

Materiał prasowy

1 lipca 2022 r.

Mały i średni biznes coraz chętniej wybiera rozliczanie prądu po cenach zmiennych

- **W ciągu ostatniego półrocza zainteresowanie sektora MŚP kontraktami bazującymi na cenach zmiennych wzrosło o ponad 50%.**
- **Umożliwiając klientom udział w giełdzie, rynek oferuje różne rozwiązania: od stawek ustalanych miesięcznie po rozliczenia według stałej ceny kwartalnej czy nawet rocznej.**
- **Oferta kontraktów o zmiennej cenie dostępna jest dla wszystkich przedsiębiorców, niezależnie od ich skali działalności.**

W czerwcu zeszłego roku średnia cena energii elektrycznej TGeBase notowana na Towarowej Giełdzie Energii (TGE) wynosiła 353,56 zł, a po roku już 884,68 zł. To wzrost o 250%! Doskonale pokazuje to, jak dynamicznym rynkiem jest sektor energii. W dodatku na razie nic nie zapowiada spadków. Wpływa na to zarówno napięta sytuacja geopolityczna i gospodarcza, jak i nabierająca tempa transformacja energetyczna. Motorem zmian jest przede wszystkim chęć optymalizacji i dywersyfikacji źródeł pozyskiwania energii. Widać to zarówno na poziomie makro, w skali krajowej, jak i mikro, patrząc na zachowania średnich i małych przedsiębiorstw.

– W ostatnich latach znacząco wzrosła świadomość klientów. Uważniej śledzą trendy rynkowe oraz aktywniej szukają najbardziej korzystnych rozwiązań. Nie poprzestają na klasycznym modelu stałej ceny i chętniej włączają się udział w rynku. W ostatnich miesiącach daje się zauważyć rosnące zainteresowanie kontraktami bazującymi na stawkach zmiennych, odzwierciedlającymi wahania na TGE – w ciągu ostatniego pół roku wybór tego typu kontraktów wzrósł o ponad połowę. W efekcie, rozwiązanie, które jeszcze 2-3 lata temu było niszowe, teraz stanowi istotną część portfela umów zawieranych przez odbiorców energii. Co więcej, jest ono dostępne dla wszystkich firm, niezależnie od wielkości prowadzonego biznesu – mówi Katarzyna Bienias, Head Small & Medium Enterprises w Axpo Polska.

Nie każdy przedsiębiorca jest jednak gotowy, aby rozliczać się na podstawie ceny zmieniającej się co miesiąc. Dlatego rynek energii oferuje także rozwiązania pośrednie, umożliwiające udział w giełdzie, ale jednocześnie zabezpieczające cenę na pewien okres.

Wolisz rozliczać się co miesiąc ...

W przypadku kontraktów zakładających comiesięczną zmianę ceny spółki obrotu oferują możliwość rozliczania po cenie dla konkretnej godziny w miesiącu, notowanej na TGE. Decydują się na to przede wszystkim firmy, których zapotrzebowanie na prąd jest w miarę stabilne lub co najmniej możliwe do przewidzenia, w szczególności poza godzinami

szczytowymi. Rozwiązanie wybierają także przedsiębiorcy, którzy oczekują, że ceny zaczną spadać w nieodległej przyszłości i czekają na lepszy moment zakupowy, by powrócić do „klasycznego” rozliczania według długookresowych stałych cen.

– Kontrakty bazujące na cenach zmieniających się co miesiąc mogą przynieść nie tylko długofalowe, ale i natychmiastowe korzyści w postaci stawki mniejszej nawet o kilkanaście procent w porównaniu z „cenami stałymi”. Na to rozwiązanie obecnie stawiają nie tylko większe przedsiębiorstwa, ale również mikro i małe firmy – dodaje Katarzyna Bienias z Axpo Polska.

... czy co kwartał?

Niektórzy przedsiębiorcy wolą wybierać produkty o mniejszym ryzyku, ale jednocześnie chcą także, choć częściowo, dopasować koszty do realiów rynkowych. Decydują się zatem na kontrakty rozkładające wahania stawek na transze, tzn. zakładające zmianę ceny w perspektywie kwartalnej, półrocznej, a nawet rocznej. Przy takim rozwiązaniu stawka ustalana jest na podstawie ceny rynkowej z określonego dnia miesiąca poprzedzającego kontraktowany okres. Jak to wygląda w praktyce? W przypadku przedsiębiorcy decydującego się na kwartalne rozliczenie, cena dla I kwartału roku liczona jest na podstawie notowania TGE z grudnia ubiegłego roku, dla II kwartału brana pod uwagę jest cena z marca aktualnego roku itd.

– Z tego rozwiązania korzystają przede wszystkim przedsiębiorcy, którzy planują swoje budżety w perspektywie dłuższej niż miesiąc. To zazwyczaj firmy, w których zakup energii elektrycznej jest istotną częścią kosztów działalności. Wybierając rozwiązanie transzowe, zyskują poczucie stabilności i mają ułatwione prognozowanie finansowe. Są to kontrakty zbliżone do umów bazujących na stawkach stałych, niezależnych od wahań giełdowych – mówi Katarzyna Bienias z Axpo Polska.

Axpo – siła innowacji

O Axpo

Grupa Axpo kieruje się jednym celem – zapewnić zrównoważoną przyszłość poprzez innowacyjne rozwiązania energetyczne. Jest największym producentem energii odnawialnej w Szwajcarii i międzynarodowym liderem w obrocie energią oraz sprzedaży energii słonecznej i wiatrowej. 5 tysięcy pracowników Grupy łączy doświadczenie i wiedzę z pasją do innowacji. Axpo opracowuje dla swoich klientów innowacyjne rozwiązania energetyczne w oparciu o najnowocześniejsze technologie już w 40 krajach Europy, Ameryki Północnej i Azji.

Więcej informacji

Axpo Holding AG, Corporate Communications
T 0800 44 11 00 (Switzerland), T +41 56 200 41 10 (International)
medien@axpo.com

Axpo Polska, Marketing Department
marketing@axpo.pl