RZECZPOSPOLITA

Energia pod kontrolą

Dodatek specjalny „Rzeczpospolitej”

Jak biznes może optymalizować wydatki

Kupić, sprzedać i zarobić. Jak mogą robić to ciepłownie?

Taryfy URE, taryfy dynamiczne, umowy ze stałą ceną. Co wybrać?

Rachunek bez tajemnic, czyli jak czytać fakturę za energię

SHUTTERSTOCK

GOSPODARKA

Kupić, sprzedać i zarobić. Jak mogą robić to ciepłownie?

Ciepłownie mogą stać ważnym elementem uzupełniającym rynek energii w Polsce. Aby jednak tak się stało, włodarze małych i średnich ciepłowni powinni odnaleźć się na nowym rynku energii elektrycznej, który intensywnie się zmienia.

BARTŁOMIEJ SAWICKI



SHUTTERSTOCK

Pojęcie elektryfikacji ciepłownictwa nabiera konkretnego wymiaru. W takim ujęciu ciepłownictwo systemowe przestaje być jedynie odbiorcą paliw, a staje się elastycznym partnerem dla Krajowego Systemu Elektroenergetycznego

Wysokie ceny węgla i gazu ziemnego stały się ponownie dużym zmartwieniem dla polskich ciepłowni. Węgiel kosztował w listopadzie w europejskich portach już niemal 147 dol. za tonę. To o 32 proc. więcej niż pod koniec 2025 roku. Podobnie dzieje się na rynku gazu ziemnego, gdzie cena paliwa pod koniec 2025 r. sięgała 30 euro za MWh, a pod koniec 2026 r. wynosi już ok. 100 euro za MWh.

Jednocześnie na rynku energii i ciepła rynku coraz silniej widoczna jest potrzeba łączenia sektora ciepłowniczego z elektroenergetyką i rynkiem gazu. Mowa o tzw. sector couplingu, a więc łączeniu sektorów.

Takie połączenie daje nowe możliwości zakupu i sprzedaży, szeroko pojętego handlu energią przez ciepłownie, zwłaszcza małe i średnie, które dzięki procesowi modernizacji parku wytwórczego mają szansę na otwarcie na nowy segment działalności – rynek energii elektrycznej. Tu z kolei otwiera się przed ciepłowniami nowy wachlarz możliwości np. zakupu energii wówczas, kiedy jest tanio, magazynowania jej dzięki nowym rozwiązaniom i zamiany na ciepło.

Jest to dobre rozwiązanie dla ciepłowni nawet latem, bo można wykorzystać nadmiarową energię z odnawialnych źródeł energii (OZE) np. do podgrzania wody. To nowe możliwości zwiększania przychodów ciepłowni. Ich wykorzystanie nie jest jednak proste, a przede wszystkim jest to stosunkowo nowe rozwiązanie na polskim rynku energii.

W stronę elektryfikacji ciepłownictwa

Pojęcie tzw. elektryfikacji ciepłownictwa nabiera dziś konkretnego wymiaru. W takim ujęciu ciepłownictwo systemowe przestaje być jedynie odbiorcą paliw, a staje się elastycznym partnerem dla Krajowego Systemu Elektroenergetycznego. Rozbudowane systemy i magazyny ciepła mogą sprawnie przechwytywać nadwyżki energii elektrycznej z OZE – wiatru i słońca – w momentach ich szczytowej generacji. W efekcie ciepłownictwo nie tylko nie traci na znaczeniu, ale staje się niezbędnym stabilizatorem dla rosnącej roli źródeł odnawialnych w Polsce.

Ciepłownictwo może pełnić ważną funkcję w stabilizowaniu systemu elektroenergetycznego. Elektrociepłownie i nowoczesne instalacje ciepłownicze mogą reagować na sytuację w systemie – np. zwiększając produkcję energii elektrycznej wtedy, gdy rośnie zapotrzebowanie. Równie ważna jest możliwość wykorzystania nadwyżek energii z odnawialnych źródeł. Gdy produkcja energii z wiatru lub słońca jest bardzo wysoka, część tej energii może zostać wykorzystana do produkcji ciepła.

Takie rozwiązania, określane jako Power-to-Heat, pozwalają przekształcać energię elektryczną w ciepło, które następnie może zostać dostarczone do miejskich sieci ciepłowniczych lub zmagazynowane na później. W praktyce oznacza to, że systemy ciepłownicze mogą działać jak ogromny magazyn energii dla całego systemu energetycznego. Integracja sektorów energetycznych to nie tylko kwestia stabilności poszczególnych systemów, ale także efektywnego użytkowania energii.

> Na rynku energii i ciepła rynku coraz silniej widoczna jest potrzeba łączenia sektora ciepłowniczego z elektroenergetyką i rynkiem gazu. Chodzi o tzw. sector coupling

Potrzebna większa elastyczność systemu

Zmiana modelu funkcjonowania energetyki jest w dużej mierze efektem dynamicznego rozwoju odnawialnych źródeł energii. Energia ze słońca czy wiatru jest czysta, ale zmienna – jej produkcja zależy od pogody i nie zawsze pokrywa się z porami zapotrzebowania odbiorców.

Dlatego, aby ją wykorzystać, cały system energetyczny musi się stawać coraz bardziej elastyczny. Potrzebne są rozwiązania, które pozwolą zagospodarować nadwyżki energii w okresach jej dużej produkcji, a jednocześnie zapewnią stabilność dostaw wtedy, gdy energii w systemie jest mniej. I w tym właśnie miejscu coraz większą rolę zaczyna odgrywać ciepłownictwo systemowe.

Zimy są coraz krótsze, coraz mniej intensywne, a więc ciepłownie w kolejnych latach (z pewnymi wyjątkami) nie będą zarabiać już tylko na cieple. Wolumen sprzedaży ciepła spada, bo generalnie zimy mamy coraz łagodniejsze, postępuje także proces termomodernizacji budynków.

Już teraz jednak ciepłownie zarabiają dodatkowo na produkcji energii elektrycznej. A w przyszłości będą mogły zarabiać także na magazynowaniu ciepła.

Jak kupować i sprzedawać energię

Kluczowym, rynkowym elementem sector couplingu jest współpraca z sektorem gazowniczym i to na poziomie bezpośrednim, czyli kształtowania wzajemnych umów biznesowych. Te powinny być coraz bardziej elastyczne i odpowiadać na zapotrzebowanie i charakterystykę funkcjonowania sektora ciepłowniczego. To przede wszystkim wyzwanie dla małych i średnich ciepłowni, które dopiero uczą się nowego dla siebie rynku energii. Od czego więc zacząć przy łączeniu rynku energii, gazu i ciepła?

Od poszukiwania wspólnych synergii biznesowych, a jest ich coraz więcej. Jedną z coraz powszechniejszych form partnerstwa, która zaczyna być oferowana ciepłowniom, jest oferta odkupu energii. Jeśli dana ciepłownia będzie kupować od danego dostawcy gaz, a nie będzie miała co zrobić z nadwyżką wyprodukowanej energii, to ten dostawca gazu (coraz częściej) zaczyna oferować odbiór tej energii. Oczywiście kwestią indywidualną jest wynegocjowanie cen i oparcie rozliczeń na przykład o ceny giełdowe wybranego produktu.

Przejmowanie nadwyżek zielonej energii nie jest jednak panaceum na bolączki ciepłownictwa, nie zlikwiduje też w pełni nadwyżek zielonej energii. To jedna z możliwości pozwalająca uelastycznić oferty, na których ciepłownie i elektroenergetyka mogą zarabiać i ograniczać szeroko rozumiane straty.

Mogą powstawać magazyny ciepła, a także otwiera się już prawna przestrzeń dla magazynowania energii w tzw. kotłach elektrodowych. Działają one jak grzałka. Można ją włączyć, wyłączyć, jest bardzo elastyczna i to będzie pewien element układanki razem z np. gazowymi jednostkami kogeneracyjnymi. Pozwolą one produkować ciepłą wodę czy oddać ciepło do magazynów dobowych, a w przyszłości sezonowych.

