



Ceny prądu dla firm w Polsce

Czy polskie firmy wykorzystują potencjał zielonej energii i przygotowują się do raportowania ESG?



Partner Raportu:



Zielona energia dla firm
www.respect.energy



Trzeba zacząć działać już teraz

Szanowni Państwo,

przedstawiamy raport będący efektem badań nastawienia polskich firm do cen prądu w obliczu zmian dotyczących regulacji cen prądu. Opieka państwa nad odbiorcami energii, wyrażona poprzez zamrożenie stawki na maksymalnym poziomie 693 zł/ MWh dobiega końca i od stycznia 2025 roku rozliczenia będą wyglądały już inaczej niż dziś.

Wbrew pozorom nie zostało wiele czasu na reakcję przedsiębiorców, biorąc pod uwagę, że wiele umów ma 6-miesięczne okresy wypowiedzenia. Działania należy więc podjąć przed końcem czerwca. W przeciwnym wypadku jest wielce prawdopodobne, że firma poniesie wyższe koszty niż da się uzyskać poprzez konkurs ofert.

Nawet jeśli okres wypowiedzenia obecnej umowy jest krótszy niż 6 miesięcy – w ostatnim kwartale roku firmy energetyczne mogą mieć tak dużo zapytań w krótkim czasie, że zajęcie się indywidualnie każdym klientem nie będzie możliwe, a przedsiębiorcy – jak wiemy z przedstawionych tu wyników – zdecydowanie tego oczekują. Nie ma więc sensu zwlekać.

W raporcie sygnalizujemy, że przedsiębiorcy mają małą świadomość w zakresie strategii ograniczania kosztów związanych z zakupem prądu. Z tego może wynikać pewien brak konsekwencji w działaniach. Inną przyczyną może być „rozleniwienie” opieką państwa. Należy podjąć



Łukasz Czekala

Prezes Zarządu
Optimal Energy Sp. z o.o

działania, a ich brak odbiorców innych niż gospodarstwa domowe może kosztować miliardy złotych miesięcznie.

W tle regulacji cen na rynku energii przebiega zaś zielona transformacja i nowe obowiązki związane z raportowaniem finansowym, na które przypuszczalnie również firmy nie są gotowe.

Zachęcam więc do uważnej lektury i szczerzej oceny sytuacji firm, którymi Państwo zarządzają, w których Państwo pracują, i które są Państwa własnością. Mam nadzieję, że refleksja nad wynikami przedstawionymi w tym raporcie pozwoli wyciągnąć Państwu właściwe wnioski.

Każdy przedsiębiorca ma prawo do swobodnego wyboru sprzedawcy prądu

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przekazujemy Państwu raport, będący rezultatem badań nad wykorzystaniem potencjału zielonej energii przez polskie przedsiębiorstwa.

Analiza wyników zaprezentowanych badań skłania nas do głębszej refleksji. Mimo przemian oraz roli transformacji energetycznej oraz zielonej energii w gospodarce, obserwujemy wciąż niską świadomość procesu zmiany sprzedawcy energii oraz dostępności różnych strategii i modeli jej zakupu wśród polskich przedsiębiorców. Pamiętajmy – każdy przedsiębiorca będący jednocześnie odbiorcą energii w Polsce ma prawo do swobodnego wyboru sprzedawcy bez ponoszenia dodatkowych kosztów i bez przerw w dostawie prądu.

W ramach realizowanej już od dekady misji, Respect Energy pomaga firmom w przejściu na odnawialną, zieloną stronę. Jako pionier polskiej transformacji energetycznej firma promuje także rozwiązania pozwalające osiągnąć wymierne korzyści oraz oszczędności w zakresie zakupu energii elektrycznej zwiększając tym samym konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Zachęcam do kontaktu z zespołem Respect Energy w celu zapoznania się z kompleksową ofertą obejmującą m.in. możliwość zawierania długoterminowych kontraktów na zakup zielonej energii elektrycznej. Oferta produktowa naszej firmy obejmuje m.in. indywidualną wycenę dopasowaną



Grzegorz Bruski

Prezes Zarządu
Respect Energy S.A.

do potrzeb i specyfiki działalności firm, stałą cenę zielonej energii w długim okresie umowy oraz indywidualnych, dedykowanych doradców klienta.

Mając świadomość potencjału zielonej energii oraz jej wymiernych korzyści dla przedsiębiorców należy pamiętać także o roli ESG. Nadchodzący obowiązek raportowania działań w obszarze środowiskowym, społecznym i korporacyjnym sprawia, że już niebawem firmy będą zobowiązane wykazać działania w tym obszarze przed swoimi dostawcami oraz odbiorcami.

Życzę Państwu miłej lektury.

Najważniejsze wnioski

1. Dla dwóch trzecich (66,6%) firm zbadanych na zlecenie Optimal Energy, aktualne ceny prądu są istotną lub co najmniej umiarkowaną barierą w prowadzeniu działalności. Wśród nich, 10% przyznaje wprost, że nie ma pomysłu, jak sobie z tym radzić.

Dowiedz się więcej na stronie 6

2. Zaledwie 6% firm jest aktywnych na rynku energii. Tylko taki odsetek ankietowanych mówi o tym, że poszukiwanie sprzedawcy prądu, który może zaoferować lepsze warunki i zmiana obecnego, to standardowy sposób działania. Aż 73% firm nie podejmuje żadnych działań w tym obszarze.

Dowiedz się więcej na stronie 6

3. Indywidualna wycena jest dla badanych firm ważniejsza niż konkretne parametry dotyczące umowy. Czterech na dziesięciu (41%) ankietowanych wskazało ją jako ważny element w ocenie oferty sprzedaży prądu. To więcej niż w przypadku możliwości szybszego rozwiązania umowy bez kary (23%), udziału OZE w źródłach kupowanej energii (23%) czy okresu obowiązywania umowy (19% lub 11% odpowiednio dla długiego i krótkiego).

Dowiedz się więcej na stronie 13

4. Mimo tego, że od przyszłego roku duże firmy będą miały obowiązek zbierać dane do raportów ESG, nadal prawie połowa przedsiębiorstw z tego segmentu wielkości w ogóle tego nie robi.

Dowiedz się więcej na stronie 20

5. Polscy przedsiębiorcy są nadal niechętni zakupowi pojazdów elektrycznych. Jako realną inwestycję nastawioną na obniżenie kosztów energii w długim okresie wskazuje go tylko 6% respondentów. Najważniejszą barierą jest cena – wymieniana przez 53% badanych.

Dowiedz się więcej na stronie 25

6. Gdyby energia była tańsza, 43% firm byłoby skłonne obniżyć ceny oferowanych produktów i usług, a 22% waha się w swojej odpowiedzi. Zdecydowanie przeciwnych jest zaledwie 3% respondentów. Obniżka cen jest zdaniem więcej niż co trzeciego respondenta (36%) skuteczną strategią marketingową i tym samym najczęściej wskazywaną motywacją do obniżenia cen, gdyby taka możliwość się pojawiła. To dobra wiadomość dla konsumentów.

Dowiedz się więcej na stronie 27

7. Z case study przedstawionego w raporcie, wynika, że hotel nad morzem dostanie rachunek za prąd wyższy o 24% niż w taki sam obiekt w Warszawie i o 19% więcej niż zlokalizowany w polskich górach.

