat obniżenia napięcia przy instalacjach fotowoltaicznych jest sprawą techniczną i w tym zakresie prosimy o kontakt z właściwym OSD.

Pytania do Energa:

28) Czy Energa mogłaby obsługiwać naszą Spółdzielnię z woj. Podkarpackiego - teren PGE, jednak współpraca nam się nie układa?

Odpowiedź ENERGA: poszczególne komórki przetargowe/sprzedażowe decydują o składanych ofertach.

Pytania do ENEA:

29) Czy po zawarciu umowy producenta OZE ze Spółdzielnią, wszystkie umowy wcześniej zawarte przez MEW z ENEA, czyli przyłączeniowa, na bilansowanie i sprzedażowa na potrzeby własne pozostają bez zmian?

W ENEA SA wytwórcy pow. 50 kW mają zawarte umowy rozdzielone tj. osobno umowę dystrybucji i sprzedaży, w związku z czym po przystąpieniu do SE wytwórca musi zawrzeć umowę kompleksową na nowych warunkach.

30) Czy po ewentualnym wyjściu ze spółdzielni trzeba zawierać nowe umowy z Enea: przyłączeniowe i sprzedażowe Czy wszystko będzie na dotychczasowych zasadach?

Odpowiedź ENEA: Odbiorca może wyjść ze SE i nie musi zawierać kolejnej umowy. Przyjęte w ENEA rozwiązanie to aneks do „normalnej” umowy kompleksowej, który przestaje obowiązywać po opuszczeniu SE. Jeżeli wychodzi wytwórca wówczas umowa kompleksowa musi zostać zastąpiona przez umowę sprzedaży zawartą ze SZ i dystrybucji zawartą z OSD.

Na naszej stronie internetowej, w zakładce Małe firmy / Obsługa klienta, znajduje się zakładka poświęcona obsłudze Spółdzielni Energetycznych. Można tam znaleźć wnioski o zawarcie stosownej umowy jak również opis formalności, których spełnienie umożliwi rozpoczęcie obsługi i rozliczeń spółdzielni energetycznej i jej członków.

W przypadku konieczności uzyskania dodatkowych wyjaśnień proszę o kontakt na adres poczty elektronicznej: spoldzielnie@enea.pl, który również znajduje się na naszej stronie we wskazanej powyżej zakładce.