Warto przy tym zawsze zachować bezpieczeństwo przy zawieraniu umów – nie zawsze najważniejsza jest atrakcyjna cena, ale pewność i stabilność dostaw w długiej perspektywie. Zasady zabezpieczenia dostaw to podstawa zachowania stabilności w biznesie, także gazowym. Nie zawsze kupowanie gazu czy energii tylko na spocie jest opłacalne. Krótkoterminowo faktycznie można zyskać i bazować na spekulacji. Długoterminowo to jednak zwiększanie ryzyka prowadzenia własnej działalności biznesowej.

Dlatego warto zawsze ważyć swój portfel zakupowy i mieć w nim długoterminowe umowy, które nas zabezpieczają, ale i kontrakty, które pozwalają na elastyczność. To gra rynkowa, która zależy od danego biznesu i strategii.

Ważnym elementem monitorowania sytuacji jest śledzenie już nie tylko cen rynkowych na Towarowej Giełdzie Energii oraz stanu napełnienia magazynów gazu w Polsce i w Europie, ale także cen energii na rynku bilansującym, który odgrywa coraz większą rolę i jednocześnie otwiera nową gałęź działalności w handlu energią – jej sprzedaż i zakup przez ciepłownie.

Oczywiście podejmowanie kluczowych decyzji w świecie tak licznych zmiennych łatwe nie jest. Cena energii jest kształtowana przez wiele czynników, takich jak geopolityka, pogoda, relacje między popytem a podażą, awarie infrastruktury, zapełnienie magazynów gazu, popyt na LNG w Azji, ceny uprawnień do emisji CO_2, a także gazu i węgla. Dochodzą do tego czynniki makroekonomiczne. Należy je rozpatrywać łącznie. Firmy, w tym także podmioty ciepłownicze, powinny budować kompetencje analityczne, by systematycznie zbierać i łączyć dane, budując całościowy obraz sytuacji i scenariusze decyzyjne. /©℗

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ



MATERIAŁY PRASOWE

Jak skorzystać z siły transformacji, a nie jej ulec?

U progu nowego roku warto sprawdzić, czy decyzje dotyczące energii są spójne ze strategią biznesową firmy. Jedna firma chce zmniejszyć zużycie energii, druga – lepiej planować wydatki, a trzecia przygotowuje się do rozbudowy zakładu. Każda podejmuje decyzje dotyczące energii, ale nie każda powinna zacząć od tego samego.

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z E.ON POLSKA

Zanim przedsiębiorstwo wybierze tę czy inną formę zakupu energii, musi ustalić, jaki poziom ryzyka jest w stanie zaakceptować i ile jest skłonne zapłacić za większą przewidywalność kosztów. Wszystko zależy od profilu działalności danej firmy.

Co firma chce poprawić

W dzisiejszych realiach rynkowych przedsiębiorcy nie muszą ograniczać się do zakupu energii po stałej cenie u jednego sprzedawcy. Zmiana ceny lub warunków zakupu to jednak inny rodzaj działania niż inwestycja we własne źródło energii, wymiana urządzeń czy zmiana organizacji pracy. Te ostatnie rozwiązania dotyczą wytwarzania lub zużycia energii. Co przyniesie korzyść w konkretnej firmie? O tym decydują m.in. sposób produkcji, godziny pracy, stan infrastruktury i plany na kolejne lata.

Punktem wyjścia jest zidentyfikowanie problemu, który firma chce rozwiązać. Następnie trzeba określić cele i dobrać narzędzie, które pomoże je osiągnąć.

Jeśli jest nim duże zużycie energii – trzeba przyjrzeć się procesom i urządzeniom. Jeśli firma potrzebuje większej przewidywalności wydatków, znaczenie mają również warunki zakupu energii. Z kolei plany zwiększenia produkcji wymagają spojrzenia na przyszłe zapotrzebowanie, a nie tylko na obecne rachunki.

Cele te mogą się łączyć, ale dobrze jest ustalić, który z nich jest najpilniejszy. A także po czym firma pozna, że udało się go osiągnąć.

Faktura to tylko efekt

Faktura jest ważną wskazówką przy ocenie kosztów energii w firmie. Widoczne na niej opłaty odzwierciedlają podjęte decyzje dotyczące warunków zakupu. Nie daje jednak pełnego obrazu sytuacji przedsiębiorstwa.

Dokument pokazuje, ile firma zapłaciła za energię. Nie każdy wzrost zużycia oznacza jednak to samo. Może wynikać z większej produkcji, ale także np. z pracy urządzeń poza godzinami, w których są potrzebne. Rozróżnienie tych sytuacji jest kluczowe przy ocenie kosztów energii.

– Dane o zużyciu energii są ważnym punktem wyjścia, ale same w sobie nie przesądzają o tym, jakie działania warto podjąć. Ich znaczenie ujawnia się dopiero wtedy, gdy zestawimy je z wiedzą o procesach zachodzących w firmie, jej planach rozwojowych i wyzwaniach operacyjnych. To pozwala dostrzec możliwości, które nie zawsze są oczywiste. Czasem będą to zmiany organizacyjne, innym razem inwestycje w nowe technologie lub inny sposób korzystania z energii – zwraca uwagę Małgorzata Eull, dyrektorka Pionu Klienta Biznesowego w E.ON Polska.

Przed podjęciem działań optymalizacyjnych warto więc zebrać rachunki i dostępne dane o zużyciu, a także informacje o godzinach pracy najbardziej energochłonnej części firmy, najważniejszych procesach i planowanych zmianach. Trzeba też wskazać ograniczenia: budżet, możliwości techniczne czy terminy, w których można przeprowadzić prace. Dzięki takiemu obrazowi można porównać oferty i urządzenia nie tylko pod względem ceny. Można też ocenić, czy proponowane rozwiązania odpowiadają potrzebom przedsiębiorstwa.

Które działania mają uzasadnienie biznesowe

Dopiero znając cel i sytuację przedsiębiorstwa, można we właściwy sposób podejść do analizy możliwych działań.

Oprócz nakładów i spodziewanych oszczędności liczy się również wpływ na codzienną pracę przedsiębiorstwa. Na przykład to, czy dane wdrożenie wymaga przestoju, czy pasuje do planów rozwoju i czy firma będzie mogła obsługiwać nowe rozwiązanie. Co ważne, projekt z krótkim okresem zwrotu nie musi odpowiadać na najważniejsze potrzeby firmy. Warto też ustalić, na jakich założeniach oparto wyliczenia i co może mieć wpływ na zmianę ich wyniku.



MATERIAŁY PRASOWE

> Transformacja energetyczna nie musi oznaczać jednego dużego projektu ani szybkiej rewolucji. Może być procesem stopniowych zmian

Nie ma zatem jednej ustalonej kolejności zmian, która będzie dobra dla wszystkich. W części firm uzasadnione będzie najpierw usprawnienie organizacji pracy, w innych – modernizacja urządzeń czy też przyjrzenie się sposobowi zakupu energii.

Planując kolejne działania, trzeba uwzględniać, jak ich skutki będą na siebie wpływać. Warto też zachować możliwość późniejszych modyfikacji, na przykład w razie zmiany zapotrzebowania na energię. Jeżeli przedsiębiorstwo planuje zmiany w produkcji, powinno uwzględnić je już przy ocenie przyszłego zapotrzebowania na energię.

Rozmowa o firmie, nie tylko o technologii

W takim podejściu rola firmy energetycznej wykracza poza samo przedstawienie oferty. Jak wskazuje Małgorzata Eull, wartością profesjonalnego partnera może być pomoc w zrozumieniu sytuacji danego przedsiębiorstwa i ocenie możliwych kierunków działania w powiązaniu z jego celami biznesowymi.

Rozmowa i analiza powinny więc dotyczyć również potrzeb, ograniczeń i planów. Pozwala to ocenić nie tylko, jakie rozwiązania są dostępne, lecz także które z nich mają w danym przypadku uzasadnienie.

– Transformacja energetyczna nie musi oznaczać jednego dużego projektu ani szybkiej rewolucji. Może być procesem stopniowych zmian, których zakres i tempo firma dostosowuje do swoich możliwości. Najważniejsze, by kolejne działania wynikały z przemyślanych decyzji, a nie z samej potrzeby inwestowania – podkreśla dyrektorka Pionu Klienta Biznesowego w E.ON Polska.