Czytaj case study na stronie 19

Spis treści

Ceny energii jako bariera w działalności gospodarczej	6
Strategie obniżania kosztów energii w polskich firmach	7-9
Świadomość firm w zakresie procesu zmiany sprzedawcy energii	10-13
Rynek energii w Polsce	14-17
Regionalne różnice w kosztach energii	18-19
Gotowość firm na raportowanie ESG	20-23
Inwestycje długofalowo ograniczające koszty energii	24-26
Zachowania firm w obliczu zmian – eksperymentalne scenariusze	27-29
Podsumowanie	30
Profil badanych firm	31

Nota metodyczna

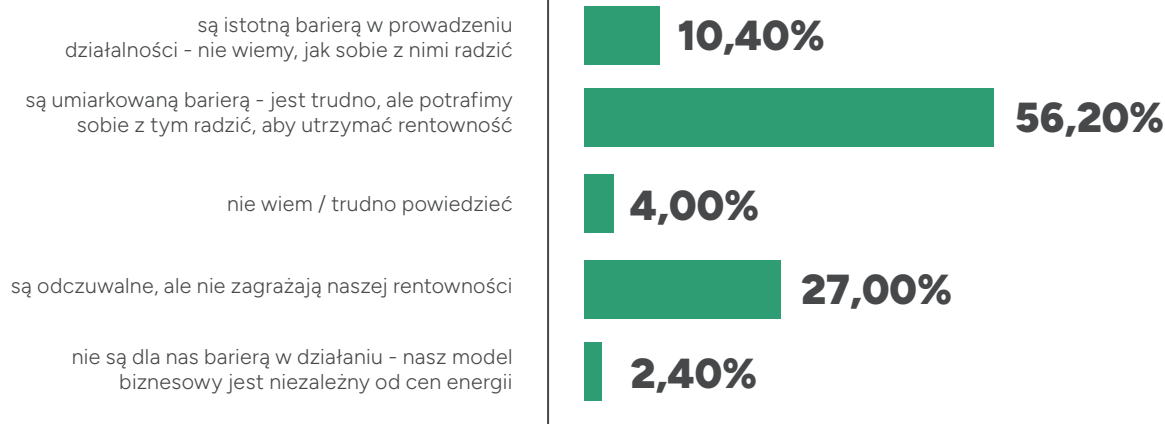
Niniejszy raport powstał na podstawie badań opinii przeprowadzonych na zlecenie Optimal Energy przez agencję badawczą SW Research, na próbie 500 przedsiębiorców.

Badanie przeprowadzono w terminie od 2 do 16 kwietnia 2024 roku. Dane zbierano technikami CAWI (wywiad w formie ankiety online wypełnianej na komputerze lub urządzeniu mobilnym przez samego

respondenta) oraz CATI (ankieta telefoniczna w formie wywiadu, tj. ankieter zadaje respondentowi pytania i uzupełnia w formularzu ankiety jego odpowiedzi). Próba objęła pełen zakres firm, jeśli chodzi o wielkość przedsiębiorstwa, tj. mikro, małe, średnie i duże. Struktura respondentów została przedstawiona na osobnej stronie w dalszej części Raportu.

Co dziesiąta firma nie wie, jak sobie poradzić z wysokimi cenami energii

Jaki wpływ na działalność Pana/Pani firmy mają aktualne ceny energii elektrycznej? (N=500)

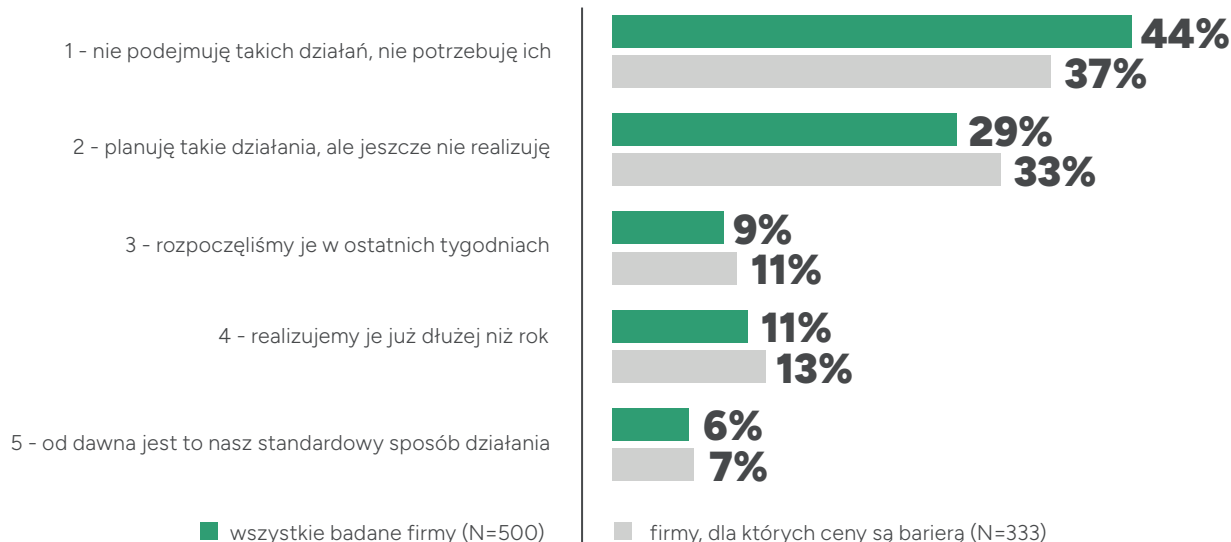


Dla ponad 93% firm zbadanych na zlecenie Optimal Energy ceny prądu są wyraźnie odczuwalne. 66% przedsiębiorców uważa, że są barierą w działalności, z czego 10% przyznaje, że nie wie, jak sobie z nimi radzić. Dodatkowo, zaledwie 7% w ramach

tych 66% ankietowanych przyznaje, że dla obniżenia kosztów podejmują działania zmierzające do zmiany sprzedawcy. Z drugiej strony 70% ankietowanych nie wykonało w tym obszarze żadnego ruchu, a w tym 37% twierdzi, że takich działań nie potrzebuje.

Tylko 6% badanych firm jest aktywne na rynku energii elektrycznej

Jakie podejście do zmiany sprzedawcy prądu mają polskie firmy?
(N=500)

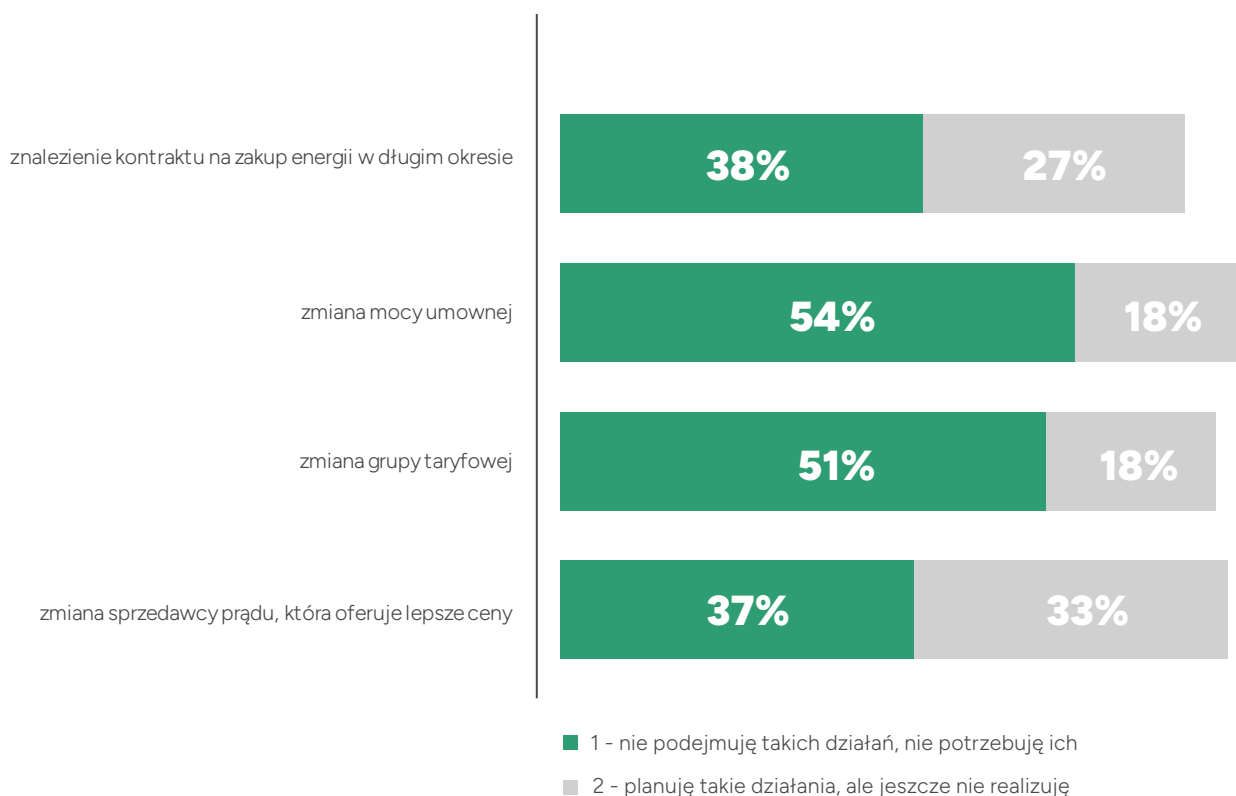


Wielu przedsiębiorców nie szuka możliwości obniżenia ceny prądu

Może się wydawać, że oszczędności na energii są rozumiane przez polskich przedsiębiorców tylko wyłącznie jako ograniczenie zużycia, a zapominają oni o możliwościach związanych z negocjacjami cen i zmianami parametrów umowy, takich jak zmiana

mocy umownej czy grupy taryfowej. Ponad połowa ankietowanych, dla których ceny energii są barierą w działalności, nie realizuje w tym obszarze żadnych działań, z czego większość w tej grupie twierdzi, że ich nawet nie potrzebuje.

