**Rynek energii a MŚP – podsumowanie 2023 roku i wyzwania na 2024**

* **Zamrożone ceny energii, konieczność szybkiego dostosowania wewnętrznych systemów, wydłużony proces decyzyjny u klientów – właśnie z takimi wyzwaniami mierzyły się spółki obrotu w ubiegłym roku.**
* **Pierwsze trzy kwartały 2023 r. rynek nie był w stanie zaproponować klientom produktów z atrakcyjną stałą stawką – zmieniło się to dopiero pod koniec roku. Klienci MŚP zawierają obecnie umowy nawet do końca 2029 r.**
* **W związku z wymogami ESG firmy coraz częściej chcą kupować energię bezpośrednio od wytwórcy. Spółki obrotu spodziewają się wzrostu zainteresowania umowami cPPA oraz dzierżawą gruntów pod farmy PV, wiatraki i biogazownie. Także przez klientów MŚP.**
* **Z roku na rok rośnie liczba spółek MŚP, które posiadają własne źródła wytwórcze.**

Po burzliwym 2022 r., który branża energetyczna zapamięta przede wszystkim ze względu na duże wahania cen energii i konieczność zabezpieczenia się na wypadek niedostatków w jej produkcji, 2023 r. miał być już znacznie stabilniejszy. Na pewno był spokojniejszy, ale pojawiły się nowe wyzwania, którym część rynku nie była w stanie sprostać. Dopiero końcówka ubiegłego roku przyniosła stabilizację cen, a z nią także większe ożywienie na rynku. Między innymi właśnie dlatego 2024 r. może obfitować w wiele rozwiązań dopasowanych do całkiem nowych wymagań klientów – zwłaszcza tych z sektora MŚP.

**Zamrożone ceny energii to ograniczone pole manewru dla spółek obrotu**

Pod koniec 2022 r. rząd wprowadził w Polsce rozwiązanie zamrażające ceny energii elektrycznej, tzw. Tarczę Solidarnościową, która obowiązywała od grudnia 2022 r. i w całym 2023 r. Ustawa znacząco wpłynęła na kształt rynku i była wyzwaniem dla spółek obrotu. W pierwszej części ubiegłego roku była nim także konieczność dostosowania systemów informatycznych i wewnętrznych procesów do nowego sposobu rozliczeń z klientami.

– *Wielu sprzedawców ograniczyło oferty z konieczności, ponieważ cena energii elektrycznej* o*dgórnie ustalona przez rząd była niższa od rynkowej. W związku z tym spółki obrotu nie były w stanie zaproponować atrakcyjnego produktu ze stałą stawką i część z nich całkiem wstrzymała sprzedaż energii elektrycznej w takim modelu. Aktywną ofertę miały tylko te podmioty, które swoim klientom oferowały rozwiązania oparte o rozliczenie według rynku SPOT. Produkty oparte o ceny giełdowe zaczęły dominować również w przypadku gazu. Znamienne było także to, że w związku z niepewną sytuacją na rynku energii, klienci zwlekali z podpisywaniem umów na kolejny okres. Przedstawiciele MŚP czekali do ostatniej chwili, licząc na zmianę cen lub kolejne rozwiązania proponowane przez rząd. Ostatni kwartał 2023 r. i początek 2024 r. jednak odwróciły te tendencje. Spadek cen we wrześniu wyraźnie pokazał spółkom MŚP, ile mogą skorzystać na produktach giełdowych i zaoszczędzić. Podniósł również atrakcyjność kontraktów opartych o stałą stawkę energii elektrycznej, a spółki obrotu znowu mogły konkurować na tym polu. Z opcji zakontraktowania stałej ceny energii elektrycznej na kilka lat korzystają przede wszystkim małe przedsiębiorstwa o niskim, przewidywalnym zużyciu energii. Doceniają w niej nieskomplikowane zasady rozliczeń oraz możliwość zaplanowania tej części wydatków firmy na cały rok. A nawet dłużej. Obecnie sektor MŚP podpisuje umowy ze stałą stawką nawet do końca 2029 r.* – mówi Łukasz Pawłowski, Senior Sales Manager w Axpo Polska.

**Zielony zwrot i wpływ ESG**

W 2024 r. coraz większy wpływ na decyzje zakupowe przedstawicieli branży MŚP będą miały wymogi stawiane przez Unię Europejską. Większość małych i średnich firm nie musi raportować swoich działań niefinansowych, mimo to decyduje się na korzystanie z zielonej energii. Firmy chcą w ten sposób budować przewagę biznesową i utrzymać coraz bardziej świadomych ekologicznie klientów. Jest to także efekt oczekiwań większych firm, zobowiązanych do raportowania, które zwracają uwagę na zrównoważony rozwój w obrębie całego łańcucha dostaw.

