

PROCES ZMIANY SPRZEDAWCY ENERGII ELEKTRYCZNEJ W POLSCE

Rafał LANGOWSKI

Politechnika Gdańska, Wydział Elektrotechniki i Automatyki, tel.: 58 347 6329, e-mail: rafal.langowski1@pg.gda.pl

Streszczenie: Ostatnie kilkanaście lat w polskiej energetyce to okres dynamicznych zmian. Jednym z istotnych przykładów tych przemian jest liberalizacja rynku energii. Wprowadzone, w krajowej energetyce, mechanizmy rynku konkurencyjnego umożliwiają odbiorcom energii m.in. swobodny wybór sprzedawcy energii elektrycznej w formule TPA. W artykule przedstawiony został proces zmiany sprzedawcy bazujący na generalnej umowie dystrybucji (GUD). W trakcie prezentacji, odniesiono się do wszystkich istotnych regulacji mających zastosowanie do poruszanych kwestii. Ponadto, w końcowej części zaprezentowano złożone sytuacje mogące pojawić się w trakcie realizacji procesu np. brak skutecznego rozwiązania umowy z dotychczasowym sprzedawcą oraz ich konsekwencje dla wszystkich stron procesu.

Słowa kluczowe: generalne umowy dystrybucji, proces zmiany sprzedawcy energii, rynek energii elektrycznej, zasada TPA.

1. WSTĘP

W strukturze polskiego rynku energii elektrycznej wyróżnia się dwa podstawowe poziomy: hurtowy i detaliczny [1]. Typowy odbiorca energii to uczestnik rynku detalicznego (URD), który korzystając z energii elektrycznej dokonuje zarówno zakupu energii (towaru) jak i usługi jej dystrybucji (transportu). Pierwszy z nich, dla wszystkich odbiorców, począwszy od 01.07.2007 roku odbywa się w warunkach konkurencyjnych [2]. Natomiast w zakresie dystrybucji energii odbiorca korzysta z usług podmiotu, do którego sieci fizycznie przyłączone są jego urządzenia lub instalacje lub sieci (popularnie nazywane obiektami) [3]. W związku z tym, odbiorca w zakresie zakupu energii związany jest z jej sprzedawcą (podmiotem posiadającym koncesję na obrót energią - OEE) umową sprzedaży energii (USE). Natomiast w oparciu o umowę o świadczenie usług dystrybucji (UŚUD) dokonuje zakupu transportu od podmiotu posiadającego koncesję na dystrybucję energii - DEE (dystrybutora). Należy dodać, iż pod tym pojęciem w publikacji rozumiany jest zarówno operator systemu dystrybucyjnego (OSD) jak i przedsiębiorstwo energetyczne posiadające koncesję DEE, które nie ustanowiło jeszcze operatorstwa na swoich sieciach. Warto dodać, iż polskie prawodawstwo np. [4] dopuszcza jeszcze możliwość świadczenia usługi kompleksowej obejmującej sprzedaż energii wraz z jej dystrybucją. Rozliczenia takiej usługi odbywają się w oparciu o zawartą pomiędzy sprzedawcą a odbiorcą umowę kompleksową (UK), której „niejawną” stroną jest również dystrybutor. Jednakże w tej sytuacji odbiorca kompleksowo rozlicza się ze sprzedawcą a kwestia rozliczenia usługi dystrybucji odbywa się już bez jego udziału, pomiędzy ww. podmiotami. Zatem, zmiana sprzedawcy energii związana jest przede wszystkim ze zmianą postanowień USE lub UK w części sprzedażowej. Uszczegóławiając, pojęcie zmiany sprzedawcy energii

elektrycznej odnosi się tylko i wyłącznie do zmiany przez odbiorcę podmiotu prowadzącego sprzedaż energii a po dokonaniu takiej zmiany, w zakresie dystrybucji energii, odbiorca nadal będzie obsługiwany przez tego samego dystrybutora.