Jak wskazują eksperci, przed pierwszą decyzją dotyczącą zmian kluczowa jest odpowiedź na trzy pytania: co chcemy poprawić, jakich informacji potrzebujemy, żeby wybrać działanie, oraz po czym ocenimy jego efekt?

Odpowiedzi na te pytania pomagają przygotować się do rozmowy o zmianach, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. Mogą też pokazać, że najpilniejsza potrzeba leży gdzie indziej, niż początkowo zakładano. Wtedy decyzje dotyczące energii wynikają z planu dla firmy, a nie z samej dostępności nowej technologii.

Siła Transformacji wsparciem dla biznesu

Z doświadczeniami różnych przedsiębiorstw, związanymi z transformacją energetyczną, można zapoznać się w ramach projektu Siła Transformacji, którego partnerem jest E.ON Polska. Informacje o konkursie, zasadach udziału i zgłoszeniach oraz regulamin są dostępne na stronie programu.

Duże przedsiębiorstwa oraz firmy z sektora MŚP mogą zgłaszać swoje strategie, plany i wdrożenia związane z transformacją energetyczną do II edycji konkursu. Nabór potrwa do 18 grudnia 2026 r. Tegoroczna edycja koncentruje się na świadomym zarządzaniu energią jako sposobie ograniczania kosztów, zwiększania odporności biznesowej i budowania przewagi konkurencyjnej.

I edycja konkursu przyciągnęła 60 zgłoszeń z różnych branż. Prezentowane projekty pokazały, jak przedsiębiorstwa traktują transformację energetyczną jako element zarządzania kosztami, ryzykiem i rozwojem, a nie wyłącznie jako inwestycję technologiczną. II edycja ma zebrać kolejne przykłady strategii, planów i wdrożeń realizowanych zarówno przez duże organizacje, jak i firmy z sektora MŚP.

– Pierwsza edycja Siły Transformacji pokazała nam, że firmy podchodzą do zmian bardzo pragmatycznie. Szukają rozwiązań dopasowanych do swojej skali, branży i możliwości inwestycyjnych, a ich decyzje wynikają zarówno z celów środowiskowych, jak i z potrzeby ograniczania kosztów oraz wzmacniania odporności biznesu – mówi Małgorzata Eull.

– W drugiej edycji chcemy szerzej dzielić się tymi doświadczeniami i pokazywać, że nie ma jednej drogi transformacji. Największą wartość mają konkretne przykłady, które pokazują, jak podobne wyzwania skutecznie rozwiązują inne organizacje – podkreśla przedstawicielka E.ON Polska.

Sposób korzystania z energii wpływa na koszty, odporność biznesu i możliwości rozwoju. Dlatego firmy coraz częściej świadomie zarządzają jej zużyciem: analizują dane o zużyciu, reagują na zmiany cen, dostosowują moment poboru energii do warunków rynkowych oraz planują inwestycje odpowiadające ich potrzebom. Tę ewolucję podejścia przedsiębiorstw odzwierciedla hasło II edycji projektu: „Energia, która zmienia biznes".

Takie podejście pomaga lepiej kontrolować wydatki, ograniczać ryzyko i zwiększać stabilność działania. Jego elementem są również inwestycje we własne źródła wytwórcze i magazyny energii.

– Transformacja energetyczna nie sprowadza się wyłącznie do zmiany źródeł energii. Coraz częściej oznacza budowanie kompetencji pozwalających świadomie zarządzać zakupem, zużyciem i ryzykiem związanym z energią. Firmy, które wykorzystują dane do podejmowania decyzji, poprawiają efektywność energetyczną i aktywnie reagują na sytuację rynkową, zyskują większą przewidywalność działania oraz odporność na zmiany otoczenia. A zmian rynkowych, technologicznych i geopolitycznych w ostatnich latach nam nie brakuje – podsumowuje Bartosz Gott, członek zarządu E.ON Polska ds. handlu.

BIZNES

Jak wybrać najlepszy sposób na tańszą energię? To możliwe

Umowa ze stałą a może elastyczną ceną? Maksymalny poziom dostaw czy transzowy? A może każdy z tych modeli naraz? Firmy kupujące energię na 2027 rok stoją przed trudnym dylematem, a wysokie ceny energii na giełdzie nie ułatwiają decyzji. Rynek jednak podpowiada.


SHUTTERSTOCK

Przed wyborem sposobu kontraktacji energii należy przeanalizować faktyczne potrzeby firmy wynikającej profilu działalności

BARTŁOMIEJ SAWICKI

Podstawą każdego kontraktu, niezależnie o jakim nośniku energii mówimy, powinno być uzasadnienie biznesowe. Zakup energii musi powinien być powiązany z celem biznesowym, wytworzeniem produktu lub usługi i osiągnięciem zysku.

W czasie dużej zmienności cen, czego jesteśmy świadkami w tym roku, kluczowym wyzwaniem jest zarządzanie ryzykiem wolumenu. Kolejne ryzyka związane są z ceną i umową (a więc energią w zależności od rodzaju kontraktu) oraz z produktem końcowym.

Trzeba także zawsze uwzględniać ryzyko partnera biznesowego – że ten, z różnych powodów (bilansowych, sieciowych czy finansowych), energii nie dostarczy. I choć może się to wydać nieco abstrakcyjne, to zawsze trzeba pamiętać, że istnieje możliwość upadłości dostawcy, co prowadzi do przejścia na droższą sprzedaż rezerwową. Decyzje zakupowe muszą również uwzględniać regulacje prawne oraz strategię firmy.

Wyzwania przed kupującymi energię

Dużym wyzwaniem, koniecznym do opanowania, są ryzyka związane ze zmiennością. Należy odpowiedzieć na nie w taki sposób, by zminimalizować ich wpływ na cenę energii dla klientów końcowych, czyli przedsiębiorców. Muszą oni być aktywni, a nie pasywni na rynku energii – ten nie wybacza już bowiem apatyczności.

Aby płacić mniej i być konkurencyjnym, musimy – na tyle, na ile to możliwe – uelastycznić produkcję, aby korzystać z cen w momencie, kiedy na rynku są najniższe. Konieczne wydaje się więc zarządzanie zmiennością na rynku energii i wykorzystywanie dostępnych narzędzi produktowych i doradczych. Rynek terminowy nie jest tu jedynym produktem do dyspozycji.

Biorąc pod uwagę powyższe czynniki, należy rozważyć, który sposób kontraktacji jest dla nas korzystny. Mamy do wyboru na przykład kontrakty ze stałą ceną. Dotychczas, jeszcze przed rozpędzającą się transformacją energetyczną, były one popularne, bo ułatwiały budżetowanie. Okazały się jednak bardzo ryzykowne w czasach dużej zmienności cen.

Na stole są także kontrakty spotowe. Choć krótkoterminowo ryzykowne, w długiej perspektywie często okazują się korzystniejsze. Zapewniają bowiem dużą elastyczność cenową i wolumenową.

Od dwóch lat każdy sprzedawca energii elektrycznej, który obsługuje ponad 200 tys. klientów, ma obowiązek przedstawić oferty z ceną dynamiczną. Tego typu umowa odzwierciedla wahania cen na rynkach energii elektrycznej, a w szczególności na Rynku Dnia Następnego lub Rynku Dnia Bieżącego. To jednak może być ryzykowne rozwiązanie, zwłaszcza dla tych, którzy dotychczas niespecjalnie interesowali się energią pobieraną z sieci. Jednocześnie może być korzystne dla tych przedsiębiorców, którzy mogą dopasować swoje zużycie pod kątem cen na rynku. Na przykład ograniczyć konsumpcję energii w godzinach szczytu, kiedy jej koszty są wyższe.

Jakie kontrakty wybrać?

Bardziej skomplikowane formy sprzedaży mogą pozwolić na długoterminowe zyski. Chodzi o tzw. kontrakty transzowe (elastyczne/mieszane). Energia kontraktowana jest zgodnie z jej szacowanym przez firmy zużyciem. Są to transze roczne, kwartalne, miesięczne lub dobowe.