Już teraz do spółek obrotu energią zgłaszają się małe i średnie przedsiębiorstwa, którym nie wystarcza certyfikat potwierdzający, że ich zużycie energii elektrycznej jest pokrywane certyfikatami poświadczającymi wytworzenie jej w instalacjach OZE. Chcą móc pochwalić się korzystaniem z energii produkowanej przez konkretną farmę słoneczną czy wiatrową. Taką możliwość gwarantują umowy corporate PPA (cPPA), na bazie których energia kupowana jest bezpośrednio od wytwórcy. Obecnie na kontrakty cPPA mogą liczyć jedynie spółki odpowiadające za największe zużycie energii na rynku. Jednak w związku z reformą wewnętrznego rynku energii UE, opcję zawarcia umowy cPPA mają zyskać także przedstawiciele sektora MŚP.

– *Opcja zakupu energii elektrycznej bezpośrednio od wytwórcy jest atrakcyjna zwłaszcza dla tych przedsiębiorstw, które nie dysponują ziemią lub środkami niezbędnymi do postawienia własnej instalacji. Coraz więcej takich firm widzimy także wśród klientów MŚP. Jeśli są właścicielami wolnej przestrzeni, obserwujemy także wzrost zainteresowania dzierżawą pod panele fotowoltaiczne, wiatraki czy biogazownie. Coraz więcej z nich decyduje się także na własne instalacje OZE. Jako sprzedawca energii mamy ustawowy obowiązek odbioru ewentualnych nadwyżek energii z instalacji naszych klientów MŚP. W 2022 roku mieliśmy zaledwie koło tysiąca klientów, którzy posiadają własne źródła wytwórcze. Teraz jest ich już ponad trzy tysiące* – mówi Łukasz Pawłowski, Senior Sales Manager w Axpo Polska.

**Jak będzie wyglądała walka o klientów w 2024 roku?**

Aktualny rok zapowiada się w branży interesująco. Jeszcze do końca czerwca br. obowiązuje stawka 693 zł netto za MWh, którą dla odbiorców wrażliwych i małych firm przedłużył rząd. Kolejne wyzwania stawiane przed rynkiem to wymagania i trendy związane ze zrównoważonym rozwojem i rosnącym zapotrzebowaniem na korzystanie przez firmy z odnawialnych źródeł energii. Mogłoby się wydawać, że będzie to powodować pewne przetasowanie wśród klientów spółek obrotu, a spółki MŚP będą bardziej skłonne do zmiany dotychczasowego sprzedawcy na takiego, który może zaoferować produkt dopasowany do ich potrzeb. Jednak liczba klientów, którzy decydują się na zmianę sprzedawcy, wciąż nie jest w Polsce spektakularna. Od września 2022 r. do września 2023 r. sprzedawcę energii zmieniło zaledwie 8,5 tys. klientów biznesowych[[1]](#footnote-2).

– *Od wybuchu pandemii obserwujemy wyraźny zwrot klientów MŚP w stronę stabilności i przewidywalności. Widmo zastoju gospodarczego i niepewność cen energii skłoniły ich do powrotu do bardziej bezpiecznych wyborów. Stabilność partnera stała się kluczowym kryterium decyzyjnym. Warto jednak zauważyć, że część klientów nie jest przekonana do zmiany sprzedawcy energii, nawet na takiego z dużym doświadczeniem, który przetrwał na rynku niejeden kryzys. Wciąż brakuje zrozumienia korzyści płynących z takiej decyzji, co stanowi istotne wyzwanie dla branży. Jednak rosnące ceny energii elektrycznej skłoniły część klientów do poszukiwania nowych produktów. Rynek SPOT daje im możliwość bycia blisko cen rynkowych, dzięki czemu unikają ryzyka złego momentu kontraktacji. Ciekawym zjawiskiem na rynku jest na pewno także pojawienie się nowych, mniejszych podmiotów w związku z rozwojem odnawialnych źródeł energii. Depozyty giełdowe przestają być barierą wejścia, co otwiera przestrzeń dla konkurencji. Na pewno będzie to miało wpływ na kształtowanie się rynku w kolejnych latach* – mówi Łukasz Pawłowski, Senior Sales Manager w Axpo Polska.

*Źródło: Axpo Polska*

1. Dane URE [↑](#footnote-ref-2)