2. ZMIANA SPRZEDAWCY ENERGII

Konkurencyjny rynek energii elektrycznej funkcjonuje w Polsce od 01.07.2007 roku. Zatem, wydawałoby się, iż zmiana sprzedawcy energii jest już tematem powszechnie znanym. Niestety aktualny stan wiedzy w społeczeństwie dotyczący tego zagadnienia, szczególnie wśród odbiorców indywidualnych (odbiorców w gospodarstwach domowych) oraz małych i średnich przedsiębiorców (odbiorcy w grupach taryfowych C1x) jest wciąż na niezadowalającym poziomie. W zgodnej opinii wielu ekspertów np. [5], nadal niezbędnym jest prowadzenie kampanii informacyjnych na rzecz szeroko pojętej edukacji energetycznej. Potwierdza to szereg badań realizowanych na zlecenie np. instytucji związanych z rynkiem energii, takich jak: Agencja Rynku Energii (ARE) lub Towarzystwo Obrotu Energią (TOE). Naturalnie sytuacja ta sukcesywnie ulega poprawie dzięki m.in. akcjom informacyjnym realizowanym np. przez: Urząd Regulacji Energetyki (URE) lub TOE [6], ale nadal wiele pozostaje do zrobienia.

Zmiana sprzedawcy dokonywana jest przez dystrybutora na wniosek sprzedawcy i odbiorcy, którzy porozumieili się i zawarli USE lub UK, a sama w sobie sprowadza się do zbioru działań określanych jako proces lub procedura zmiany sprzedawcy. W oparciu o informacje dotyczące procedury zmiany sprzedawcy zawarte w instrukcjach ruchu i eksploatacji sieci dystrybucyjnych (IRiESD) OSD, proces zmiany sprzedawcy można zdefiniować następująco [3]:

Proces zmiany sprzedawcy energii elektrycznej - jest to zbiór działań zapoczątkowany w dniu złożenia przez odbiorcę (lub sprzedawcę w imieniu odbiorcy) oraz sprzedawcę zgłoszenia (powiadomienia o zawarciu) USE lub UK, który w konsekwencji podjętych przez dystrybutora prac, doprowadza do zmiany sprzedawcy przez odbiorcę lub w przypadku niespełnienia warunków koniecznych do realizacji procedury, do przekazania odbiorcy oraz wybranemu przez niego sprzedawcy informacji o przerwaniu procesu zmiany sprzedawcy wraz z podaniem przyczyn.

Zatem, kluczowy wpływ na zmianę sprzedawcy energii mają regulujące to zagadnienie, obowiązujące dokumenty prawne. Ogół najbardziej istotnych z tych dokumentów obejmuje zarówno regulacje krajowe jak i unijne. Jednym z takich dokumentów jest dyrektywa [7], która zastąpiła

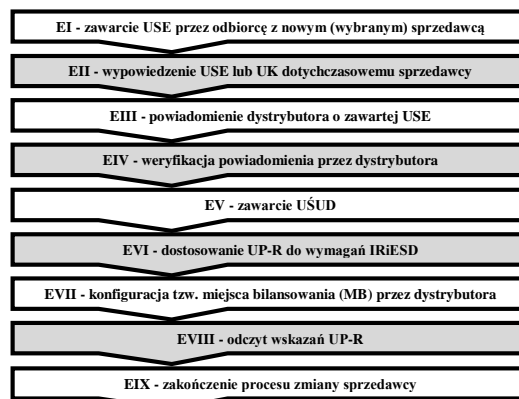
dyrektywę [2]. Kluczowe zapisy tej dyrektywy zostały przeniesione na grunt polskiego prawodawstwa poprzez ich implementację w [4] oraz w determinowanych przez nią następujących dokumentach: rozporządzenie [8], instrukcja ruchu i eksploatacji sieci przesyłowej (IRiESP) oraz IRiESD. Ponadto, na zmianę sprzedawcy istotnie wpływają wspomniane już GUD (a w przypadku rozważania UK - generalne umowy dystrybucji dla usługi kompleksowej - GUD-k). Regulują one przede wszystkim warunki wzajemnej współpracy pomiędzy sprzedawcą a dystrybutorem oraz określają prawa i obowiązki stron. Zatem, aby zawarte USE mogły wejść w życie niezbędnym jest zawarcie GUD i analogicznie w przypadku UK zawarcie GUD-k. W dalszej części niniejszej publikacji przedstawiony zostanie proces zmiany sprzedawcy energii bazujący na GUD (wybór sprzedawcy w oparciu o USE), zatem tematyka GUD-k nie będzie dalej podejmowana. Co do zasady GUD zawierane są w oparciu o swobodę zawierania umów. Zatem, ostateczny kształt poszczególnych zapisów jest wynikiem negocjacji pomiędzy sprzedawcą i dystrybutorem. Przy czym, w celu usprawnienia tego procesu, w grudniu 2009 roku pojawiła się rekomendacja Prezesa URE do stosowania, opracowanego wspólnie przez Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej (PTPiREE) i TOE, wzorca GUD. Wzorzec ten stanowi co najmniej dobrą bazę do rozpoczęcia negocjacji pomiędzy stronami zainteresowanymi zawarciem GUD, a powszechność jego wykorzystania potwierdzają informacje zawarte w [5]. W związku z tym, powołując się w dalszej części publikacji na zapisy GUD właśnie ww. wzorzec będzie przywoływany. Wyżej wymienione regulacje, w adekwatny sposób w stosunku do podjętej tematyki, zostały przedstawione w [3]. W niniejszej artykule, z uwagi na bezpośredni wpływ na kształtowanie przebiegu procesu zmiany sprzedawcy, jedynie zapisy IRiESD oraz wzorca GUD zostaną bliżej prześledzone.

