



„Damy najniższą cenę gazu – tylko podpisz umowę” – czyli: jak nie wpaść w pułapki przy zakupie gazu?

SZKOLENIE

20 września 2019
HOTEL BEST WESTERN FELIX, WARSZAWA

Szanowni Państwo,

proponowane Państwu jednodniowe szkolenie ma pomóc w odpowiedzi na najistotniejsze pytania związane z używaniem paliwa gazowego w przedsiębiorstwie:

- Ile musimy poświęcić czasu na wybór dostawcy?**
- Co musimy zrobić sami, a co można zlecić dostawcy?**
- Jak sprawdzić, czy kontrahent jest uczciwy i wypłacalny oraz czy nie upadnie w czasie realizacji umowy – i jak się przed tym zabezpieczyć?**
- Czy mamy dostatecznie przygotowaną kadrę, by wykonywała dodatkowe czynności i czy tego chcemy?**
- Czy wystarczy, jeśli prawnik sprawdzi umowę?**
- Kiedy podpisać kolejną umowę? Z kim? Na jakich warunkach? Czy cena ma być jedynym wyznacznikiem wyboru?**
- Czy oprócz ceny są inne czynniki powodujące zwiększenie ryzyka przedsiębiorstwa?**
- (w końcu cena jest tylko jednym z elementów kosztu gazu w firmie – czy to możliwe, że droższa oferta finalnie będzie tańsza dla przedsiębiorcy/odbiorcy?)**

Program poniższych zajęć powstał w odpowiedzi na pytania i potrzeby uczestników z sal szkoleniowych. Chcemy Państwu pokazać, w jaki sposób uchronić się przed najczęstszymi pułapkami zawartymi w umowach, często zresztą podpisywanych na ostatnią chwilę, w biegu, bez sprawdzenia kontrahenta.

Sprzedawca nie zwróci Państwa uwagi na wiele konsekwencji Państwa zakupowych decyzji – takich jak terminy zerwania kontraktu, realne koszty gwarancji czy niebezpieczeństwa związane z planem ograniczeń. Rolą sprzedawcy jest SPRZEDAĆ gaz, a reszta zazwyczaj pozostaje po stronie klienta. Omówimy tę „resztę” na naszych zajęciach.

Uczulamy na sprzedawców, których niejednokrotnie spotykaliśmy – i którzy posiadając minimalną wiedzę o produkcji, za to stosując odpowiednie techniki sprzedaży i profilowanie rozmowy, pozyskują od Państwa dane pozwalające na zwiększenie skuteczności swojej oferty - podczas gdy w w samej umowie stosują nieprawidłowe zapisy. Naturalnie, przy dobrej współpracy i woli stron umowa i tak ma znaczenie drugorzędne, bo strony rozwiązują pojawiające się problemy, ale ... co jeśli jest inaczej? Umowy spisywane są na zły czas, czyli na wtedy, gdy nie będziemy mogli się dogadać co do ilości odebranego gazu, spóźnimy się z terminem płatności, nie wyślemy zapotrzebowania czy profilu na czas albo kiedy jakość dostarczanego gazu będzie nieodpowiednia. Wtedy wszystkie błędy zostaną wycenione i odbiorca, czyli Ty, Uczestniku szkolenia, będziesz musiał za nie zapłacić. Nagle okaże się, że choć wszystko było dograne, dekadowe płatności zaliczek powodują zachwianie płynnością Twojej firmy, bo wybrałeś gaz który był najtańszy za megawat, a nikt nie zwrócił uwagi na kwestie związane z fakturowaniem. Okaże się, że w zimie było świetnie, ciepło i zużyłeś tylko połowę zamówionego gazu na ogrzewanie, ale... zapisy umowy nakazują ci odebranie minimalnych ilości gazu i albo go odbierzesz w przyszłym roku – przedłużając umowę, albo zapłacisz za nieodebrany gaz. Prawniki wprawdzie sprawdzą umowę, ale nie będzie się wypowiadał o liczbach i co miesiąc trzeba płacić za przekroczenie mocy. Takich przykładów jest wiele, sam wiesz.

