



MYYJÄN TOIMENPITEET TIEDONVAIHDON JÄRJESTÄMISEKSI ENNEN MYYNIN ALOITTAMISTA SÄHKÖN VÄHITTÄISMARKKINOILLA

Ennen myyntitoiminnan aloittamista sähkön vähittäismarkkinoilla tulee myyjän huolehtia tietyistä toimenpiteistä, jotta varmistetaan sujuva markkinoille tulo ja ongelmaton yhteistoiminta kaikkien osapuolien kannalta heti alusta asti. Alla on listattuna nämä asiat, jotka kaikkien sähkönmyyntiä aloittavien yhtiöiden tulisi tarkastaa ennen myyntisopimusten tekemistä loppuasiakkaiden kanssa.

Myyntitoiminnan aloittamisella tarkoitetaan tässä ohjeessa sitä ajanhetkeä, jolloin uusi myyjä aloittaa myyntisopimusten tekemisen asiakkaiden kanssa ja samalla käynnistää menettelyohjeiden mukaiset myyjänvaihtoprosessit, eli lähettää esimerkiksi myyjänvaihtosanomaa. Kaikki tässä ohjeessa listatut tehtävät on tehtävä hyvissä ajoin ennen tätä ajanhetkeä. Sopimuksen tekemisestä asiakkaan kanssa sopimuksen voimaan tuloon, eli nk. toimituksen alkuun, tulee olla vähintään 15 päivää, joten esimerkiksi ajankohta "viikko ennen myyntitoiminnan aloittamista" tarkoittaa tässä ohjeessa 22 päivää ennen kyseisen myyjän ensimmäisen sopimuksen voimaan tuloa. Myyntitoiminnan aloittamista ja toimituksen alkua ei tule sekoittaa keskenään.

1. Vähittäismarkkinoita koskevaan ohjeistukseen tutustuminen

Tehokkaan toiminnan takaamiseksi sähkön vähittäismarkkinoilla on Energiateollisuus ry laatinut kattavan ohjeistuksen, jolla pyritään yhtenäistämään vähittäismarkkinoiden prosesseihin osallistuvien toimijoiden menettelytapoja. Markkinoille aikovan uuden myyjän tulee ennen muita toimenpiteitä tutustua huolellisesti ohjeistukseen ja näiden pohjalta rakentaa toimintansa alan vaatimusten mukaiseksi. Kaikki vähittäismarkkinoita koskevat menettelyohjeet sekä suositukset ja muut aiheeseen liittyvät dokumentit löytyvät Energiateollisuus ry:n sivuilta osoitteesta:

<http://www.energia.fi/sahkomarkkinat/sanomaliikenne/ohjeet-ja-suositukset>

2. Ilmoitus kantaverkkoyhtiölle

Vaikka sähkönmyynti ei vähittäismarkkinoilla ole luvanvaraista, tulee uuden myyjän aina tehdä kantaverkkoyhtiölle ilmoitus myyntitoiminnan aloittamisesta.

Kantaverkkoyhtiö myöntää uudelle myyjälle osapuolitunnukset, joiden avulla tiedonvälitys muiden toimijoiden, tasevastaavien ja tasesähköyksikön kanssa hoidetaan. Fingrid ylläpitää listaa osapuolitunnuksia osoitteessa:

<http://www.fingrid.fi/attachments/sahkomarkkinat/osapuolet.pdf>

3. Sopimus tasepalveluista joko tasevastaavan tai Fingridin kanssa

Uuden sähkönmyyjän on tehtävä sopimus tase selvityksen hoitamisesta valitsemansa tasevastaavan kanssa. Tasevastaava huolehtii myyjän avoimesta toimituksesta sekä sähkötaseen selvityksestä ja raportoinnista. Lista tasevastaavista löytyy osoitteesta:

<http://www.fingrid.fi/attachments/sahkomarkkinat/osapuolet.pdf>

Vaihtoehtoisesti myyjä voi myös itse toimia tasevastaavana, jolloin tasepalvelusopimus tehdään Fingridin kanssa. Tasevastaavan tulee noudattaa Fingridin laatimaa tasepalvelun sovellusohjetta, joka löytyy osoitteesta:

<http://www.fingrid.fi/portal/suomeksi/palvelut/tasepalvelut/>

4. **Tarvittaessa sopimus tiedonvaihdesta valitsemansa operaattorin tai palvelutarjoajan kanssa**

Kunkin sähkömarkkinoiden osapuolen tulee varmistaa turvallinen ja sujuva tiedonvaihto osapuolten välillä. Alan vakiintuneeksi käytännöksi on muodostunut tiedonvaihtomalli, jossa sanomat välitetään operaattorin kautta. Uuden myyjän suositellaan tekevän sopimus sanomaliikenteen välityksestä sähkömarkkinoiden tiedonvaihtoon erikoistuneen operaattorin kanssa.