3. PROCES ZMIANY SPRZEDAWCY ENERGII

Przedstawiony w niniejszej sekcji proces zmiany sprzedawcy energii elektrycznej bazuje na wzorcu GUD oraz zapisach IRiESD największych OSD. Zgodnie z [5] do grupy tej zaliczani są OSD: Enea Operator Sp. z o.o., Energa-Operator S.A., PGE Dystrybucja S.A., innogy Stoen Operator Sp. z o.o. i TAURON Dystrybucja S.A. W związku z tym, omawiany proces został uogólniony i w praktyce należy wziąć pod uwagę różnice występujące pomiędzy dystrybutorami, szczególnie nienależącymi do wspomnianej grupy [3]. Ponadto, zaprezentowana procedura jest procesem aktualnie obowiązującym. Należy w tym miejscu dodać, iż obowiązujące IRiESD zawierają już załączniki, które przemodelują ten proces. Stanie się tak w momencie wdrożenia Centralnego Systemu Wymiany Informacji (CSWI) opartego na międzynarodowym standardzie ebIX [9]. Prace związane z CSWI realizowane są pod patronatem PTPiREE, jednakże trudno wskazać datę jego wdrożenia. A wydaje się, iż taka implementacja byłaby bardzo pożądana, gdyż stanowiłaby standaryzację zarówno samego procesu jak i po-procesowej obsługi odbiorców. Te niezwykle istotne zagadnienia, wykraczające poza ramy artykułu, zostały częściowo poruszone w [3]. Warto dodać, iż analiza zapisów ww. załączników wskazuje, że dojdzie raczej do korekty przebiegu procesu, niż do jego rewolucji.

Proces zmiany sprzedawcy może być realizowany albo dla pierwszej, albo dla kolejnej zmiany, albo w sytuacji posiadania przez odbiorcę umów rozdzielonych (odrębnych

umów na sprzedaż i dystrybucję energii) bez wcześniejszej zmiany sprzedawcy. Sam proces bazujący na GUD można podzielić na dziewięć etapów zilustrowanych na rysunku 1.



Rys. 1. Przebieg procesu zmiany sprzedawcy bazującego na GUD

EI. Zawarcie USE przez odbiorcę z nowym (wybrany) sprzedawcą. USE z nowym sprzedawcą powinna zostać zawarta przed rozwiązaniem USE lub UK z dotychczasowym sprzedawcą. Ponadto, powinna ona wejść w życie od następnego dnia po zakończeniu obowiązywania dotychczasowej USE lub UK. Gwarantuje to z jednej strony ciągłość sprzedaży, a z drugiej zapobiega sytuacji obowiązywania „podwójnych umów” a w konsekwencji „podwójnego fakturowania”.