To szkolenie pokazuje, że istnieją inne możliwości, że ryzyka można wycenić, że dobra współpraca wyklucza Twoją ignorancję, i wreszcie, że możesz być równym partnerem do rozmów ze sprzedawcą.

Chcemy Ci przekazać wiedzę o najczęściej występujących pułapkach w umowach tak, byś bezpiecznie ich unikał.

Zapraszamy!



**„Damy najniższą cenę gazu – tylko podpisz umowę” – czyli:
jak nie wpaść w pułapki przy zakupie gazu?| PROGRAM**

piątek, 20.09.2019:

8.00- 16.00

8.00- 8.15 recepcja szkolenia/kawa powitalna

8.15 – 9.45 Wprowadzenie

Polityka Energetyczna Państwa.

Podstawy prawne obrotu i dystrybucji gazu.

Poszukiwanie, wydobycie i wytwarzanie gazu ziemnego

Pozostałe istotne zagadnienia.

Ogólne regulacje dotyczące zobowiązań umownych.

Trochę prawa – czyli oświadczenia, wady, odpowiedzialność i takie inne.

W jaki sposób Prezes Urzędu Regulacji kształtuje rynek gazu?

Czy sprzedawca musi posiadać koncesję?

Co może Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów?

Jak kupować gaz?: Tryby zawierania umowy

1. oferta
2. aukcja
3. przetarg
4. negocjacje
5. umowa adhezyjna
6. grupy zakupowe

Jakie to ma znaczenie, że rok zaczyna się w październiku? – rok gazowy i terminy pochodne.

Jak mogę zmienić dostawcę? - czyli procedura zmiany sprzedawcy.

Co powinienem wiedzieć w trakcie trwania umowy, a obowiązki informacyjne przedsiębiorstw energetycznych.

9.45-10.00 przerwa na kawę

10.00- 11.30 Jak, gdzie i z kim: budowa umów energetycznych.

Co może pójść źle?

„Właściwa” definicja – podstawą sporu.

Czy naprawdę muszę znać jakiś tam „kodeks sieci”? – podstawowe prawa i obowiązki stron.

W końcu faktura! – jak ją czytać.

Nikt nie czyta załączników – OWU.

Rodzaje umów w prawie energetycznym.

Czy mogę się przyłączyć do sieci? - umowa o przyłączenie.

Co daje określenie warunków przyłączenia?

Ile kosztuje przyłączenie i czy to jest wszystko?

Jak określić zamawianą moc?

Monopolista bierze wszystko, czyli umowa sprzedaży paliwa gazowego.

Gdzie szukać pozostałych sprzedawców.

Sam gaz czy usługa „duel fuel”?

Kto się tym zajmuje i czy muszę się o to martwić? – umowa przesyłania

A mamy już podpisaną umowę z PSG, czy będzie taniej? - umowa o świadczenie usług dystrybucji

Kto musi utrzymywać zapasy obowiązkowe?

Kiedy nie ma rury, a jest gaz, czyli zasilanie LNG.

Polskie LNG S.A. a pozostałe podmioty.

Czy dzierżawa jest tańsza?

Wszystko w jednym, czyli umowa kompleksowa.

Co się stanie gdy dostawca upadnie? - umowa sprzedaży rezerwowej.

11.30- 11.40 przerwa na kawę



11.40- 13.10 Pułapki w konstruowaniu i realizacji umowy sprzedaży i dystrybucji gazu.

Warunki zapewnienia niezawodności i ciągłości dostarczania paliw gazowych.

„Mamy zdywersyfikowany portfel zakupów” – czyli co...?

„Posiadamy gwarancje dostaw” – dalej nie wiem, o co chodzi!

Plan ograniczeń – „Czy na pewno muszę wypełniać tabelki?”

Miejsce dostarczenia paliw gazowych do odbiorcy (obszary, punkty fizyczne i wirtualne oraz fizyczne wirtualne – jak się w tym rozeznac).