Przedsiębiorca może więc wybrać i zdecydować, ile energii chce kupić w transzach, a ile na rynku spotowym. Ma także możliwość aktywnego, a przede wszystkim świadomego zarządzania tym podziałem i kontraktowaniem energii w wybranym przez siebie momencie. Wszystko po to, by stworzyć własną strategię zakupową i skorzystać z okazji cenowych.

Są one jednak zalecane przede wszystkim tym odbiorcom, którzy są świadomi swojego poziomu zużycia i są w stanie elastycznie podchodzić do swojej produkcji i zużycia energii w ciągu dnia. Pozwalają one bowiem elastyczne zarządzanie portfelem zakupowym i minimalizację ryzyka.

Rozróżniamy przy tym transze procentowe i wolumenowe. Jeśli chodzi o te pierwsze, to dostawca upraszcza portfel klienta do rozkładu procentowego, co wiąże się z wyższym narzutem, gdyż ryzyko profilu jest po stronie dostawcy energii. Z kolei w przypadku transz wolumenowych, to klient bierze na siebie większą odpowiedzialność za kształtowanie portfela, co zazwyczaj skutkuje niższym narzutem.


SHUTTERSTOCK

Sprzedawcy **energii** coraz częściej decydują się również za oferowanie odbiorcom wiedzy i porad

Klient może dynamicznie zarządzać zakupem, dopasowując go do swojej sytuacji biznesowej (na przykład do danego modelu wyceny swoich produktów) lub pozostawić „pozycję otwartą", która zostanie rozliczona po cenie spot (na przykład według średniej z Rynku Dnia Bieżącego).

Rozwiązaniem, które wydaje się idealne, ale jednocześnie niejednokrotnie jest trudne do realizacji, jest kontraktacja „back-to-back" polegająca na zabezpieczeniu takiego wolumenu, który odpowiada już sprzedanej własnej produkcji.

Na co zwrócić uwagę

Biorąc pod uwagę wszystkie wymienione wyżej czynniki i zmienne, warto trzymać się kilku kluczowych kwestii.

Przede wszystkim wskazana jest analiza własnych procedur zakupowych pod kątem czasu podejmowania decyzji, która pozwoli zidentyfikować wąskie gardła. Należy także ocenić, na którym etapie cyklu życia znajdują się posiadane punkty poboru i dostosować do tego strategię kontraktowania.

Kolejny element to zidentyfikowanie kluczowych ryzyk (wolumenu, rynku, partnera biznesowego) i rozważenie, które z nich można mitygować wewnętrznie, a które wymagają negocjacji z dostawcą. Co do samych kontraktów, warto rozważyć wdrożenie elastycznych kontraktów transzowych (wolumenowych lub procentowych) w celu zwiększenia elastyczności i skrócenia czasu reakcji na zmiany rynkowe.

Z kolei w przypadku jakichkolwiek wątpliwości klienta biznesowego warto skorzystać z pomocy tzw. opiekuna handlowego po stronie dostawcy energii w celu omówienia nowych rozwiązań, takich jak odkup energii i możliwości negocjacji warunków bilansowania.

To, na jaką formę kontraktu się zdecydujemy, zależy jednak od naszych potrzeb. Odbiorcy biznesowi o określonym profilu zużycia energii mogą być beneficjentami rozliczania się na rynku dnia następnego. Warunkiem jest jednak to, aby zaakceptowali ryzyko związane z jego zmiennością. Jest to stała cecha rynku spotowego.

Na rynku dnia następnego można ograniczyć ryzyko, ale nie ma możliwości, aby je całkowicie wyeliminować. Dlatego kluczowe jest zidentyfikowanie, co jest najważniejsze dla danego przedsiębiorcy, a więc czy krótkoterminowe korzyści z większym ryzykiem, czy też zabezpieczone dostawy, ale w stałej cenie.

Kluczem do sukcesu, a więc trafnego wyboru optymalnej oferty, jest zrozumienie własnych potrzeb w zakresie energii i dobór odpowiedniego produktu, który je zaspokoi. Obecnie takim produktem, który w dużej mierze zabezpiecza odbiorców energii przed wzrostami i zmiennością cen na rynku, ale pozostawia margines na optymalizację ceny, są wspominane produkty transzowe ubogacone o rynek spot.

W tym przypadku część kontraktu jest realizowana w wolumenie na spocie, a część pochodzi z kontraktu terminowego. W zależności od transzy dobieramy odpowiednią ilość energii na spocie. Mamy jednak na uwadze zmienność rynku i możemy podejmować decyzję o zakupach wolumenu w cenie stałej w krótkich, nawet kwartalnych wolumenach. Możemy także kupić energię w dłuższej perspektywie, jeśli pojawi się korzystna cena, a w pozostałą część zaopatrywać się na spocie.

Nie bać się pytać dostawcy energii

Przedsiębiorcy, myśląc o oszczędnościach w obszarze energii, powinni więc planować zarządzanie ryzykiem w celu optymalizacji ceny. Konieczna może być przy tym pomoc ekspercka.

To zresztą nowa forma aktywności sprzedawców energii, którzy poza samą dostawą energii coraz częściej decydują się również za oferowanie odbiorcom wiedzy i porad.

Jest to odpowiedź na zmieniające się potrzeby swoich klientów i ich rosnącą świadomość dotyczącą możliwości optymalizacji dostaw energii elektrycznej i sposobów korzystania z niej. Dlatego spółki sprzedające energię coraz częściej będą zmieniać funkcję czysto sprzedażową na doradczą i budować w swoich zespołach kompetencje, które pozwolą im zostać partnerem firm w zarządzaniu zmiennością na rynku energii. /©℗

ROZMOWA

Firmy mogą mieć większy wpływ na rachunki za ciepło, niż im się wydaje

Minimalizowanie kosztów pozyskania energii i ciepła to nie tylko kwestia cen rynkowych, ale również działań optymalizacyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa – mówi Michał Skorupa, prezes spółki Elektrotermex z grupy Viessmann Generations Group.

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z FIRMĄ ELEKTROTERMEX



MATERIAŁY PRASOWE

Jakie są perspektywy cen ciepła w Polsce? Czy przedsiębiorstwa powinny przygotować się na dalszy wzrost kosztów jego pozyskania?

W najbliższych latach należy liczyć się z presją na wzrost cen ciepła. Wynika ona przede wszystkim z konieczności transformacji sektora, który wciąż w dużej mierze opiera się na węglu. Modernizacja źródeł wytwarzania, rozwój nowych technologii i dostosowanie infrastruktury przesyłowej wymagają ogromnych nakładów inwestycyjnych. Część kosztów pokrywają fundusze strukturalne i programy wsparcia, jednak ich udział jest ograniczony. Pozostałe wydatki będą finansowane ze środków własnych przedsiębiorstw lub kredytów. Na koszty produkcji ciepła wpływają również ceny paliw i energii elektrycznej. W dłuższej perspektywie inwestycje powinny poprawić efektywność systemów i ograniczyć wydatki. Nie stanie się to jednak z dnia na dzień, dlatego firmy już dziś powinny szukać możliwości optymalizacji zużycia ciepła i poprawy efektywności energetycznej.

Jak wielkim wyzwaniem są rosnące koszty energii i ciepła dla przemysłu?

Ceny energii dla przemysłu w Polsce są praktycznie trzykrotnie wyższe niż cena gazu. Udział podatków w cenie energii wynosi prawie 39 proc., podczas gdy na rynku europejskim jest to około 20 proc. W takich warunkach polskim firmom trudno konkurować nie tylko z przedsiębiorstwami chińskimi i amerykańskimi, ale również europejskimi.

Na ile przedsiębiorstwa mogą samodzielnie ograniczyć koszty pozyskania energii i ciepła?