Działania zmierzające do obniżenia kosztów energii w firmach ankietowanych (Firmy, które deklarują, że ceny prądu są barierą w prowadzeniu działalności) (N=333)



Polskim firmom brakuje konsekwencji w działaniach nastawionych na redukcję kosztów energii

Z jednej strony widzimy, że 2/3 firm badanych na zlecenie Optimal Energy twierdzi, że aktualne ceny prądu to dla nich bariera w działalności. Chcą oszczędzać – tak twierdzi 77% z nich. Ale – z drugiej strony – aż 65% firm w tym gronie inwestuje w ener-

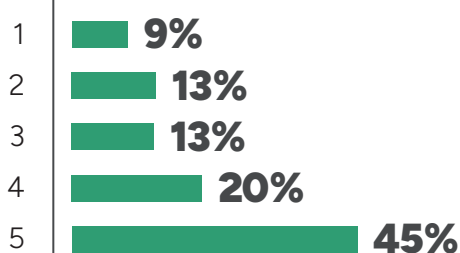
gooszczędne urządzenia, co niewątpliwie wiąże się z wydatkami. Wymiana oświetlenia nie jest jednak uznawana za taką inwestycję. Wskazało ją tylko 21% ankietowanych, a 51% uznaje takie działanie – paradoksalnie – za niepotrzebne.

Ocena respondentów w odniesieniu do poszczególnych propozycji działań:

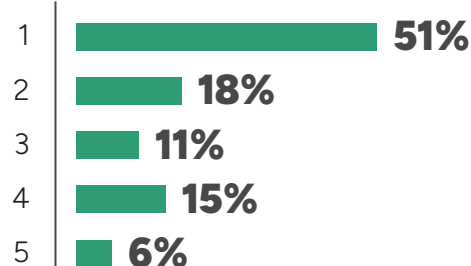
- 1 - nie podejmuję takich działań, nie potrzebuję ich
- 2 - planuję takie działania, ale jeszcze nie realizuję
- 3 - rozpoczęliśmy je w ostatnich tygodniach
- 4 - realizujemy je już dłużej niż rok
- 5 - od dawna jest to nasz standardowy sposób działania

(*N=333 tylko firmy deklarujące, że koszty energii to bariera w działalności)

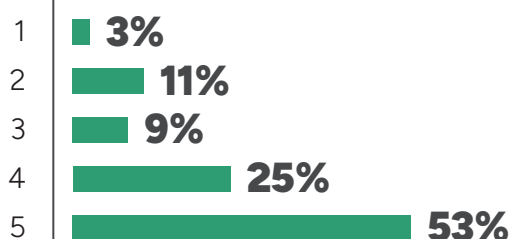
inwestycja w energooszczędne urządzenia



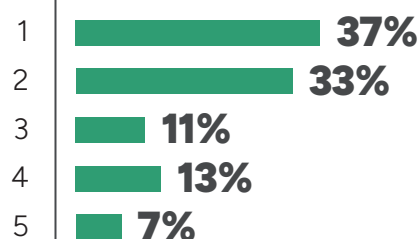
wymiana oświetlenia



bardziej świadome wykorzystanie urządzeń/oszczędzanie energii



zmiana sprzedawcy prądu



Zmiany parametrów umowy mogą przynieść szybkie rezultaty, ale firmy nie chcą wchodzić w dialog ze sprzedawcami energii

Kolejnym dowodem niekonsekwencji w reagowaniu na zbyt wysokie – zdaniem samych firm – ceny energii jest brak działania w odniesieniu do parametrów umowy. Zarówno zmiana mocy umownej*, jak i grupy taryfowej mogłyby przynieść szybkie i wyraźne ograniczenie kosztów, ale ponad połowa firm zgłaszających, że ceny prądu są barierą w działalności twierdzi, że nie podejmuje lub nie potrzebuje podejmować takich działań.

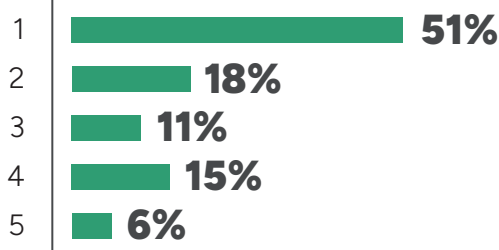
Odrobinę lepiej jest w przypadku poszukiwania kontraktu na zakup energii w długim okresie – tej możliwości nie podejmuje w żaden sposób 38% firm, ale już 27% planuje to zrobić. Firm deklarujących, że tak właśnie postępuje, jest tylko o 2 p.proc. więcej niż w przypadku wcześniej omawianych zmian mocy umownej i grupy taryfowej.

Ocena respondentów w odniesieniu do poszczególnych propozycji działań:

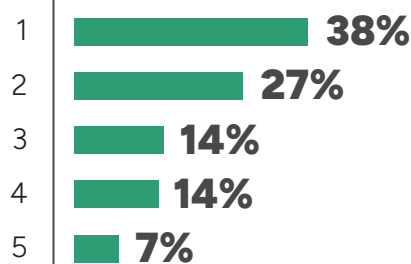
- 1 - nie podejmuję takich działań, nie potrzebuję ich
 - 2 - planuję takie działania, ale jeszcze nie realizuję
 - 3 - rozpoczęliśmy je w ostatnich tygodniach
 - 4 - realizujemy je już dłużej niż rok
 - 5 - od dawna jest to nasz standardowy sposób działania
- (N=333 tylko firmy deklarujące, że koszty energii to bariera w działalności)

* Zbyt niska moc umowna przy przekroczeniach generuje kary; zmianę należy przeprowadzać po uważnej analizie lub z pomocą doświadczonego doradcy.