EII. Wypowiedzenie USE lub UK dotychczasowemu sprzedawcy. Powszechnie etap ten realizowany jest w imieniu odbiorcy przez wybranego przez niego sprzedawcę. Naturalnie postępowanie takie wymaga udzielenia przez odbiorcę, nowemu sprzedawcy stosownego pełnomocnictwa.

EIII. Powiadomienie dystrybutora o zawartej USE. Etap ten obejmuje powiadomienie dystrybutora o zawarciu USE oraz o planowanym terminie rozpoczęcia sprzedaży zarówno przez nowego sprzedawcę jak i odbiorcę. Powiadomienie musi zostać złożone nie później niż 21 dni przed planowanym terminem wejścia w życie USE. W przeważającej większości przypadków odbiorca udziela wybranemu sprzedawcy upoważnienia do tej czynności, w związku z czym etap ten realizowany jest kompleksowo przez nowego sprzedawcę.

EIV. Weryfikacja powiadomienia przez dystrybutora. Dystrybutor w terminie nie dłuższym niż 5 dni roboczych licząc od dnia otrzymania powiadomienia dokonuje jego weryfikacji oraz informuje podmiot/y, który/e je przedłożył/li o wyniku weryfikacji. Wynik weryfikacji może być albo pozytywny, albo negatywny, albo dystrybutor wskazuje braki lub błędy formalne, które wymagają uzupełnienia.

EV. Zawarcie UŚUD. W sytuacji rozwiązania UK z dotychczasowym sprzedawcą (typowo pierwsza zmiana sprzedawcy) odbiorca, oprócz zawarcia USE z nowym sprzedawcą musi zawrzeć UŚUD z dystrybutorem. Podobnie jak w przypadku etapów II i III, czynność tę w imieniu odbiorcy, w oparciu o stosowne pełnomocnictwo, może zrealizować nowy sprzedawca. Należy podkreślić, iż co do zasady odbiorca powinien mieć zawartą UŚUD w dniu złożenia powiadomienia o zawartej USE.

EVI. Dostosowanie UP-R do wymagań IRiESD. Obowiązek dostosowania UP-R do wymagań IRiESD spoczywa na jego właścicielu. Szczegółowo zagadnienie to zostało przedstawione w [3]. Warto dodać, iż w zależności od dystrybutora brak dostosowania UP-R do wymagań IRiESD

przez odbiorcę na dzień weryfikacji powiadomienia skutkuje albo negatywną, albo pozytywną jego weryfikacją z zastrzeżeniem, iż do dnia zmiany sprzedawcy UP-R musi zostać dostosowany. Jeśli warunek ten nie zostanie spełniony nastąpi przerwanie procesu przez dystrybutora.

EVII. Konfiguracja tzw. miejsca bilansowania (MB) przez dystrybutora. Jest to techniczny etap, w którym dystrybutor przyporządkowuje dany punkt poboru energii (PPE) (dla którego powiadomienie zostało ostatecznie zweryfikowane pozytywnie) do właściwego podmiotu odpowiedzialnego za bilansowanie handlowe (POB).

EVIII. Odczyt wskazań UP-R. Odczyt wskazań UP-R wykonywany jest przez dystrybutora z maksymalnie pięciodniowym wyprzedzeniem lub opóźnieniem w stosunku do daty zmiany sprzedawcy. Dodatkowo, dla odbiorców, których obiekty przyłączone są do sieci o napięciu do 1 kV dystrybutor może ustalić wskazania UP-R w oparciu o przekazany odczyt przez odbiorcę lub odpowiednio wykonany szacunek [3].

EIX. Zakończenie procesu zmiany sprzedawcy. Etap ten kończy proces zmiany sprzedawcy. Następuje w nim przekazanie przez dystrybutora odbiorcy i nowemu sprzedawcy informacji o przyjęciu do realizacji USE. Skutkuje to rozpoczęciem sprzedaży energii odbiorcy przez wybranego przez niego sprzedawcę.