Poza działaniami systemowymi, takimi jak ogłoszone w lipcu 2026 r. przez Komisję Europejską kierunki zmian i rekomendacje dotyczące systemu ETS, potrzebne są również działania po stronie samych przedsiębiorstw. Sama zmiana źródła ciepła czy montaż fotowoltaiki nie wystarczą. Konieczne jest całościowe podejście: analiza profilu zużycia energii i gazu, a także sprawdzenie, czy zmiana godzin produkcji byłaby ekonomicznie uzasadniona. Pozwala to dostosować profil zużycia do bardziej elastycznych modeli zakupu mediów. Warto również przeanalizować energochłonność urządzeń produkcyjnych oraz możliwości odzysku ciepła, na przykład z silników i poszczególnych etapów procesu produkcyjnego. Istotne są także modernizacja węzłów cieplnych i sieci przesyłowych. Kluczem jest systematyczne i kompleksowe działanie.

Czy przedsiębiorcy dostrzegają potencjał oszczędności wynikający z poprawy efektywności energetycznej?

Według badania europejskich małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) z 2026 r. 56 proc. respondentów wskazało obniżenie kosztów energii jako istotną motywację do inwestycji, a 44 proc. uznało wysokie koszty początkowe za główną barierę. Z kolei badanie Schneider Electric z 2026 r. pokazuje, że 48 proc. polskich firm nie prowadzi świadomego nadzoru nad zużyciem energii, a 38 proc. nie planuje inwestycji energetycznych w ciągu najbliższych dwóch lat. Nie chodzi więc o brak świadomości, lecz przede wszystkim o ograniczony dostęp do finansowania i brak doświadczenia w realizacji modernizacji. Pierwszym krokiem każdego przedsiębiorcy, niezależnie od tego, czy korzysta z energii konwencjonalnej, czy cieplnej, powinien być audyt.

> Udział podatków w cenie energii wynosi prawie 39 proc., podczas gdy na rynku europejskim jest to około 20 proc.

- Jakie możliwości optymalizacji zużycia ciepła i energii najczęściej ujawniają audyty?

W przypadku ciepła duży potencjał oszczędności wiąże się z odzyskiem ciepła odpadowego z procesów technologicznych i jego ponownym wykorzystaniem, na przykład do ogrzewania pomieszczeń socjalnych. Korzyści może przynieść również magazynowanie energii elektrycznej i cieplnej. Firmy mogą optymalizować profil zużycia, dostosowywać go do podaży energii i korzystać z tańszych godzin lub produktów dostępnych na giełdzie. Mogą też inwestować w fotowoltaikę, choć rozwiązanie to sprawdzi się przede wszystkim w mniejszych przedsiębiorstwach. W zakładach energochłonnych, takich jak huty, produkcja z instalacji fotowoltaicznej może być niewystarczająca wobec zapotrzebowania. Kolejnym kierunkiem jest modernizacja urządzeń. Coraz większą popularność zyskują również umowy PPA, zawierane bezpośrednio między producentem a odbiorcą energii. Zapewniają one większą stabilność i przewidywalność kosztów oraz umożliwiają korzystanie z energii odnawialnej.

Warto skorzystać z pomocy firmy audytorskiej, która całościowo przeanalizuje zakład: urządzenia, źródła ciepła, procesy produkcyjne oraz stan izolacji rurociągów i parociągów. Audytorzy mogą także pomóc dostosować zakupy energii do modelu pracy przedsiębiorstwa, wskazując zintegrowane działania dotyczące zarówno energii elektrycznej, jak i cieplnej.

Jak duże nakłady wiążą się z transformacją sektora ciepłowniczego i które obszary wymagają dziś najpilniejszych inwestycji?

Ponad 57 proc. ciepła w Polsce wciąż wytwarza się z węgla, a około 15 proc. z odnawialnych źródeł energii (OZE). Odchodzenie od węgla postępuje, ale jest procesem rozłożonym w czasie. Do 2040 r. na transformację ciepłownictwa ma zostać przeznaczone 214 mld zł. Połowa tej kwoty trafi na źródła wytwarzania, a około 50 mld zł na modernizację i rozwój sieci. Polska sieć ciepłownicza ma ponad 23 tys. km długości i należy do najdłuższych w Europie. Znaczna jej część ma 30–40 lat i jest już wysłużona. Modernizacja infrastruktury przesyłowej jest szczególnie ważna ze względu na pogarszające się właściwości izolacyjne i straty ciepła podczas przesyłu. Inwestycje w tym obszarze mogą przynieść realne oszczędności.

> Do 2040 r. na transformację ciepłownictwa ma być przeznaczone 214 mld zł. Połowa tej kwoty trafi na źródła wytwarzania, a około 50 mld zł na modernizację i rozwój sieci

Jakie możliwości poprawy efektywności niesie rozwój technologiczny? Coraz powszechniej stosowana jest również sztuczna inteligencja.

Dobrze sprawdzają się kogeneracja, czyli jednoczesna produkcja ciepła i energii elektrycznej, oraz wytwarzanie ciepła z biomasy. Rozwijają się także magazyny ciepła – krótkoterminowe i długosezonowe – oraz wielkoskalowe pompy ciepła. Coraz większe znaczenie ma również odzysk ciepła odpadowego. Ciepłownictwo coraz mocniej łączy się z energetyką zawodową. Zyskuje na popularności technologia power to heat, polegająca na przekształcaniu nadwyżek energii elektrycznej w ciepło. Można w ten sposób wykorzystać na przykład nadwyżki energii z OZE w okresach szczytowej produkcji, unikając wyłączania instalacji. Służą do tego m. in. elektryczne kotły elektrodowe i oporowe, które szybko podgrzewają wodę lub inny czynnik grzewczy. Rozwijane są również sieci niskotemperaturowe czwartej i piątej generacji, powszechnie stosowane m. in. w krajach skandynawskich. Będą one zyskiwać na znaczeniu także w Polsce.

Ciepłownictwo przyszłości nie będzie oparte na jednej dominującej technologii. Będzie to system uzupełniających się rozwiązań, które pozwolą maksymalizować efektywność i optymalizować koszty. Poszczególne źródła będą pracować w różnych godzinach, wykorzystując elastyczne mechanizmy.

Czy takie nowatorskie rozwiązania mogą być stosowane również w pojedynczych przedsiębiorstwach, czy są zarezerwowane wyłącznie dla zakładów ciepłowniczych?

Oczywiście mogą z nich korzystać również firmy. Dostępne są dotacje, środki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego, białe certyfikaty oraz fundusz termomodernizacyjny. Punktem wyjścia powinien być audyt, który pozwala przeanalizować procesy i zaprojektować wydajny system.

Elektrotermex wytwarza komponenty dla sektora ciepłowniczego, ale czy świadczy też usługi doradcze dla firm?

W naszej grupie działa kilka podmiotów oferujących m.in. audyty. Projektujemy i nadzorujemy modernizacje, analizujemy potrzeby klientów oraz dobieramy rozwiązania do konkretnych warunków. Każdorazowo opieramy się na rzetelnej analizie i inwentaryzacji, a nie wyłącznie na przyjętych założeniach. Naszym zadaniem jest zaproponowanie technologii dopasowanych do działalności przedsiębiorstwa. Nawet ogólnodostępne urządzenia, takie jak kotły, wymagają odpowiedniego doboru sterowników i parametrów pracy. Zdarza się również, że firma dysponuje kilkoma źródłami ciepła, które trzeba połączyć w jeden sprawnie działający system. Dlatego proponowane rozwiązania są zawsze dostosowywane do indywidualnych potrzeb klienta.

Od dwóch lat Elektrotermex jest częścią międzynarodowej grupy Viessmann Generations Group. Co to zmieniło w działalności firmy?

Dużo uwagi poświęciliśmy ujednoliceniu procesów zarządczych i operacyjnych oraz wdrożeniu norm jakości i bezpieczeństwa. Korzystamy z synergii zakupowych, dzięki którym większa skala zamówień pozwala uzyskiwać lepsze warunki. Ważna jest również wymiana know-how, wsparcie przy dużych inwestycjach i możliwość produkcji komponentów na zlecenie innych spółek grupy. Elektrotermex ma ugruntowaną pozycję na polskim rynku i działa w kraju od ponad 38 lat. Przynależność do grupy otwiera jednak dodatkowe możliwości współpracy z klientami komercyjnymi i rozwoju działalności B2B. Na rynkach zagranicznych poszczególne spółki grupy odpowiadają za konkretne kraje. Elektrotermex może obsługiwać m.in. Litwę, Łotwę, Estonię i Ukrainę. Transakcja przyniosła nam wiele korzyści i wierzę, że nasz potencjał będzie nadal rósł.