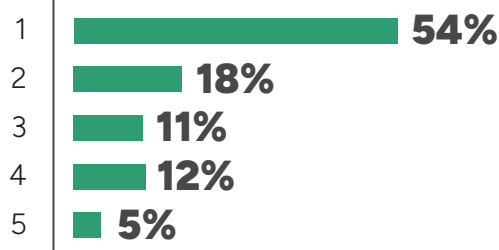
zmiana grupy taryfowej



znalezienie kontraktu na zakup energii w długim okresie



zmiana mocy umownej



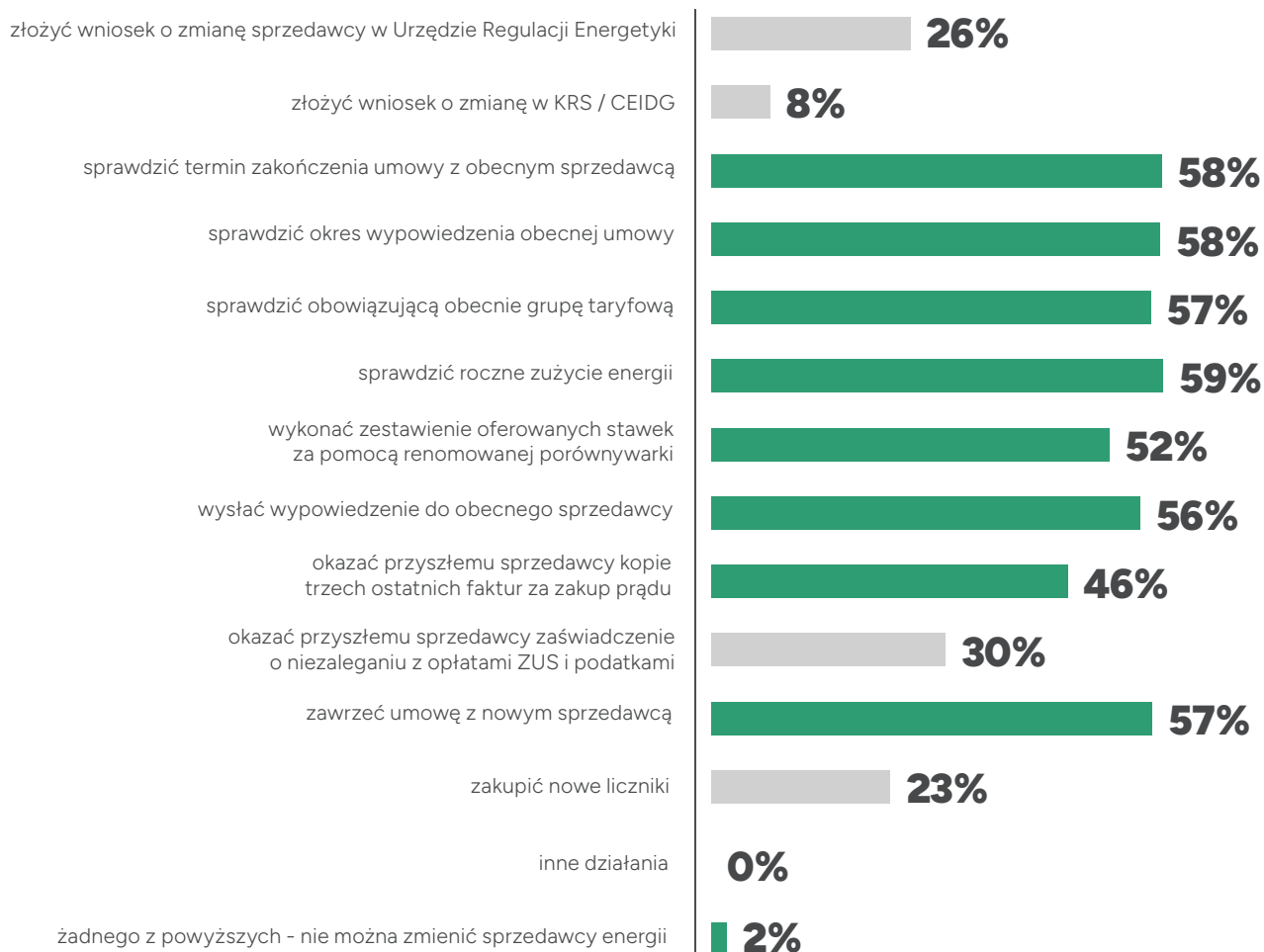
Znajomość procesu zmiany sprzedawcy energii jest na niskim poziomie

W kwestionariuszu ankietowym zawarliśmy pytanie o koniecznych krokach do podjęcia przez firmę, która chce zmienić sprzedawcę. Chcieliśmy sprawdzić, na ile przedsiębiorcy mają świadomość w zakresie tego działania, które może przynieść znaczne obniżenie kosztów, bez konieczności zmiany procesów w firmie czy nakładów finansowych na nowe urządzenia. W poniższych wynikach zaznaczamy fałszywe odpowiedzi – widać po nich, jak duży jest odsetek przedsiębiorstw, w których wiedza o zmianie sprzedawcy

pozostawia wiele do życzenia. Co trzecia firma wskazała fałszywe odpowiedzi, ale też żadna z odpowiedzi dotyczących prawidłowych kroków nie zebrała więcej niż 59% wskazań.

Warto przy tym podkreślić, że wszystkie formalności bierze na siebie nowy podmiot, na podstawie udzielonego pełnomocnictwa. Można to porównać z przeniesieniem numeru numeru telefonu komórkowego między operatorami.

Które z poniższych działań należy Pana/Pani zdaniem podjąć, aby dokonać skutecznej zmiany sprzedawcy energii elektrycznej?
(N=500)



Indywidualny doradca i rozwiązania dopasowane do potrzeb Twojej firmy



Przemysław Wolny

Dyrektor handlowy
Biuro Sprzedaży do Klienta Biznesowego
Respect Energy S.A.

W lipcu 2024 roku minie siedemnaście lat, od kiedy w Polsce wprowadzona została zasada TPA, oznaczająca możliwość zmiany sprzedawcy energii. Z opcji tej – w sposób szybki i bezpłatny – skorzystać może każda firma z sektora MŚP, gospodarstwo rolne lub przedsiębiorstwo produkcyjne. Jak się okazuje, nie wszyscy odbiorcy mają jednak świadomość istniejących w tym zakresie rozwiązań.

Jeśli nigdy wcześniej nie zmienialiście Państwo sprzedawcy, będzie to dobra okazja do tego, aby poza samym obniżeniem ceny energii, przyjrzeć się także parametrom dystrybucyjnym. Dokonując zmiany sprzedawcy energii, sprawdźmy czy gru-

pa taryfowa dopasowana jest do naszych potrzeb, a także czy nie dochodzi do przekroczeń w poborze mocy. Warto sprawdzić także czy na fakturze nie pojawia się moc bierna, za którą dystrybutorzy pobierają dodatkowe opłaty.

W ramach jednego prostego działania możecie Państwo obniżyć swoje ceny energii, obniżyć koszty jej dostarczenia i upewnić się, że nie ponosicie Państwo innych niepotrzebnych kosztów.

Warto to sprawdzić z doradcą energetycznym Respect Energy, do czego gorąco zachęcam!



**Skorzystaj z rabatu* 5%
z kodem OPTIMAL**

re • respect
• energy

Zabezpiecz cenę energii dla swojej firmy na lata

www.respect.energy



podpisz umowę online

*Rabat dla firm w wysokości 5% od ceny MWh energii elektrycznej obowiązuje przy podpisaniu umowy online przy przejściu na formularz z linku w reklamie lub po wpisaniu kodu promocyjnego w koszyku podczas generowania umowy na stronie www.respect.energy/formularz-online/?promo=optimal

