**Energetyka: Umowy PPA - jak poradzić sobie z nieoczywistymi sytuacjami**

**Niedopasowanie terminów, niesatysfakcjonująca cena, rozproszone punkty poboru energii, kłopot z zamontowaniem własnejinstalacji OZE – to tylko część problemów, z którymi stykają się firmy, którym zależy na przejściu na zieloną energię. Nie oznacza to jednak, że są to bariery nie do przezwyciężenia.**

Umowy PPA (Power Purchased Agreement), które w odchodzącym roku nareszcie znalazły swoje miejsce w Prawie Energetycznym mają wiele zalet. Gwarantują one dostawy zielonej energii bezpośrednio od wytwórcy do odbiorcy. Dają też pewność stabilnej ceny przez dłuższy okres – nawet 10 lat. Dla kupującego oznacza to stabilność cenową oraz stałe dostawy energii, a dla sprzedającego jest to długoterminowe zabezpieczenie odbioru, a co za tym idzie – stały przychód. Banki chętniej udzielają kredytów dostawcom z podpisanymi umowami PPA, gdyż jest to ich zabezpieczenie finansowe.

Co nie mniej ważne PPA są też coraz bardziej niezbędne w transformacji energetycznej – przejściu przedsiębiorstw z zasilania energią z paliw kopalnych na proekologiczne odnawialne źródła energii. Mają wiele przewag nad aukcjami OZE i będą pomocne przy raportowaniu niefinansowym zgodnym z ESG, do którego zobowiązanych będzie coraz więcej spółek.

Warto pamiętać, że cały proces zawierania PPA – od analizy, przez znalezienie partnera, negocjacje i podpisanie umowy, po sprawy techniczne – może zająć od 3 do 6 miesięcy, a czasem i dłużej. Długość tego procesu w dużej mierze zależy także od tego, ile zgód korporacyjnych trzeba będzie uzyskać, liczby analiz do przygotowania i uzgodnień warunków kontraktu.

- Czasami dopięcie umowy to wyzwanie. Nie oznacza to jednak, że nie da się wybrnąć ze skomplikowanej sytuacji. Jeśli jest wola stron do osiągnięcia celu, zawsze jest jakiś sposób. Zdarzały nam się sytuacje, gdy nawet jeśli było to trudne, udawało nam się go znaleźć – mówi Zbigniew Kinal, prezes OZEOS.

**Gdy trudno zgrać się w czasie**

Możliwe, że najczęściej spotykanym problemem jest niedopasowanie terminów możliwej dostawy energii z OZE i jej odbioru. Gdy do tego dochodzi jeszcze niesatysfakcjonująca cena pojawia się sytuacja, w której warto skorzystać z profesjonalnej analizy i doradztwa.

- Zgłosiła się do nas fabryka produkująca stolarkę okienną, szukająca ekologicznej energii prosto od producenta OZE – opowiada Kinal. - Problem polegał na tym, że farma fotowoltaiczna, której szukaliśmy odbiorcy, ruszała kilka miesięcy wcześniej, niż potencjalny klient potrzebował energii – podkreśla. Jedyna oferta jaką fabryka otrzymała była zbyt niska i wiązała ją z klientem na trzy lata. - Pozyskaliśmy bardzo dobre warunki kontraktu na odsprzedaż energii w okresie rozruchowym – mówi Kinal. Umowa została podpisana i od 1 stycznia 2024 r. prąd z OZE płynie do fabryki. OZEOS doprowadził do zawarcia umowy, gdy ograniczenia czasowe utrudniały porozumienie.

**Gdy problem jest bardzo skomplikowany**

Zdarzają się też sytuacje, gdy sam profil energetyczny firmy jest wyjątkowo różnorodny, a spółce zależy ma tym, by całkowicie przejść na zieloną energię. W końcu odnosi z tego powodu nie tylko korzyści wizerunkowe, ale też ułatwia jej to coraz częściej relacje z kontrahentami.