FINANSE



SHUTTERSTOCK

Konsumenci mają dziś do wyboru różne warianty umów na dostawę energii, które można dostosować do swojego rytmu życia i korzystania z urządzeń elektrycznych w domu

Konsumenci mają szeroki wybór

Na rynku energii elektrycznej w ostatnich latach pojawiło się sporo propozycji nowych ofert zakupu bazujących na zmiennej cenie. Część sprzedających jednak nadal oferuje umowy z opłatą handlową, na którą trzeba uważać.

BARTŁOMIEJ SAWICKI

Według danych Eurostatu na koniec 2025 roku w Polsce było 15,5 mln gospodarstw domowych. Nadal ogromna większość z nich korzysta z pewnej, ale jednocześnie nieelastycznej taryfy na sprzedaż energii elektrycznej, którą zatwierdza prezes Urzędu Regulacji Energetyki (URE).

Na rynku są jednak dostępne także umowy sprzedażowe ze stałą ceną, a także oferty hybrydowe, łączące stawkę stałą z cenami dynamicznymi, zmiennymi, a także oferty w pełni bazujące na zmiennych taryfach. W umowach poza taryfami URE należy jednak uważać na tzw. opłaty handlowe, które mogą nas słono kosztować w przypadku choćby rozwiązania umowy przed upływem okresu, na jaki została zawarta, czy przy okazji szoków cenowych na rynkach.

Co wpływa na wysokość domowego rachunku za prąd

Dla wysokości finalnych cen energii w Polsce kluczowe są kontrakty na Towarowej Giełdzie Energii – dotyczące stawek z dnia na dzień, jak i rocznych, a więc wolumenów dostarczanych na rok i/lub lata następne. Wartość obu głównych kontraktów są najwyższe od 2023 r., a więc od czasu kryzysu energetycznego wywołanego przez agresję Rosji na Ukrainę.

To m.in. skutek tego, że na europejskich rynkach rosną ceny uprawnień do emisji CO_2 (które wpływają na koszty polskiej energetyki), a także ceny gazu (w efekcie m.in. wojny na Bliskim Wschodzie).

Rynek dnia następnego ma znaczenie dla firm, które uzupełniają swój portfel potrzebnej energii. Wpływa też na wysokość rachunków płaconych przez konsumentów posiadających tzw. taryfy dynamiczne.

Wciąż jednak największe znaczenie mają kontrakty na rynku terminowym energii elektrycznej, z dostawą na rok kolejny. To one są punktem odniesienia przy weryfikacji wniosków taryfowych spółek energetycznych na następny rok przez URE.

Firmy bowiem kontraktują z rocznym (albo i dłuższym) wyprzedzeniem energię, którą będą sprzedawać swoim klientom. To od tych kontraktów zależą ceny prądu na rok następny.

Dotychczas klienci mogli wybrać między stałą ceną prądu w ramach popularnej taryfy G11, gdzie ceny wymagają co roku zatwierdzenia przez prezesa URE, a funkcjonującymi na rynku od dwóch lat taryfami dynamicznymi, gdzie wysokość stawek za energię zależy od jej cen w danym momencie na Towarowej Giełdzie Energii.

Przewidywalność oznacza brak obniżek w ciągu roku

Stała cena energii przez dwa lub trzy lata to dla gospodarstw domowych realna alternatywa dla taryfy. Kluczowe pytanie brzmi jednak, kiedy taka umowa jest dla odbiorcy korzystna. Z perspektywy odbiorcy szczególnie istotne są trzy kwestie.

Taryfa i oferta rynkowa to dwa sposoby rozliczenia, niezależne od marki sprzedawcy. Prezes URE zatwierdza taryfy dla gospodarstw domowych m.in. dla PGE Obrót, Tauron Sprzedaż, Enea Sprzedaż i Energa Obrót, ale te same spółki oferują również umowy tzw. rynkowe.

E.ON Polska i Tauron Sprzedaż GZE są natomiast zwolnione z obowiązku przedstawiania taryf do zatwierdzenia. Symbol taryfy G11 widoczny w umowach oznacza jedynie rozliczenie jednostrefowe, a nie cenę zatwierdzoną przez URE. Stała cena zapewnia przewidywalność i chroni przed podwyżkami.

Umowa ze stałą ceną, czyli na co uważać

Na rynku są dostępne także wspomniane umowy sprzedażowe, na przykład ze stałą ceną przez okres dwóch lat. Od 30 kwietnia 2026 r. prawo energetyczne definiuje umowę na czas oznaczony z gwarancją stałej ceny. – Umowy zawarte przed tą datą pod hasłem „stała cena" warto ocenić na podstawie ich treści – zwraca uwagę Aleksandra Lindner, partner, adwokat, mediator sądowy z kancelarii HWW Hewelt Wojnowski Lindner i Wspólnicy.

Warunki takiej umowy oznaczają, że jeżeli ceny energii w okresie jej obowiązywania wzrosną, odbiorca nadal płaci stawkę z umowy. Jeżeli spadną, może płacić więcej niż odbiorcy rozliczani według taryfy.

– Przez cały okres jej obowiązywania nie zmieniają się ceny ani dodatkowe opłaty sprzedawcy, w tym opłata handlowa, a sprzedawca nie może wypowiedzieć takiej umowy przed upływem okresu, na jaki ją zawarto – mówi Aleksandra Lindner.

Warto jednak pamiętać, że rachunek nie jest całkowicie zamrożony, ponieważ opłat dystrybucyjnych i podatków sprzedawca nie ustala, a kwota faktury zależy również od zużycia.

Porównanie ofert, na które chcemy się zdecydować, powinno obejmować opłatę handlową, niezależnie od tego, czy oferta przewiduje stałą cenę.

– Przykładowo opłata wyższa o 30 zł brutto miesięcznie od tej w porównywanej ofercie oznacza 360 zł rocznie. Przy zużyciu 2000 kWh rocznie oferta z wyższą opłatą jest korzystniejsza dopiero wtedy, gdy energia jest tańsza o ponad 18 gr brutto za kWh, przy pozostałych warunkach bez zmian. Im mniejsze zużycie, tym większe znaczenie opłaty handlowej – tłumaczy Aleksandra Lindner.

Umowa ze stałą ceną może więc być korzystnym wyborem szczególnie dla odbiorców, którzy cenią stabilność wydatków. Przed jej podpisaniem warto jednak policzyć łączny koszt przy własnym zużyciu, porównać go z taryfą i innymi ofertami oraz sprawdzić, ile kosztuje wcześniejsze rozwiązanie umowy.

Co jest w ofertach hybrydowych

W tym roku niemal wszyscy najwięksi sprzedawcy energii zaprezentowali nowe oferty, które kuszą niskimi cenami.

Przy tym opłacalność ofert z niższą ceną w weekendy w okresie od kwietnia do września w godzinach 10–16 (w Tauronie wszystkie weekendy w roku i bez podziału na godziny) będzie rosła wraz z dostosowaniem indywidualnego profilu zużycia energii. Im więcej energii klient zużyje w okresach niższych stawek (zamiast w dni robocze), tym niższa będzie średnia cena. W pozostałe dni tygodnia ceny mają wynosić tyle, ile do tej pory. Tu trzeba pamiętać, że to rozwiązanie z elastycznymi cenami energii, preferowane przez większych odbiorców energii, którzy mają np. samochód elektryczny czy pompę ciepła.

Jak się dowiadujemy, jedną z opcji, aby dać mieszkańcom możliwość korzystania z niższych cen energii w środku dnia, są taryfy hybrydowe, a więc łączące elementy stałej taryfy z dynamiczną. Takie oferty dotyczące korzystania z okresowo niskich cen energii w środku dnia lub w weekendy przedstawiły Energa, Enea i Tauron. Podobnymi rozwiązaniami dysponuje także E.ON, działający w Warszawie.