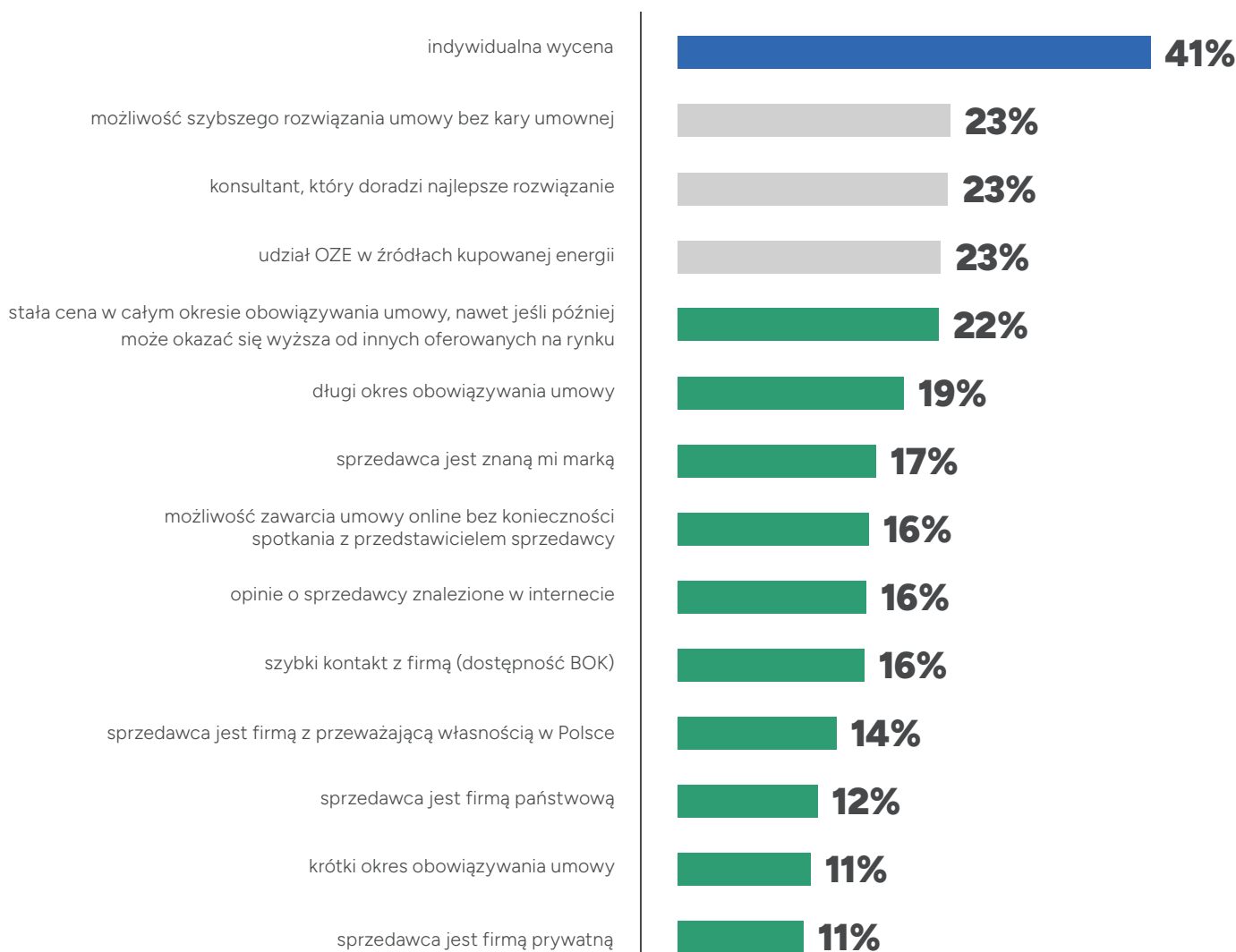
Oferta ważna do 31.08.2024 r.

Firmy chcą być traktowane indywidualnie jako nabywcy energii

Okazuje się, że dla polskich firm najważniejsze jest indywidualne podejście i doradztwo. Indywidualną wycenę jako kluczowy argument wskazało prawie dwa razy więcej ankietowanych (41%) niż będącą na drugim miejscu możliwość szybszego rozwiązania

umowy bez kary umownej (23%). Ciekawe, że tyle samo firm uważa, że ważny jest konsultant, który doradzi najlepsze rozwiązanie, a także udział OZE w źródłach kupowanej energii.

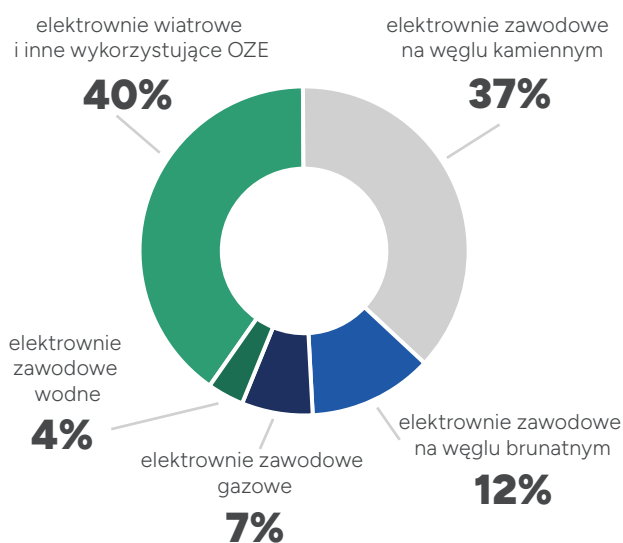
Co jest ważne w ocenie ofert sprzedaży prądu w Polsce – jak oceniają przedsiębiorcy? (wybór wielokrotny – max. 3 najważniejsze argumenty)
(N=500)



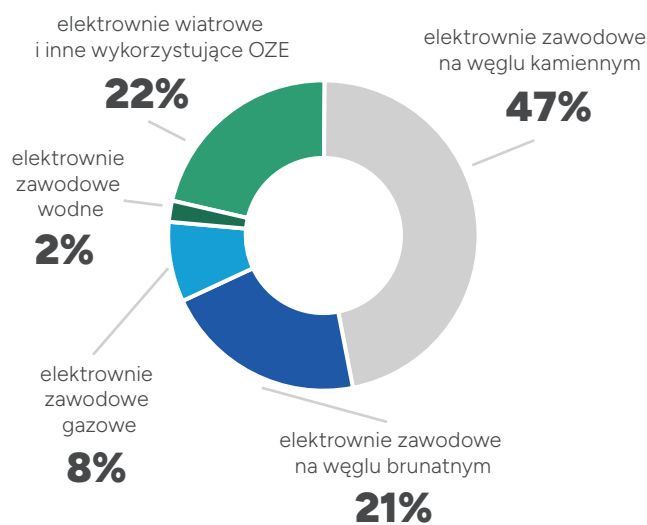
Z czego pozyskuje się energię w Polsce?

W zeszłym roku po raz pierwszy w historii odnawialne źródła energii wyprzedziły węgiel kamienny jeśli chodzi o moc zainstalowaną w Krajowym Systemie Elektroenergetycznym. Łączna moc zainstalowana w elektrowniach OZE to obecnie ponad 27 GW, przy 25 GW na węglu kamiennym. Jeśli jednak spojrzymy na łączną moc elektrowni zawodowych, zobaczymy, że elektrownie na węgiel brunatny, kamienny i gazowe to nadal aż 56%. Firmy, którym zależy na realnym ograniczeniu ich wpływu na środowisko powinny zwrócić uwagę na to, z jakich źródeł kupują prąd. Szczególnie, że struktura krajowej produkcji energii elektrycznej wg rodzajów paliwa nie wygląda już tak korzystnie z punktu widzenia ograniczania wpływu na środowisko.

Moc zainstalowana w Krajowym Systemie Elektroenergetycznym (stan na koniec 2023 r.)



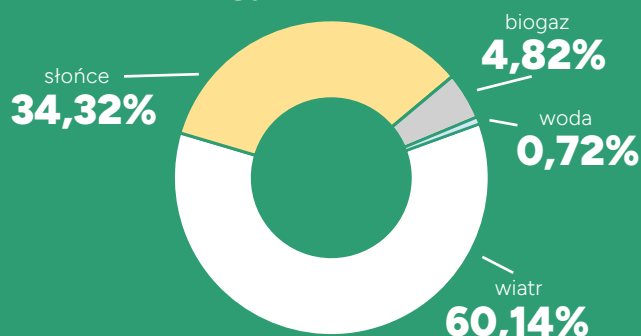
Udział poszczególnych grup elektrowni w krajowej produkcji energii elektrycznej według paliwa (stan na koniec 2023 r.)



https://www.pse.pl/dane-systemowe/funkcjonowanie-kse/raporty-roczne-z-funkcjonowania-kse-za-rok/raporty-za-rok-2023#t1_1

Są jednak firmy, które sprzedają wyłącznie lub prawie wyłącznie prąd pozyskiwany z OZE. Jednym z takich sprzedawców jest Respect Energy. Mix energetyczny, czyli struktura procentowa wykorzystywanych źródeł energii wskazuje na przeważający udział słońca i wiatru, ale warto zwrócić uwagę, że firma wykorzystuje aż cztery rodzaje OZE. Biogaz i woda również znajdują się w miksie energetycznym Respect Energy.

Mix energetyczny Respect Energy



Jak wygląda w Polsce rynek energii TPA?