Ilość przesyłanych paliw gazowych:

- sposoby określenia zapotrzebowania na paliwo gazowe;
- dylemat: czy zamówić za mało czy za dużo;
- czy naprawdę muszę zapłacić za gaz, którego nie odebrałem? – konstrukcje TOP-a i pochodnych.

Moc umowna i koszt przekroczeń mocy.

Stawki cen i opłat oraz grupy taryfowe stosowane w rozliczeniach.

- przecież gaz na giełdzie jest tańszy!!! – monitorowanie cen.
- co sprzedawca „ukrył” w taryfie.

A może mnie taryfa nie obowiązuje?

- *clou*, czyli sposoby ustalania cen na paliwo gazowe:

zasady działania Giełdy Papierów Wartościowych S.A.;

RTT, RDN, OTC;

czy nie można jeszcze taniej?

Sposób prowadzenia rozliczeń:

- mam business plan – czyli warunki stosowania ceny stałej.
- chcę mieć taniej, choć ryzykowniej! - cena indeksowana.
- ile kosztuje pieniądz, czyli koszt końcowy dostawy paliwa gazowego.
Terminy a płatności.
Czy te gwarancje są konieczne?

Co to są te „standardy jakościowe”, czyli parametry techniczne oraz bonifikaty.

To nie ja!!! – czyli odpowiedzialność stron za niedotrzymanie warunków umowy.

Czy mogę już się wypisać? Okres obowiązywania umowy i warunki jej rozwiązania.

13.10-14.00 lunch

14.00- 15.40 Umowa kompleksowa czy umowa z kompleksami?

Podpisz tylko pełnomocnictwo, a my załatwimy wszystko! - umowa kompleksowa zawarta w imieniu i na rzecz odbiorcy.

Nie ma darmowych lunchów (?) – czyli podsumowanie: czy na pewno warto szukać tańszej oferty?

15.40-16.00 zakończenie zajęć, wręczenie słuchaczom certyfikatów uczestnictwa.



**„Damy najniższą cenę gazu – tylko podpisz umowę” – czyli:
jak nie wpaść w pułapki przy zakupie gazu? | PROWADZĄCY ZAJĘCIA**

Grzegorz Domański

Dziś niezależny konsultant i analityk, do 2017 roku dyrektor ds. gazu w Unimot SA, wcześniej w zarządzie spółek PPG Warszawa, Unimot System, Blue LNG, Blue Cold. Był jedną z pierwszych pięciu osób zatrudnionych przez PGNiG-Prześył Sp. z o.o., obecnie OGP Gaz-System S.A., który współtworzył oraz zdobywał doświadczenie w CP Energia S.A. (dziś Fortum S.A.), czyli pierwszym prywatnym podmiocie prowadzącym import gazu z Rosji. Zarządzał spółkami produkcyjnymi (wytwarzanie LNG), dystrybucyjnymi (OSD, LNG), jak i handlowymi.

W swoim zawodowym życiu odpowiadał m. in. za rozwój sektora gazowego, w tym za budowę infrastruktury gazowej, współpracę z URE, GUS, ARE, UDT, TDT, MG/ME, OSP, OSD, IGG; negocjacje i realizację umów EFET, MUD, GUD; prowadzenie zespołu sprzedażowego B2B w zakresie paliw gazowych na sieciach obcych (TPA); a także przygotowanie i wdrożenie taryf oraz procedur sprzedaży gazu B2C na sieciach obcych; prowadzenie inwestycji i eksploatacji, a także współpracę z instytucjami finansowymi w zakresie pozyskania finansowania na potrzeby tzw. dywizji gazowej.

Absolwent wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie Warszawskim, studiów doktoranckich w Kolegium Zarządzania i Finansów w SGH a także Inżynierii Gazownictwa na Politechnice Warszawskiej.

Doświadczony wykładowca łączący olbrzymią wiedzę teoretyczną z wieloletnią praktyką.