Powyższy opis wskazuje na znaczny stopień skomplikowania przebiegu procesu zmiany sprzedawcy. Ponadto, jak już wspomniano, przebieg ten może różnić się na obszarach poszczególnych OSD (np. niektóre etapy mogą zostać zgrupowane przez dystrybutora). Warto również zwrócić uwagę na znaczną liczbę danych przekazywanych w trakcie procesu. Powoduje to, iż stosunkowo łatwo o pomyłkę w trakcie realizacji procesu. A konsekwencje takich błędów mogą być bardzo poważne (sekcja 4). Zatem, zasadnym wydaje się zarówno ujednoczenie jak i uproszczenie procesu. Odpowiedzią na te postulaty mogą być wspomniane prace realizowane w ramach CSWI. Jednakże, w opinii autora, warto również pochylić się nad długo oczekiwaną nowelizacją [8], w której zgodnie z [4] powinna znaleźć się obowiązująca na terenie całego kraju procedura zmiany sprzedawcy.

4. REALIZACJA PROCESU - ZŁOŻONE SYTUACJE

W niniejszej sekcji zostaną przedstawione przykłady zawiłych sytuacji, które mogą się pojawić w trakcie realizacji procesu zmiany sprzedawcy. Mogą mieć one pejoratywne skutki dla wszystkich stron procesu a zwłaszcza dla odbiorcy. Warto dodać, iż ewentualne problemy odbiorcy związane ze zmianą sprzedawcy zarówno negatywnie rzutują na wizerunek nowego sprzedawcy jak i pogłębiają wrazenie znacznego stopnia skomplikowania samego procesu.

I. Dotychczasowy sprzedawca nie zgodził się na rozwiązanie, we wskazanym terminie, USE lub UK w wyniku złożonego wypowiedzenia (EII). Stanowisko dotychczasowego sprzedawcy jest rezultatem błędu w złożonym wypowiedzeniu w postaci np.: braku możliwości jednoznacznego zidentyfikowania PPE, wskazania błędnego okresu wypowiedzenia USE lub UK, błędnego oznaczenia odbiorcy, itp. Typowo, równocześnie z powyższym działaniem, zostało złożone powiadomienie o zawartej USE (EIII). Zatem, zgodnie z przebiegiem procesu, dystrybutor przystępuje do jego weryfikacji (EIV). Jeżeli wynik weryfikacji będzie pozytywny, wówczas odbiorca zostaje narażony na podwójne fakturowanie. Uszczegóławiając,

proces zmiany sprzedawcy zostanie przeprowadzony przez dystrybutora, co oznacza, że w życie wejdzie USE z nowym sprzedawcą oraz UŚUD. Równocześnie z tymi umowami będzie obowiązywała umowa z dotychczasowym sprzedawcą. W związku z tym, odbiorca będzie fakturowany za sprzedaż energii zarówno przez nowego jak i dotychczasowego sprzedawcę. Co więcej, również usługa dystrybucji może być podwójnie fakturowana. Rozwiązanie tego typu sytuacji jest niezwykle skomplikowane i w dużej mierze zależy od dobrej woli sprzedawców i dystrybutora. Wynika to z faktu, iż obecnie brak regulacji prawnych określających sposób postępowania w takich okolicznościach. Naturalnie, jeżeli opisana sytuacja jest wynikiem błędu popełnionego przez nowego sprzedawcę, odbiorca może domagać się od niego zadośćuczynienia. Zatem, oprócz strat wizerunkowych sprzedawca naraża się również na straty finansowe. Podobne konsekwencje sprzedawca może odczuć w sytuacji, gdy wynik weryfikacji powiadomienia będzie negatywny. Konsekwencją będzie przerwanie procesu skutkujące opóźnieniem w rozpoczęciu sprzedaży energii. Jednakże wariant ten nie będzie skutkowało podwójnym fakturowaniem odbiorcy, gdyż do zmiany sprzedawcy nie dojdzie.