To, z czego wytwarzany jest w Polsce prąd, to jedna sprawa. Zupełnie czym innym jest jego sprzedaż do końcowych odbiorców. Od 2007 roku rynek energii był stopniowo uwalniany, co oznacza, że odbiorcy mogą już teraz sami zdecydować od kogo będą ku-

pować prąd. Mogą skorzystać z oferty standardowej u obecnego sprzedawcy lub rynkowej, co od razu pokazuje, że rynek choć jest „uwolniony”, to jeszcze nie oznacza to, że jest zupełnie wolny.



Według danych URE (Urząd Regulacji Energetyki) – na koniec 2023 roku zmiany sprzedawcy prądu dokonało łącznie (licząc od lipca 2007 roku, kiedy pojawiła się taka możliwość) 238 tys. odbiorców innych niż gospodarstwa domowe.

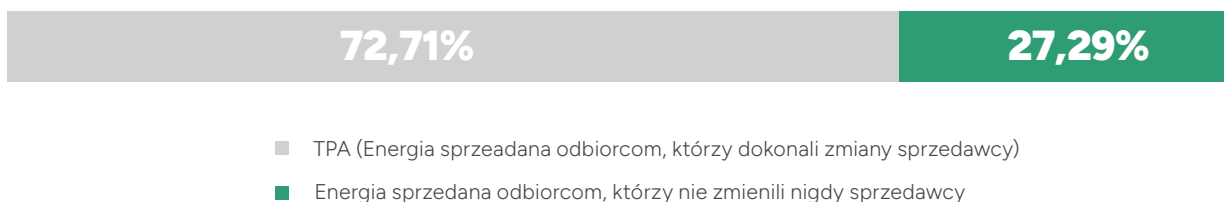
Biorąc pod uwagę, że takich kupujących energię elektryczną w Polsce jest ok. 2,307 mln, oznacza to,

że przynajmniej jeden raz na zmianę zdecydowało się 10,82% (co nie wyklucza powrotu do wcześniejszego sprzedawcy). Jeśli jednak spojrzymy na wolumen energii sprzedany obu grupom – zobaczymy, że przeważająca jego część trafia właśnie do tych aktywnych na rynku energii podmiotów, które dokonują zmian sprzedawcy.

Odbiorcy energii elektrycznej w Polsce nie będący gospodarstwami domowymi (dane URE za 2023 rok)



Ile energii sprzedano odbiorcom nie będących gospodarstwami domowymi: porównanie podmiotów, które nigdy nie zmieniły sprzedawcy z tymi, które dokonały zmiany – wielkość w TWh (dane URE za 2023 rok)

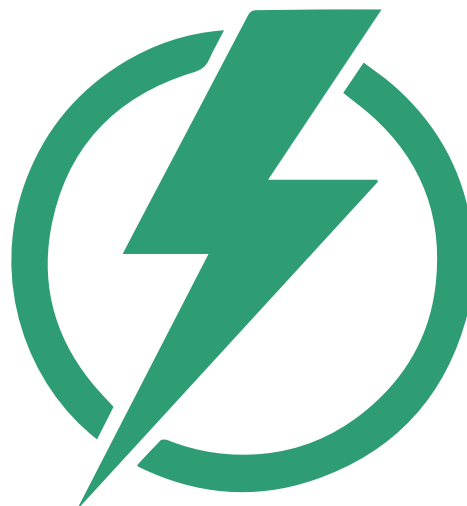


Źródło danych: Sprawozdania z działalności Prezesa URE za rok 2023: <https://www.ure.gov.pl/download/9/14628/Sprawozdanie2023.pdf>

Powyższe dane dotyczą odbiorców 40 największych operatorów i na tej podstawie zostały skalkulowane. Pełne dane o zużyciu, ale bez podziału na typ odbiorcy można znaleźć na stronach internetowych Polskich Sieci Elektroenergetycznych (PSE).

Kto ma wpływ na rynek energii w Polsce?

URE ma kluczową rolę w kształtowaniu rynku energii w Polsce, jak wynika z najważniejszej w tym kontekście ustawy, czyli Prawa energetycznego. Jednak poza URE na rynek energii wpływa również kilka innych podmiotów, o czym warto wiedzieć. A są to:



- Kancelaria Prezesa Rady Ministrów – to premier mianuje szefa URE;
- Ministerstwo Klimatu i Środowiska – jako jeden z podmiotów kształtujących politykę energetyczną państwa;
- Ministerstwo Aktywów Państwowych – jako podmiot sprawujący nadzór właścicielski nad spółkami energetycznymi; reprezentuje Skarb Państwa, dominującego akcjonariusza w spółkach energetycznych; akcjonariusze wybierają członków rad nadzorczych, a te – z kolei – wybierają członków zarządu spółek;
- Duże państwowe spółki energetyczne jako operatorzy systemu dystrybucji (OSD), czyli zajmujące się dostarczeniem prądu do odbiorców końcowych;
- Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA – jako strategiczna spółka odpowiadająca za usługę przesyłania energii elektrycznej w Polsce, Operator Systemu Przesyłowego i Operator Informacji o Rynku Energii, przedstawia do zatwierdzenia przez URE taryfę będącą podstawą finansowania kosztów funkcjonowania działalności przesyłowej; ta taryfa ma wpływ na koszty dystrybucji doliczane przez operatorów do każdego rachunku za prąd.

Jakie modele rozliczeń za prąd są aktualnie dostępne?

Na odbiorców, którzy zdecydują się na zmianę sprzedawcy lub pytają obecnego sprzedawcę o wycenę, czeka kilka opcji:

Energia w stałej cenie (tzw. FIX)

Cena każdej kilowatogodziny energii jest z góry ustalona, co przy znanych przedziałach zużycia pozwala dobrze zaplanować koszty w długoterminowej perspektywie.

Dynamiczne ceny energii – na podstawie cen giełdowych (tzw. SPOT)

Cena bazuje na giełdowych notowaniach Rynku Dnia Następnego na Towarowej Giełdzie Energii. Aktualne ceny rynkowe mogą być bardzo korzystne w okresach obniżek cen na rynku energii. Rozszerzeniem tej opcji może być rozliczenie Spot Min/Max proponowane przedsiębiorstwom, które chcą ograniczyć ryzyko do pewnego zakresu cen. Można ustawić blokadę ceny na odchylenia powyżej i poniżej określonej wartości.

Energia sprzedawana w transzach (tzw. na klik)

Takie rozwiązanie umożliwia ustalenie ceny energii dla konkretnego miesiąca, kwartału lub całego roku, w zależności od indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa. Można w ten sposób realizować strategię zakupu energii w odniesieniu do planów biznesowych i zmian na rynku. Korzystając z tego modelu rozliczeń można szybko reagować na zmienne warunki cenowe na rynku. Zakupu energii można dokonać nawet w 15 minut.

cPPA (Corporate Power Purchase Agreement)

Korporacyjne umowy zakupu energii umożliwiają bezpośredni zakup zielonej energii od wybranego producenta OZE. Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorstwom nie tylko na dostęp do czystej energii, ale również stabilność cenową i potencjalne korzyści wizerunkowe, wynikające z zaangażowania w zrównoważony rozwój.

Czy wszędzie koszty dystrybucji są takie same?

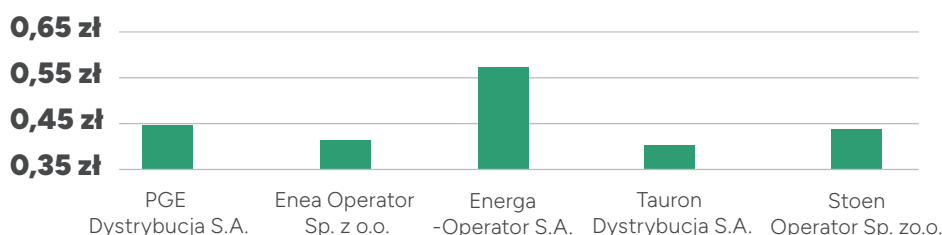
Na podstawie dostępnych danych o taryfach spółek dystrybucyjnych zatwierdzonych przez URE* na rok 2024, firma Optimal Energy wyliczyła koszty dystrybucji, które ponosiłyby przedsiębiorstwa zużywające po 10 MWh miesięcznie korzystające z usług dystrybucji poszczególnych spółek dystrybucyjnych, przy mocy umownej 35kW i taryfie C11 oraz miesięcznym okresie rozliczenia.