- **Zgłosił się do nas Klient o skomplikowanej charakterystyce sieci sprzedaży, posiadający kilkadziesiąt punktów poboru energii. Rozliczały je trzy różne podmioty. A firmie zależało, by zakontraktować całą niezbędną energię z OZE i to u jednego dostawcy w ramach jednej umowy PPA – mówi Grzegorz Szuder z OZEOS. - Musieliśmy „uszyć” ofertę pod to jedno konkretne rozwiązanie. I udało się – dodaje.**

**Ostatecznie klient zawarł dwie umowy PPA, ale tylko jedną z fizyczną dostawą energii z jednego źródła. Druga umowa objęła te punkty odbioru energii, gdzie nie było możliwość zawarcia umowy bezpośrednio ze sprzedawcą OZE, gdyż rozliczenie następowało z właścicielem biurowca czy galerii handlowej. I tu podpisany został różnicowy kontrakt vPPA (Virtual Power Purchase Agreement), w którym fizyczna dostawa energii elektrycznej do klienta nie jest wymagana. Oczywiście wszystko odbyło się po dokładnej analizie wszystkich elementów wpływających na profil energetyczny spółki.**

**Gdy nie można skorzystać z tego, co się ma**

**Co jednak, gdy firma produkcyjna zainwestowała we własne źródło energii, a ma kłopot z jej wykorzystaniem? I taki problem da się rozwiązać np. poprzez inteligentne zbilansowanie umów. - Zgłosiła się do nas spółka z branży mięsnej, która miała biogazownię. Kłopot w tym, że była ona zbyt daleko od jej zakładów. Firmie zależało też na całkowitym przejściu na niskoemisyjne źródło energii – podkreśla Krzysztof Komosa z OZEOS. Wyprodukowana przez biogazownię energia była sprzedawana do jednego z dużych koncernów energetycznych po cenie niższej od ceny zakupu energii przez klienta, którą pobierał z sieci.**

**- Skorzystaliśmy tu z naszej platformy analitycznej. Wzięliśmy pod uwagę szczegółowy profil zużycia energii firmy i profil produkcji biogazowni, a platforma dobrała dodatkowe źródło OZE, tak aby poziom pokrycia zapotrzebowania fabryk przez zieloną energię był jak największy – tłumaczy Komosa.**

**W wyniku analizy specjaliści z OZEOS dobrali źródła, które zaspokajają zapotrzebowanie klienta na 7GWh, co stanowi 83% całości zużycia. Niedobór energii elektrycznej (1,4 GWh) zostaje zakupiony na rynku dnia następnego SPOT, a nadwyżka (2,8 GWh) sprzedana po cenach giełdowych.**

**Niedopasowanie terminów, niesatysfakcjonująca cena, rozproszone punkty mocy, kłopot z wykorzystaniem własnej energii z OZE – to tylko część problemów, z którymi stykają się firmy, którym zależy na przejściu na zieloną energię. - Nie oznacza to jednak, że są to bariery nie do przezwyciężenia. Z większości tego typu pułapek da się wyjść. Aby jednak to zrobić niezbędne jest zwykle profesjonalne doradztwo strategiczne. A OZEOS takie oferuje – mówi Zbigniew Kinal.**

**Case studies opisanych sytuacji znajdują się tu:**

<https://ozeos.pl/case-study-jak-dopiac-umowe-z-ograniczeniami-po-obu-stronach/>

<https://ozeos.pl/skomplikowany-charakter-odbioru-case-study/>

<https://ozeos.pl/oze-szczednosci/>

**O** **OZEOS**

OZEOS zajmuje się kontraktowaniem zielonej energii w ramach umów PPA. Firma pomaga obniżyć koszty działania fabryk, firm usługowych, innych przedsiębiorstw zużywających rocznie więcej niż 1000 MWh.

OZEOS opracował platformę technologiczną, która pozwala na najlepsze dopasowanie producentów OZE i odbiorców zielonej energii. Wśród usług świadczonych przez OZEOS jest także budowanie strategii zaopatrzenia firm w zieloną energię, audyty dopasowania taryf czy wsparcie firm w zakupach energii.

**Zarząd OZEOS**

Firma OZEOS powstała w 2021 roku. Zarządzają nią: Zbigniew Kinal i Krzysztof Komosa – doświadczeni menadżerowie z branż energetyki oraz finansów.

**Inwestor**

Finansowania na budowę i rozwój platformy online OZEOS udzielił inwestor branżowy na rynku energetyki - spółka DC24 Alternatywna Spółka Inwestycyjna.

<https://www.ozeos.pl/>