Nowe propozycje sprzedażowe mają zachęcić klientów do zmiany sposobu użytkowania energii poprzez poszukiwanie elastyczności i przekierowanie największego zużycia energii na dni, kiedy jest ona najtańsza. Każdy, kto ma taką możliwość i podejmie pewien wysiłek, może oszczędzić, ale i przy okazji wspomóc system energetyczny, który latem musi sobie radzić z rosnącym wyzwaniem nadwyżek zielonej energii. Jak przekonują sami sprzedawcy, nawet niewielka zmiana codziennych nawyków może przynieść oszczędności sięgające 500 zł rocznie.

Jednak jeśli przejdziemy do szczegółów tych ofert, to nie zawsze i nie dla wszystkich będą one korzystne. Największym wyzwaniem związanym z tymi ofertami są opłaty handlowe, a więc dodatkowy składnik rachunku, płacony co miesiąc, a nie tylko w okresie „taniego prądu".

Opłata handlowa to forma zabezpieczenia przez spółki na wypadek skoków cen na rynku. Ta występuje we wszystkich formach tzw. umów sprzedażowych, a więc wszystkich ofert poza taryfą urzędową zatwierdzaną raz do roku przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki. Dla przykładu, umowa sprzedażowa może obowiązywać przez 24 miesiące, ale jeśli klient rozwiąże umowę przed upływem okresu korzystania z warunków oferty, dany sprzedawcą może obciążyć go odszkodowaniem stanowiącym np. 50 proc. sumy opłat handlowych.

Taryfy dynamiczne wybierają nieliczni

Na rynku od dwóch lat są również oferty z pełnymi, dynamicznymi cenami energii, a więc odpowiadającymi w danym okresie rozliczeniowym (godzinowym) cenom giełdowym. URE opublikował w tym roku raport z monitorowania zawierania i stosowania umów z cenami dynamicznymi w 2025 r.

W ubiegłym roku liczba odbiorców w gospodarstwach domowych korzystających z nowego rodzaju umów wzrosła do ponad 4,8 tys. z zaledwie 135 w 2024 r. Jednocześnie udział umów z ceną dynamiczną w całym segmencie gospodarstw domowych był nadal znikomy i nie przekroczył 0,03 proc. odbiorców, którzy zużyli jedynie 0,05 proc. energii dostarczonej tej grupie.

Za dynamiczny wzrost w grupie gospodarstw domowych odpowiadają głównie sprzedawcy alternatywni, nie zobowiązani ustawowo do oferowania umów z ceną dynamiczną. Na koniec 2025 r. aż 4 503 umowy w tej grupie (93 proc.) były zawarte z takimi sprzedawcami. Jednocześnie warto pamiętać, że przy tego typu ofertach nasz sprzęt gospodarstwa domowego powinien być wyposażony w możliwość łączenia się systemem zarządzania energią, tak aby włączał się wówczas, kiedy jest najtaniej, a więc np. w ciągu dnia. To propozycje dla tych, którzy są w stanie maksymalnie przesunąć swoje największe zużycie energii na godziny w ciągu dnia.

W przypadku większości gospodarstwa domowych znajdujących się w budynkach wielorodzinnych warto jednak pamiętać, że to w taryfie G11 regulowanej przez URE konsument nie płaci u sprzedawcy opłaty handlowej (jedynie abonament u operatora sieci dystrybucji – OSD, na rachunek za prąd składa się także opłata za przesył energii). O opłacalności rozstrzyga więc łączny koszt, a nie sama stawka za kilowatogodzinę. /©℗

FINANSE

Nie wiemy za co płacimy, czyli rachunki za prąd pozostają tajemnicą

Polacy z trudem rozszyfrowują faktury za energię elektryczną. I choć spółki energetyczne starają się uprościć wygląd faktur tak, by były bardziej czytelne, to nadal mamy problem ze wskazaniem, co oznaczają poszczególne pozycje.

BARTŁOMIEJ SAWICKI

Jak wynika z badania, które Urząd Regulacji Energetyki (URE) przeprowadził na przełomie kwietnia i maja 2025 r., wspólnie z agencją badawczą Smartscope, zaledwie 23 proc. respondentów potrafi określić roczne zużycie energii w swoim gospodarstwie domowym. I choć 88 proc. konsumentów wie, że rachunek składa się z opłat za zużycie energii oraz za jej dystrybucję, to jednak 38 proc. nie rozumie sensu tego podziału.

Najczęściej w odpowiedziach respondentów wymieniane są opłaty sieciowe: stała (63 proc.) i zmienna (43 proc.) oraz opłata abonamentowa (62 proc.). Ok. 40 proc. badanych ocenia faktury za energię elektryczną jako czytelne (41 proc.) i zrozumiałe (40 proc.). Ponad połowa (56 proc.) uważa, że widniejąca na nich kwota należności do zapłaty jest łatwa do znalezienia.

Słaba wiedza Polaków o rachunku za prąd

Z badania wynika, że 66 proc. badanych obawia się niekontrolowanych podwyżek, 61 proc. nie ufa przygotowaniu państwa na kryzysy, a 69 proc. oczekuje większej kontroli cen. Samo pojęcie „taryfa" jest rozpoznawalne, ale bywa rozumiane powierzchownie.

Jedynie 29 proc. badanych deklaruje znajomość zasad ustalania cen energii. Również wiedza o źródłach energii i ich wpływie na środowisko jest ograniczona – zna je połowa konsumentów. Przypomnijmy, że taryfa to zbiór cen i stawek opłat oraz warunków ich stosowania, opracowany przez przedsiębiorstwo energetyczne. Wprowadzana jest jako obowiązująca dla określonych odbiorców.

Brak wiedzy, czym różnią się taryfy od ofert sprzedażowych, może nieść ze sobą konkretne konsekwencje. Dla klienta zagrożeniem jest brak rzetelnego informowania o umowach sprzedażowych, bo klienci nie odróżniają ofert od taryf. Konsumenci często nie mają też wiedzy, że mogą wybrać między taryfą a ofertą sprzedażową, a to wynika m.in. z braku wiedzy, czym jest taryfa. W konsekwencji klienci nie mają też wiedzy o zaletach danego rozwiązania.

Często w ofertach sprzedażowych są dodatkowe opłaty, o których klienci nie mają pojęcia lub nie są o nich do końca informowani. Niektóre oferty sprzedażowe nie powinny być oferowane, bo nie są dostosowane do realnych potrzeb klientów. Sprzedawcy energii mogą często używać sformułowań, których klienci albo nie znają, albo mylnie interpretują, a bywa także, że klienci są wprowadzani w błąd.

Badanie opinii odbiorców energii wykazało, że jedynie czterech na dziesięciu konsumentów ocenia faktury za energię elektryczną jako czytelne i zrozumiałe. Jednocześnie ponad połowa deklaruje, że bez trudu znajduje na nich kwotę do zapłaty. Niższe oceny wystawiają częściej osoby, które odczuwają duże obciążenie domowego budżetu opłatami za energię, oraz te, które przyznają, że nie rozumieją zasad funkcjonowania rynku energii.

Konsumenci pozytywnie reagują na rozwiązania, takie jak graficzne przedstawienie zużycia, jasne opisy kwot i liczb oraz wyraźne wyróżnienie kwoty do zapłaty – np. poprzez kolor, pogrubienie lub oddzielenie jej przestrzenią. Negatywne wrażenia wiążą się natomiast z przeładowaniem treści, małą czcionką i brakiem przejrzystego układu.

Wykształcenie nie różnicuje konsumentów pod względem ich oceny faktur za energię. Na negatywną ocenę czytelności faktury wpływają duża ilość stłoczonego tekstu, niewyodrębniona kwota do zapłaty czy mała czcionka. Stąd wspomniany wynik wskazujący, że 23 proc. badanych potrafi wskazać roczne zużycie energii w swoim gospodarstwie domowym. Brak tej wiedzy utrudnia świadome wybory i analizę opłacalności ofert. Przekłada się to również na brak umiejętności analizy i porównania np. ofert alternatywnych sprzedawców czy szacowania wpływu korzystania z rozmaitych urządzeń na wysokość rachunku.