Powyższe wyliczenia i ilustrujący je wykres pokazują, że firmy funkcjonujące na terenie spółki Energa Operator muszą liczyć się z kosztami dystrybucji o 26% wyższymi niż te funkcjonujące w obszarze obsługiwanym przez PGE Dystrybucja (będąca drugą najdroższą spółką, jeśli chodzi o dystrybucję) i aż o 42% wyższe niż najtańszy w stawkach dystrybucji Tauron Dystrybucja. Różnica wynika przede wszystkim ze zmiennego składnika stawki sieciowej (w tabeli zaznaczone pogrubieniem).

TARYFA C11	PGE Dystrybucja SA	Enea Operator Sp. z o.o.	Energa-Operator S.A.	Tauron Dystrybucja S.A.	Stoen Operator Sp. z o.o.
zużycie miesięczne [kWh]	10000	10000	10000	10000	10000
moc umowna [kW]	35	35	35	35	35
składnik stały stawki sieciowej [zł/kW/m-c]	6,75	6,88	7,48	5,1	7,33
stawka przejściowa [zł/kW/m-c]	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
stawka abonamentowa [zł/miesiąc]	4,5	3,84	5,8	4,56	3,12
stawka jakościowa [zł/kWh]	0,0314	0,0314	0,0314	0,0314	0,0314
OZE [zł/kWh]	0	0	0	0	0
kogeneracyjna [zł/kWh]	0,00618	0,00618	0,00618	0,00618	0,00618
mocowa [zł/kWh]	0,1267	0,1267	0,1267	0,1267	0,1267
składnik zmienny stawki sieciowej [zł/kWh]	0,257	0,2243	0,3815	0,2202	0,2468
koszt netto dystrybucji	4 456,35 zł	4 133,24 zł	5 728,20 zł	4 030,66 zł	4 373,27 zł
cena netto za 1 kWh	0,45 zł	0,41 zł	0,57 zł	0,40 zł	0,44 zł

*źródło: <https://bip.ure.gov.pl/bip/taryfy-i-inne-decyzje-b/energia-elektryczna/4367,Taryfy-opublikowane-w-2023-r.html>

Koszty netto dystrybucji w przeliczeniu na 1 kWh dostarczonej energii



Mapę z podziałem terytorialnym największych OSD można sprawdzić pod adresem <https://optimalenergy.pl/cena-pradu/>

Koszty dystrybucji mogą znacząco wpłynąć na łączne koszty energii w ciągu roku?

CASE STUDY

Aby jeszcze bardziej unaocznić różnice w łącznych kosztach ponoszonych przez firmy w poszczególnych regionach przypisanych do konkretnych spółek dystrybucyjnych, Optimal Energy przygotowała wyliczenie na podstawie case study hotelu. Znajduje się w nim 35 pokoi dla gości, restauracja i małe spa,

bez basenu. Hotel rocznie zużywa 120 MWh energii przy mocy umownej 100 kW. Korzysta z taryfy C21 (!). Uwaga, jest to inna taryfa niż w przykładzie na poprzedniej stronie, stąd różnice w stawkach podanych w tabeli. Jednak w dalszym ciągu najdroższym operatorem jest Energa Operator S.A.

TARYFA C21	PGE Dystrybucja SA	Enea Operator Sp. z o.o.	Energa-Operator S.A.	Tauron Dystrybucja S.A.	Stoen Operator Sp. z o.o.
zużycie miesięczne [kWh]	10000	10000	10000	10000	10000
moc umowna [kW]	100	100	100	100	100
składnik stały stawki sieciowej [zł/kW/m-c]	26,9	23,06	32,48	15,53	17,35
stawka przejściowa [zł/kW/m-c]	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
stawka abonamentowa [zł/miesiąc]	9,5	10	7,25	9,5	7,83
stawka jakościowa [zł/kWh]	0,0314	0,0314	0,0314	0,0314	0,0314
OZE [zł/kWh]	0	0	0	0	0
kogeneracyjna [zł/kWh]	0,00618	0,00618	0,00618	0,00618	0,00618
mocowa [zł/kWh]	0,1267	0,1267	0,1267	0,1267	0,1267
składnik zmienny stawki sieciowej [zł/kWh]	0,2138	0,1495	0,2727	0,2095	0,1416
koszt netto dystrybucji	6 488,30 zł	5 461,80 zł	7 633,05 zł	5 308,30 zł	4 809,63 zł
cena netto za 1 kWh	0,6488 zł	0,5462 zł	0,7633 zł	0,5308 zł	0,4810 zł
koszty netto dystrybucji roczne	77 859,60 zł	65 541,60 zł	91 596,60 zł	63 699,60 zł	57 715,56 zł
roczna różnica	13 737,00 zł	26 055,00 zł	brak	27 897,00 zł	33 881,04 zł

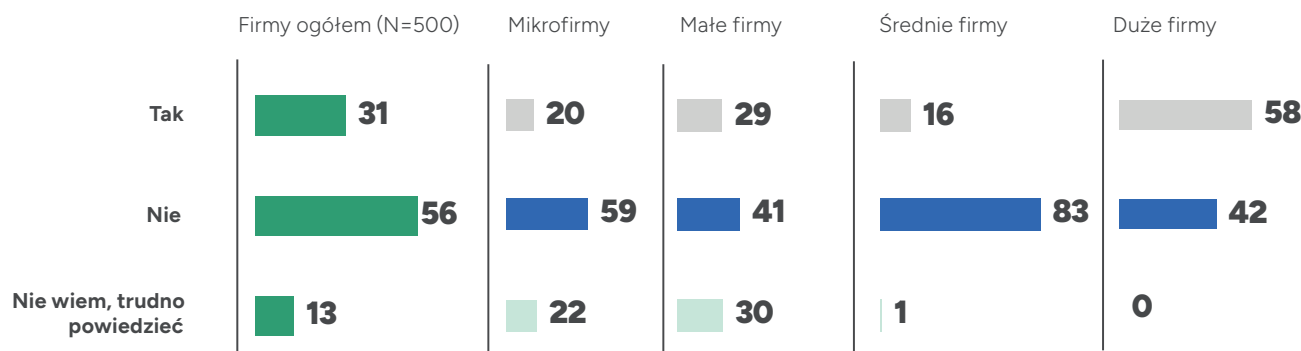
W ostatnim wierszu tabeli prezentujemy roczne różnice w kosztach dystrybucji, jakie naliczyliby różni operatorzy. Widać więc wyraźnie, że ten sam podmiot działając w różnych miejscach w kraju musiałby ponosić różne koszty. **A różnice sięgają ponad 33 tys. zł rocznie** dla przykładowego hotelu. Podane wartości to wartości netto.

Uwaga! Stawki przedstawione w powyższym wyliczeniu to stawki zatwierdzone na rok 2024 przez prezesa URE.

Źródło: <https://bip.ure.gov.pl/bip/taryfy-i-inne-decyzje-b/energia-elektryczna/4367,Taryfy-opublikowane-w-2023-r.html>

Prawie połowa dużych firm nadal niegotowa na raportowanie ESG

Czy w Pana/Pani firmie zbierane są dane dotyczące aspektów ESG (zrównoważony rozwój w obszarze środowiskowym, społecznym oraz ładu zarządczego)?

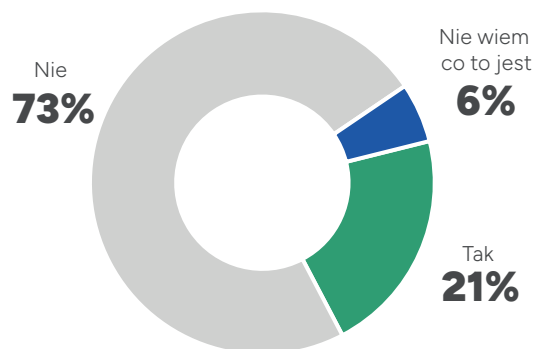


Mimo tego, że terminy rozszerzenia obowiązków związanych z raportowaniem ESG zostały już podane przez Komisję Europejską, zaskakujące jest, jak wiele firm, szczególnie w segmencie dużych przedsiębiorstw nadal nie zbiera danych o zrównoważonym rozwoju.

