

Materiał prasowy

27 stycznia 2025 r.

Od tego roku nawet dwukrotnie wyższe faktury za prąd. Przedsiębiorcy powinni jak najszybciej sprawdzić swoje umowy

- **Firmy przyzwyczały się, że przez ostatnie lata mogły korzystać z ustawowo zamrożonej stawki za energię elektryczną. Od stycznia 2025 roku nie mogą już na nią liczyć.**
- **Przedsiębiorcy, którym zakończył się okres obowiązywania cennika promocyjnego, wpadną na cennik standardowy swojego sprzedawcy. Stawki takich cenników są nawet dwukrotnie wyższe.**
- **Aby uniknąć wyższych rachunków za prąd, należy jak najszybciej zdecydować się na wybraną ofertę. Pierwsze wysokie faktury trafią do firm już na dniach.**

Ustawowo zamrożona stawka za energię elektryczną została wprowadzona w 2023 roku, aby chronić małych i średnich przedsiębiorców przed rekordowo wysokimi cenami. Jak pokazały ostatnie miesiące, rynek ustabilizował się, a ceny prądu wróciły do poziomu sprzed inwazji Rosji na Ukrainę, dlatego od bieżącego roku ceny energii dla przedsiębiorców nie będą już regulowane z urzędu. Z zamrożonej stawki będą mogli korzystać wyłącznie tzw. odbiorcy wrażliwi, czyli wspólnoty mieszkaniowe, żłobki itp.

– Jesienią część przedsiębiorców czekała z decyzją o podpisaniu nowych warunków dla umowy na zakup energii elektrycznej do momentu publikacji decyzji o przedłużeniu lub końcu zamrożenia stawek. Inni przyzwyczaili się, że przez ostatnie dwa lata ich rachunki były stałe i zapomnieli o swoich umowach. Teraz mogą to dotkliwie odczuć. Przedsiębiorcy, którym wygasły warunki promocyjne na umowie za energię, będą rozliczani po cenniku standardowym swojego sprzedawcy. Pod koniec stycznia otrzymają faktury za prąd ze stawką nawet dwukrotnie wyższą niż ta, którą aktualnie oferują spółki obrotu – mówi Łukasz Pawłowski, menadżer sprzedaży dedykowanej MSP w Axpo Polska.

Czym jest cennik standardowy i dlaczego cena w nim jest wyższa?

Umowy na zakup energii elektrycznej mogą być podpisane na czas określony lub nieokreślony, ale w obu tych przypadkach przedsiębiorca nie musi obawiać się, że zostanie bez prądu, a co za tym idzie – że będzie musiał wstrzymać swoją działalność. Energia dalej będzie płynęła do jego firmy, ale jej koszt już nie będzie rozliczany według specjalnych warunków uzgodnionych ze sprzedawcą.

- Jeśli **umowę zawarto na czas określony** i wygasła, klient zostanie przeniesiony do **sprzedawcy rezerwowego** na tzw. **taryfę rezerwową**. Stawka w takim cenniku jest nawet trzykrotnie wyższa niż ta, którą teraz oferują sprzedawcy.
- Jeśli podpisano **umowę na czas nieokreślony**, ale dobiegł końca okres warunków promocyjnych, klient nadal będzie rozliczany u wybranego sprzedawcy, ale teraz będzie obowiązywał go **cennik standardowy** – około dwukrotnie wyższy niż gdyby zawczasu przedłużył warunki promocyjne.

– *Energię elektryczną na polskiej giełdzie można zakupić w zależności od płynności z około 4-letnim wyprzedzeniem. Promocyjne warunki cenowe ustala się z klientem maksymalnie na taki okres, na jaki w danym momencie można kupić energię na rynku. Niekiedy sprzedawca jest w stanie zaoferować ją na nieco dłuższy okres, ponieważ dostarcza energię ze swoich własnych źródeł wytwórczych, kupuje ją na rynku pozagiełdowym czy w kontraktach bezpośrednich – mówi Rafał Jagliński, menedżer ds. polityki cenowej i zarządzania portfelem dla MŚP.*

– *Kiedy okres obowiązywania specjalnych warunków umowy na czas nieokreślony dobiega końca, należy z wyprzedzeniem zgłosić się do sprzedawcy po nową ofertę. Jeśli przysłowiowy Kowalski nie podpisze nowych warunków, jego dotychczasowy sprzedawca i tak nadal zobowiązany jest dostarczać mu energię. Sprzedawca nie wie jednak, na jaki okres powinien zabezpieczyć wolumen, ponieważ Kowalski może taką umowę wypowiedzieć. Najczęściej klient po okresie promocyjnym przechodzi na cenniki standardowe sprzedawców oparte o stałą cenę, co sprawia, że w cenie sprzedaży należy skalkulować ryzyko wspomnianego rozwiązania umowy i jej bilansowania. Axpo natomiast kupuje energię elektryczną na rynku dnia następnego, dzięki temu możemy klientowi przedstawiać bardziej konkurencyjne warunki, elastyczną formę współpracy i ceny dostosowane do aktualnej sytuacji rynkowej – dodaje Rafał Jagliński z Axpo Polska.*

Koniec umowy to też dobry moment na zmianę sprzedawcy

Chociaż większość przedsiębiorców w Polsce nigdy nie zmieniało dotychczasowego sprzedawcy energii, z roku na rok coraz więcej z nich dostrzega korzyści z tym związane. Z danych Urzędu Regulacji Energetyki wynika, że łącznie w trzech pierwszych kwartałach 2024 roku spółkę obrotu zmieniło 15,8 tysiąca odbiorców biznesowych. To aż dwukrotnie więcej niż w całym roku 2023.

– *Zmieniając sprzedawcę energii przedsiębiorca jest w stanie wynegocjować atrakcyjną ofertę, dopasowaną do potrzeb firmy, a także zdecydować się na inny niż dotychczas sposób rozliczania. Przy obecnych niższych cenach energii elektrycznej odwróciła się tendencja z ostatnich kilku lat. Ponad połowa naszych klientów z sektora MŚP na rok 2025 wybrała rozliczenia po stałej stawce. Na stawkę w oparciu o bieżące notowania na giełdzie zdecydowało się 42% – mówi Łukasz Pawłowski z Axpo Polska.*

O Axpo

Axpo Polska jest częścią Grupy Axpo – największego producenta energii w Szwajcarii i międzynarodowego lidera w obrocie energią oraz odbiorze energii słonecznej i wiatrowej. Na polskim rynku spółka działa od ponad 20 lat, gdzie stała się jednym z największych niezależnych sprzedawców energii elektrycznej oraz odbiorców energii produkowanej z odnawialnych źródeł. Axpo Polska świadczy usługi dla blisko 35 000 firm, realizuje duże projekty fotowoltaiczne oraz rozwija magazyny energii i biogazownie.

Więcej informacji

Maja Kurpiewska
Komunikacja i relacje zewnętrzne, Axpo Polska

+48 537 400 663
Maja.Kurpiewska@axpo.com