5. **Sanomaliikenteen toimivuuden varmistaminen**

Vähittäismarkkinoilla tehtävien asiakassopimusten syntymiseen ja sopimustietojen muutoksiin tarvittava tiedonvaihto hoidetaan toimijoiden välillä EDIEL-sanomaliikennettä käyttäen. Uuden toimijan tulee ennen toiminnan aloittamista varmistaa, että sanomaliikenne toimii virheettömästi. PRODAT-sanomaliikenteen testauspalvelua tarjoaa Empower Oy.

6. **Yhteystietojen ilmoittaminen ET:n yhteystietotaulukkoon**

Energiateollisuus ry ylläpitää toimijoiden tiedonvaihdossa käyttämiä yhteystietoja verkkosivuillaan olevassa PRODAT- ja MSCONS-yhteystietotaulukossa, jotta tiedonvälitys ja yhteydenotto toimijoiden välillä olisi mahdollisimman helppoa. Uuden myyjän tulee syöttää tietonsa taulukkoon viimeistään viikkoa ennen myyntitoiminnan aloittamista alla olevan linkin kautta löytyvien sähköisten lomakkeiden avulla.

<http://www.energia.fi/sahkomarkkinat/sanomaliikenne/tiedonvaihdon-yhteystiedot>

7. **Ilmoitus toiminnan aloittamisesta asianosaisille verkkoyhtiöille**

Uuden myyjän tulee vähintään viikkoa ennen myyntitoiminnan aloittamista, eli vähintään 22 päivää ennen ensimmäisen sopimuksen alkamista, lähettää ilmoitus myynnin aloittamisesta niille verkkoyhtiöille, joiden verkkoalueella yhtiö aikoo myyntitoimintaa alkaa harjoittamaan. Tämä koskee myös jo olemassa olevia myyjiä, kun he laajentavat toimintaansa uusien verkkoyhtiöiden alueelle. Ilmoitusta varten tarvittavat verkkoyhtiöiden yhteystiedot löytyvät yllä mainitusta yhteystietotaulukosta.

8. **Oman toiminnan jatkuva kehittäminen ja yhteistyö muiden toimijoiden kesken**

Alalla tapahtuu jatkuvasti uudistuksia, joiden seurauksen menettelyohjeita päivitetään aika ajoin. Merkittävistä päivityksistä lähetetään jäsenille aina tiedote, minkä lisäksi kerran vuodessa koostetaan edellisen vuoden aikana tehdyt menettelytapalinjaukset yhteen dokumenttiin, joka julkaistaan ET:n sivuilla kevään aikana. Yhtiöissä on syytä huolehtia, että tieto vähittäismarkkinoiden menettelyjä koskevista uudistuksista kulkee talon sisällä ja tavoittaa aina kaikki tarvittavat henkilöstön jäsenet.

Alalla järjestetään myös runsaasti koulutusta, jossa kerrotaan tarkemmin tehdyistä muutoksista ja muista ajankohtaisista aiheista. Vuosittain alkukesästä järjestettävät EDI-päivät paneutuvat nimenomaan menettelytapa- ja tiedonvaihtoasioihin. Kaikkien toimijoiden olisikin kannattavaa osallistua monipuolisesti erilaisiin koulutustilaisuuksiin ja järjestää myös yhtiön sisäistä koulutusta, jolla huolehditaan asiakaspalvelu- ja sanomaliikennehenkilöstön asiantuntemuksesta.

Toimijoiden välinen yhteistyö on tärkeä osa toimivia markkinoita. Käytännössä vähittäismarkkinoilla syntyy paljon tilanteita, joita pitää selvittää yhdessä muiden toimijoiden kanssa. Virheellisen toimintatavan havaitessa kannattaa niin myyjän kuin verkonhaltijankin aina kertoa kyseiselle toimijalle, jotta tämä tietää korjata tilanteen. Virheellinen toiminta on harvoin kuitenkaan tahallista. Myös kehitysmielessä yhteistyö voi olla hyvin kannattavaa, esimerkiksi tietojärjestelmiin rakennettujen uusien ominaisuuksien pilotoinnissa.

ET:n pysyvänä työryhmänä toimiva vähittäismarkkinoiden menettelytapojen kehitysryhmä vastaa menettelytapojen kehittämisestä. Kehitysryhmälle voi lähettää kysymyksiä ohjeisiin liittyviin tulkintaepäselvyyksiin koskien sekä myös ehdotuksia ohjeiden kehittämiseen liittyen. Kehitysryhmän yhteystiedot löytyvät EDI-sivuilta osoitteesta: <http://www.energia.fi/sahkomarkkinat/sanomaliikenne>