**„Damy najniższą cenę gazu – tylko podpisz umowę” – czyli:
jak nie wpaść w pułapki przy zakupie gazu? | FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY**

20 września 2019, HOTEL BEST WESTERN FELIX, WARSZAWA

<p>Zamawiający:.....</p> <p>Pełen adres instytucji: ul.</p> <p>Kod..... Miasto.....</p> <p>Telefon kontaktowy</p> <p>Adres e-mail:.....</p> <p>NIP.....</p>	<p>TERMIN ZGŁOSZEŃ UPŁYWA W DNIU 23.08.2019</p> <p>Termin bezkosztowej anulacji zgłoszenia przez uczestników upływa 23.08.2019. Rezygnacja z udziału po 23.08.2019 r. lub nieobecność na szkoleniu wiąże się z poniesieniem pełnego kosztu uczestnictwa w szkoleniu na podstawie wcześniejszego zgłoszenia.</p>
--	--

<p>Niniejszym zgłaszam udział następujących osób:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Imię i Nazwisko</th> <th style="width: 20%;">Stanowisko</th> <th style="width: 10%;">* Opcja</th> <th style="width: 10%;">** Koszt</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>Imię i Nazwisko</td> <td>Stanowisko</td> <td>* Opcja</td> <td>** Koszt</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>Imię i Nazwisko</td> <td>Stanowisko</td> <td>* Opcja</td> <td>** Koszt</td> </tr> <tr> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;">Razem (netto)</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;">Razem +23% VAT</td> </tr> </tbody> </table>	Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt	Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt	Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt	Razem (netto)				Razem +23% VAT				<p>Organizator zastrzega sobie prawo do anulacji szkolenia z powodu niedostatecznej ilości uczestników. Informacja o potwierdzeniu lub anulacji zajęć zostanie przekazana uczestnikom przez organizatora najpóźniej do 7 dnia przed planowanym terminem realizacji zajęć na adres e-mail podany w zgłoszeniu.</p>
Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt																														
.....																														
Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt																														
.....																														
Imię i Nazwisko	Stanowisko	* Opcja	** Koszt																														
.....																														
Razem (netto)																																	
Razem +23% VAT																																	
<p>Prosimy o przesłanie formularza zgłoszeniowego faksem na numer 61 62 31 800 lub skanu na adres email: biuro@idwe.pl</p>																																	

<p>* Opcje zakwaterowania (do wyboru)</p>	<p>** Koszt uczestnictwa jednej osoby w danej opcji zakwaterowania:</p>	<p>Możliwość skorzystania z parkingu w cenie 40 zł netto/1 auto/1 doba. Proszę zaznaczyć, jeżeli koszt ma zostać dołączony do faktury. 20.09.2019, 40 zł netto: TAK / NIE</p> <p>W cenę zakwaterowania wliczone jest śniadanie.</p> <p>*** W przypadku braku współlokatora w pokoju dwuosobowym koszt noclegu wzrasta do kosztu pokoju jednoosobowego.</p>
<p>A bez zakwaterowania</p>	<p>920 zł netto</p>	
<p>B z zakwaterowaniem w pok. 2-os. 19/20.09.2019 r. ***</p>	<p>1070 zł netto (ze śniadaniem)</p>	
<p>C z zakwaterowaniem w pok. 1-os. 19/20.09.2019 r.</p>	<p>1170 zł netto (ze śniadaniem)</p>	

Niniejszy formularz jest podstawą do wystawienia faktury. Warunkiem udziału w szkoleniu jest przedpłata 100% kosztu udziału w szkoleniu zgłoszonych osób. Faktura zostanie wręczona uczestnikowi podczas szkolenia.

Oświadczamy, że jesteśmy płatnikiem VAT o nr NIP..... i upoważniamy firmę Alternet Consulting sp. z o. o., właściciela marki IDWE, do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

DATA I MIEJSCE	PODPIS ZGŁASZAJĄCEGO	PIECZĄTKA INSTYTUCJI
.....