II. Dystrybutor dokonał negatywnej weryfikacji złożonego powiadomienia o zawartej USE. Stanowisko to jest rezultatem błędu w powiadomieniu, w postaci np.: braku możliwości jednoznacznego zidentyfikowania PPE, błędnego oznaczenia odbiorcy, błędnych danych PPE, itp. Typowo, równocześnie z powyższym działaniem, zostało złożone wypowiedzenie dotychczasowej USE lub UK. Jeżeli wypowiedzenie zostanie przyjęte przez dotychczasowego sprzedawcę, wówczas odbiorca zostaje narażony na wstrzymanie dostarczania energii przez dystrybutora lub rezerwową sprzedaż energii. Pierwsza z możliwości nastąpi, gdy rozwiązana zostanie UK. Będzie ona wynikała z faktu, iż odbiorca nie będzie posiadał żadnej umowy w zakresie sprzedaży energii. Warto dodać, że może pojawić się tutaj również inna ewentualność - bezumowne korzystanie z energii przez odbiorcę. Prowadzi to bezpośrednio do zagadnienia nielegalnego pobierania energii [4]. Druga z możliwości, pojawi się w sytuacji, gdy odbiorca posiada obowiązującą UŚUD, w której wskazał tzw. sprzedawcę rezerwowego. Innymi słowy, odbiorca wskazał sprzedawcę, od którego będzie kupował energię, jeżeli utraci wybranego sprzedawcę (podstawowego). Tematyka sprzedaży rezerwowej, w obecnych uwarunkowaniach, jest skomplikowanym zagadnieniem wykraczającym poza ramy niniejszej publikacji. Niemniej jednak warto dodać, iż ceny energii w ramach tego typu sprzedaży są przeważnie zdecydowanie wyższe niż ceny oferowane przez sprzedawców w ramach typowych umów. Natomiast, jeżeli wypowiedzenie nie zostanie przyjęte przez dotychczasowego sprzedawcę, przerwanie procesu zmiany sprzedawcy będzie skutkowało „jedynie” opóźnieniem w rozpoczęciu sprzedaży energii przez wybranego sprzedawcę. Ogólne konsekwencje wynikające z tego przypadku dla sprzedawcy są analogiczne jak w przypadku pierwszym, jednakże z punktu widzenia odbiorcy będą one bardziej dotkliwe.

III. Odbiorca jest właścicielem UP-R, który nie jest dostosowany do wymagań IRIESD. Jeżeli w tym przypadku złożone wypowiedzenie zostanie przyjęte przez dotychczasowego sprzedawcę, a powiadomienie zostanie zweryfikowane negatywnie przez dystrybutora, odbiorca zostaje narażony na wstrzymanie dostarczania energii (ewentualnie na bezumowny pobór energii). Natomiast, jeżeli

weryfikacja będzie pozytywna z zastrzeżeniem konieczności dostosowania UP-R na dzień zmiany sprzedawcy, wówczas odbiorca ma niewiele czasu na podjęcie stosowanych działań. W sytuacji, gdy odbiorca był świadomy powyższego i współpracował z nowym sprzedawcą w zakresie realizacji procesu, UP-R zostanie dostosowany i do zmiany sprzedawcy dojdzie. Natomiast, jeżeli UP-R nie zostanie dostosowany na dzień zmiany sprzedawcy konsekwencje dla odbiorcy będą analogiczne do powyższych. W ramach tego przypadku należy rozważyć jeszcze drugą z możliwości. Mianowicie wypowiedzenie nie zostanie przyjęte przez dotychczasowego sprzedawcę. Jeżeli również powiadomienie zostanie zweryfikowane negatywnie, wówczas proces zostanie przerwany bez istotnych konsekwencji. Natomiast, jeżeli weryfikacja będzie pozytywna z zastrzeżeniem konieczności dostosowania

UP-R i odbiorca działania te zrealizuje na dzień zmiany sprzedawcy, wówczas zostanie on narażony na podwójne fakturowanie. To co jeszcze odróżnia ten przypadek od I i II, to kwestia ewentualnych roszczeń. Uszczegóławiając, może się tutaj pojawić sytuacja, że to sprzedawca został wprowadzony w błąd przez odbiorcę i może się on domagać od niego zadośćuczynienia. Warto dodać, iż najczęściej problemy związane z dostosowaniem UP-R do wymagań IRiESD wynikają albo z braku wiedzy odbiorcy, albo z braku przekazania rzetelnej informacji w tym zakresie przez sprzedawcę, albo z błędnego rozumowania, że rozdzielone umowy są jednoznaczne z dostosowaniem UP-R do wymagań IRiESD. Ostatnia z wskazanych, w zdaniu poprzedzającym, możliwości została omówiona w [3].