Z czego składa się faktura?

Przypomnijmy więc, że głównymi pozycjami na fakturze są opłata za zużytą energię elektryczną oraz opłaty dystrybucyjne. Ta pierwsza to należność za faktycznie wykorzystaną w gospodarstwie domowym energię. Opłaty dystrybucyjne to np. koszt jej dostarczenia do gospodarstwa. Opłata handlowa występuje tylko w przypadku, gdy klient posiada dodatkowe usługi. Wyjaśnijmy więc zasady rozliczeń i konstrukcję samego rachunku.

Same rozliczenia dzielimy na rzeczywiste i prognozowane. Rozliczenia odbywają się na podstawie odczytu licznika wskazującego zużycie energii elektrycznej. Odczyty te dzielimy na następujące typy: systemowy (szacowany przez sprzedawcę), fizyczny (wykonany przez pracownika sprzedawcy), zdalny (możliwy w przypadku nowego typu liczników), odbiorcy (podany przez klienta). W przypadku rozliczeń rzeczywistych stan licznika pozyskiwany jest co miesiąc lub dwa miesiące.

Wysokość rachunku jest uzależniona od zużycia energii. Klient może wybrać między rozliczeniem jedno- lub dwumiesięcznym.

– W przypadku rozliczeń prognozowanych inkasent odczytuje stan licznika raz lub dwa razy w roku. Klient może wnioskować o zwiększenie lub zmniejszenie prognozy. Faktura z prognozami jest wystawiana raz lub dwa razy na rok – dlatego gdy zużycie się zwiększy lub wzrosną ceny energii, na rachunku rozliczeniowym może pojawić się niedopłata. Możliwe jest też wystąpienie nadpłaty, jeżeli zużycie się zmniejszy – wyjaśnia nam Tauron.

Sam rachunek składa się z opłat za sprzedaż energii oraz opłat dystrybucyjnych.

Opłata za sprzedaż energii (największy udział w rachunku za energię, ok. 60 proc. jego wartości) to koszt zużycia energii wynikający z posiadanej grupy taryfowej (najczęściej G11). Jest to opłata zmienna, zależna od ilości pobranej energii. W tej części rachunku może też znaleźć się opłata handlowa – jeśli klient korzysta z oferty lub cennika zawierającego taką opłatę (ta występuje najczęściej w ofertach sprzedażowych poza taryfą).

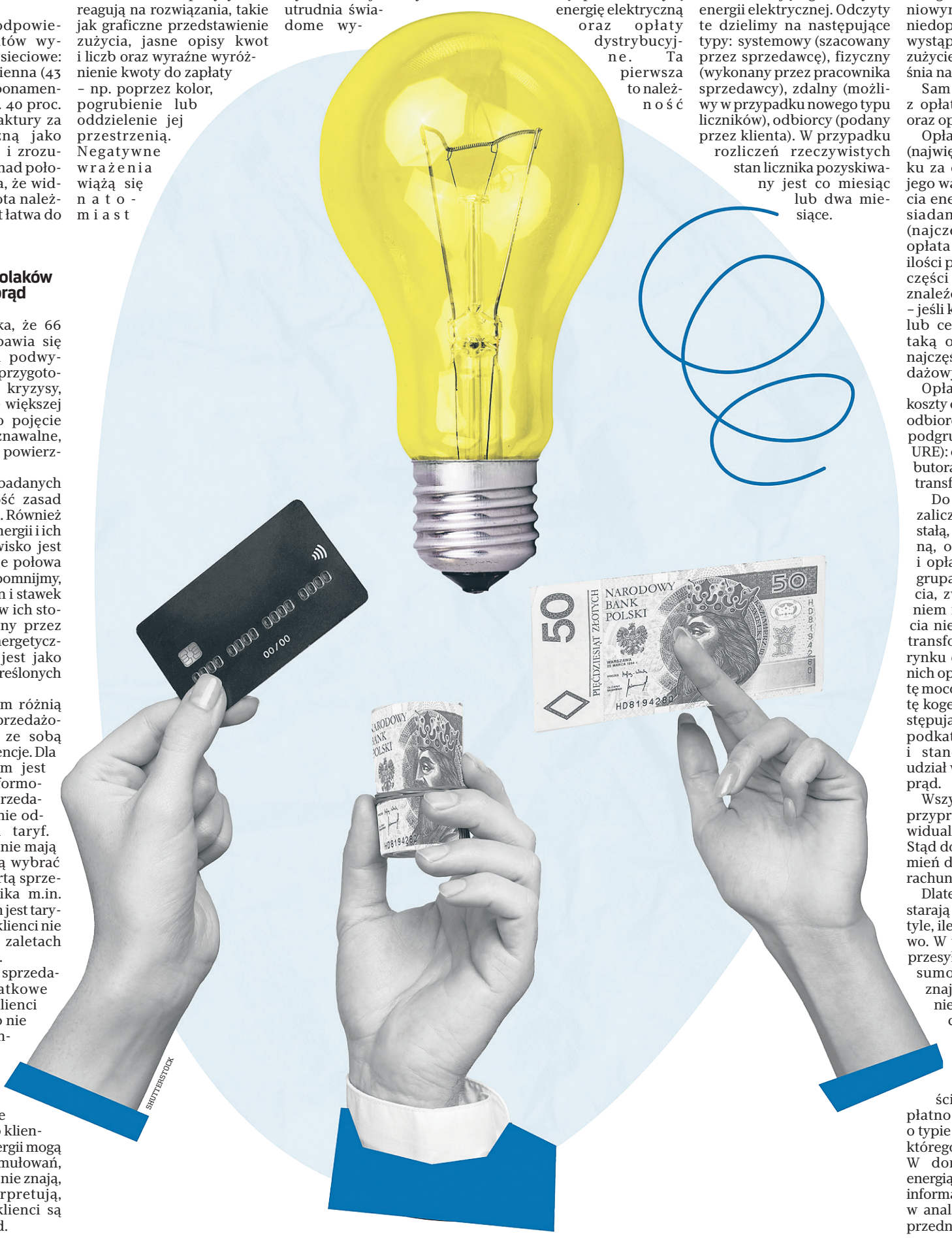
Opłaty dystrybucyjne to koszty dostarczania energii do odbiorców. Dzielą się na dwie podgrupy (według podziału URE): opłaty na rzecz dystrybutora i opłaty wsparcia (tzw. transformacyjne).

Do tej pierwszej grupy zaliczamy opłatę sieciową stałą, opłatę sieciową zmienną, opłatę abonamentową i opłatę jakościową. Druga grupa to tzw. opłaty wsparcia, związane z finansowaniem mechanizmów wsparcia niezbędnych w procesie transformacji i liberalizacji rynku energii. Zalicza się do nich opłatę przejściową, opłatę mocową, opłatę OZE i opłatę kogeneracyjną. Wraz z postępującą transformacją to ta podkategoria może rosnąć i stanowić coraz większy udział w naszym rachunku za prąd.

Wszystkie te pozycje mogą przyprawić odbiorców indywidualnych o zawrót głowy. Stąd dochodzi do nieporozumień dotyczących wysokości rachunków za prąd.

Dlatego sprzedawcy energii starają się uprościć faktury na tyle, ile pozwala im na to prawo. W ubiegłym roku zaczęli przesyłać faktury wraz z podsumowaniem, w którym znajdują się tylko najważniejsze informacje o rozliczeniu.

Podsumowanie zawiera kwotę do zapłaty, klarowne określenie terminów płatności, dostępne sposoby płatności oraz informację o typie odczytu, na podstawie którego wystawiono fakturę. W domowym zarządzaniu energią przydatna jest również informacja o wielkości zużycia w analogicznym okresie poprzedniego roku. /©℗



Wiarygodność buduje się w szczegółach. Każdy ma znaczenie.



RZECZYWISTOŚĆ
ma **WIĘCEJ NIŻ**
JEDNĄ STRONĘ

RZECZPOSPOLITA