Przedstawione sytuacje, w powiązaniu z brakiem standaryzacji procedury zmiany sprzedawcy wymagają od realizujących proces niezwyklej dbałości o wszystkie szczegóły. Ponadto, uwzględniając liczbę przeprowadzanych procesów np. przez danego sprzedawcę, prawidłowa ich realizacja, bez aplikacji wspomagającej, wydaje się być zadaniem co najmniej bardzo trudnym. Zatem, kolejnym obok m.in. zmian w regulacjach prawnych, elementem ułatwiającym realizację procesu oraz zapobiegającym np. wskazanym przypadkom, jest rozwój wspomagających realizację procesów aplikacji komputerowych.

5. WNIOSKI KOŃCOWE

W artykule przedyskutowany został proces zmiany sprzedawcy bazujący na GUD wraz z odniesieniem się do

wszystkich istotnych regulacji mających zastosowanie do poruszanych kwestii. W końcowej części przedstawiono zawiłe sytuacje wraz z ich konsekwencjami, które mogą mieć miejsce w trakcie realizacji procesu. Wskazane w kilku miejscach niejednoznaczności lub braki w regulacjach, a przed wszystkim brak standaryzacji procesu zmiany sprzedawcy pokazują, iż pomimo upływu ponad 9 lat od momentu wprowadzenia mechanizmów rynku konkurencyjnego w krajowej energetyce, podjęta tematyka jest wciąż niezwykle aktualna.

6. BIBLIOGRAFIA

1. Mielczarski W.: Rynki energii elektrycznej. Wybrane aspekty techniczne i ekonomiczne, Wydawnictwo Agencji Rynku Energii S.A. i Energoprojekt - Consulting S.A., 2000.
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2003/54/WE z dnia 26.06.2003r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 96/92/WE, Dz. U. L 176 z dnia 15.07.2003r.
3. Łangowski R.: Zmiana sprzedawcy energii elektrycznej - uwarunkowania rynkowe w Polsce, Rynek Energii, Nr 3(124), 2016, s. 3-12.
4. Ustawa z dnia 10.04.1997r. Prawo energetyczne, Dz. U. z dnia 25.09.2012r. poz. 1059 wraz z późn. zm .
5. Sprawozdanie z działalności Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki w 2015r., Urząd Regulacji Energetyki, Warszawa, kwiecień 2016.
6. Rozpoczęła się trzecia kampanii edukacyjna TOE skierowana do odbiorców energii elektrycznej, [on-line] <http://www.cire.pl>.
7. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2009/72/WE z dnia 13.07.2009r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE, Dz. U. L 211 z dnia 14.08.2009r.
8. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 04.05.2007r. w sprawie szczegółowych warunków funkcjonowania systemu elektroenergetycznego, Dz. U. z dnia 29.05.2007r. poz. 623 wraz z późn. zm.
9. Centralny System Wymiany Informacji, [on-line] <http://www.cswi.ptpiree.pl/o-cswi>.

ELECTRIC ENERGY SUPPLIER SWITCHING PROCESS IN POLAND

The accession of Poland to the EU undoubtedly became an additional impulse intensifying the actions aiming at liberalisation of Polish energy market. Implemented rules of the competitive market make possible energy customers i.e. the choice of energy supplier in the TPA formula. Unfortunately, there are still a lot of doubts despite functioning this crucial customers' right in the Polish energy market over the last 9 years. The general information about Polish energy market have been presented at the beginning of the paper. Next, main rules of supplier switching process have been described. Then, the switching process based on general distribution agreement have been showed and discussed. Nine steps of the process have been distinguished and each of them have been explained. Subsequently, the complex and doubtful situations that may arise during the process have been presented. In particular, the consequences e.g. a lack of effective termination of the contract between the energy seller and consumer have been described. The conclusions have been drawn in the last section of the paper.

Keywords: general distribution agreements, energy market, third party access, switching process.