Podobnym zaskoczeniem może być, jak wiele firm nadal nie liczy śladu węglowego – to ponad 70% ankietowanych.

Przy tym aż 6% (!) nie wie co to jest.

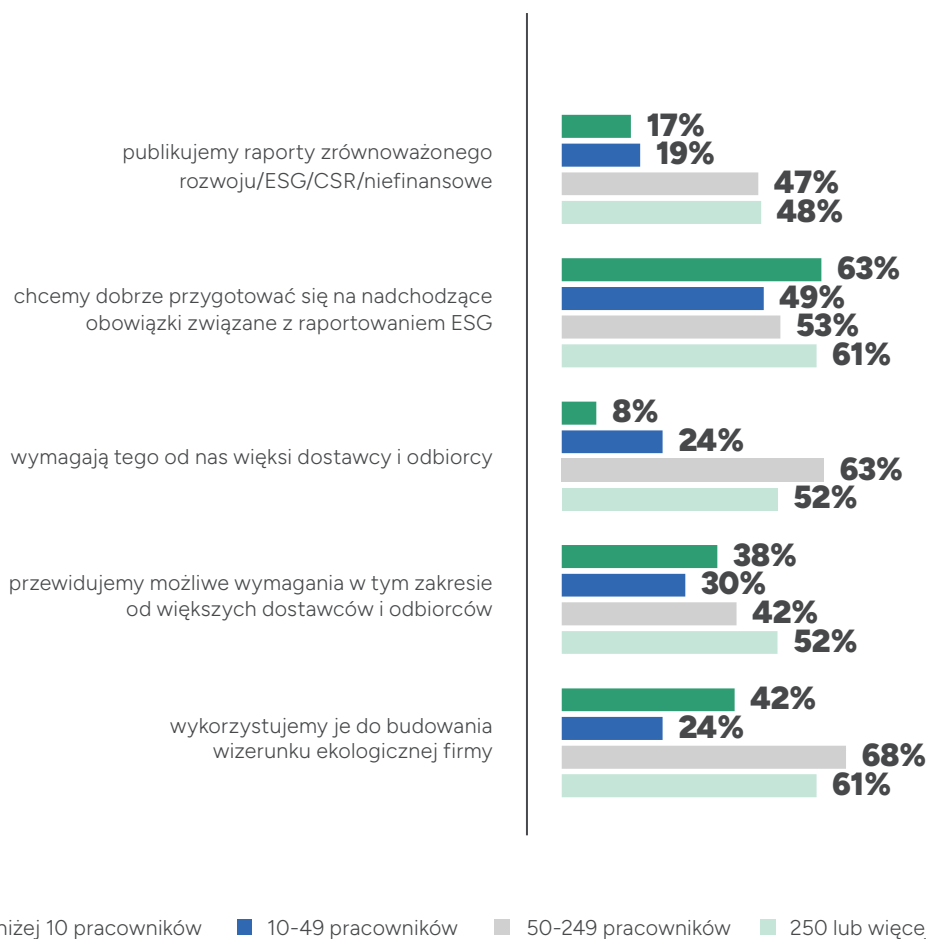
Czy Pana/Pani firma oblicza ślad węglowy? (N=500)



Kategoria firm zobligowanych do raportowania wg Dyrektywy CSRD	Od kiedy muszą zbierać dane	Termin publikacji pierwszego raportu
Duże spółki interesu publicznego, zatrudniające >500 pracowników (objęte dyrektywą NFRD)	Od 1 stycznia 2024	2025 (za rok 2024)
Przedsiębiorstwa spełniające 2 z 3 poniższych kryteriów: Zatrudnienie >250 osób Suma bilansowa >20 mln EUR Przychody netto >40 mln EUR	Od 1 stycznia 2025	2026 (za rok 2025)
MŚP notowane na giełdzie	Od 1 stycznia 2026	2027 (za rok 2026)

Ponad połowa firm dużych i średnich zbiera dane ESG, ponieważ wymagają tego od nich więksi kontrahenci

Powody, dla których w Pana/Pani firmie zbierane są dane dotyczące aspektów ESG
(N=155; tylko firmy, które zbierają dane ESG)



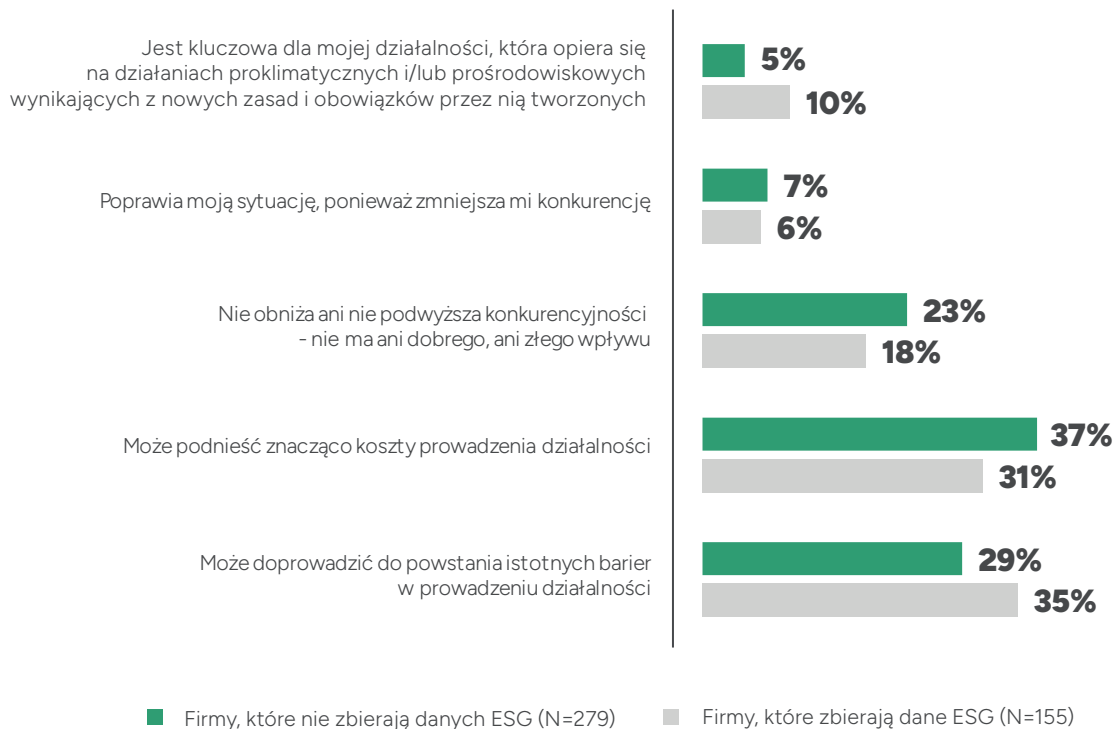
Około połowa firm we wszystkich segmentach wielkości chce się dobrze przygotować na nowe obowiązki, a średnie i duże przedsiębiorstwa w około 2/3 wykorzystują je już teraz do budowania wizerunku ekologicznej firmy.

Najbardziej ciekawa wydaje się jednak informacja, że dla ponad połowy dużych i średnich firm zbierających dane ESG, jest to podyktowane wymaganiami ze strony większych kontrahentów.

Firmy sceptyczne wobec polityki klimatycznej UE, niezależnie od poziomu świadomości ESG

W polskich firmach nie ma jednoznacznej oceny polityki klimatycznej UE, zarówno wśród bardziej świadomych firm (te zbierające dane ESG), jak i tych, które mają mniejszą świadomość w tym zakresie. Wiele przedsiębiorstw obawia się pogorszenia konkurencyjności w efekcie kolejnych wymagań UE co do ograniczania wpływu na środowisko.

Ocena wpływu polityki klimatycznej UE na działalność respondentów?
(N=434)





Firmy nie dostrzegają możliwości biznesowych związanych z zieloną transformacją



Katarzyna Teter

ESG manager
Respect Energy S.A.

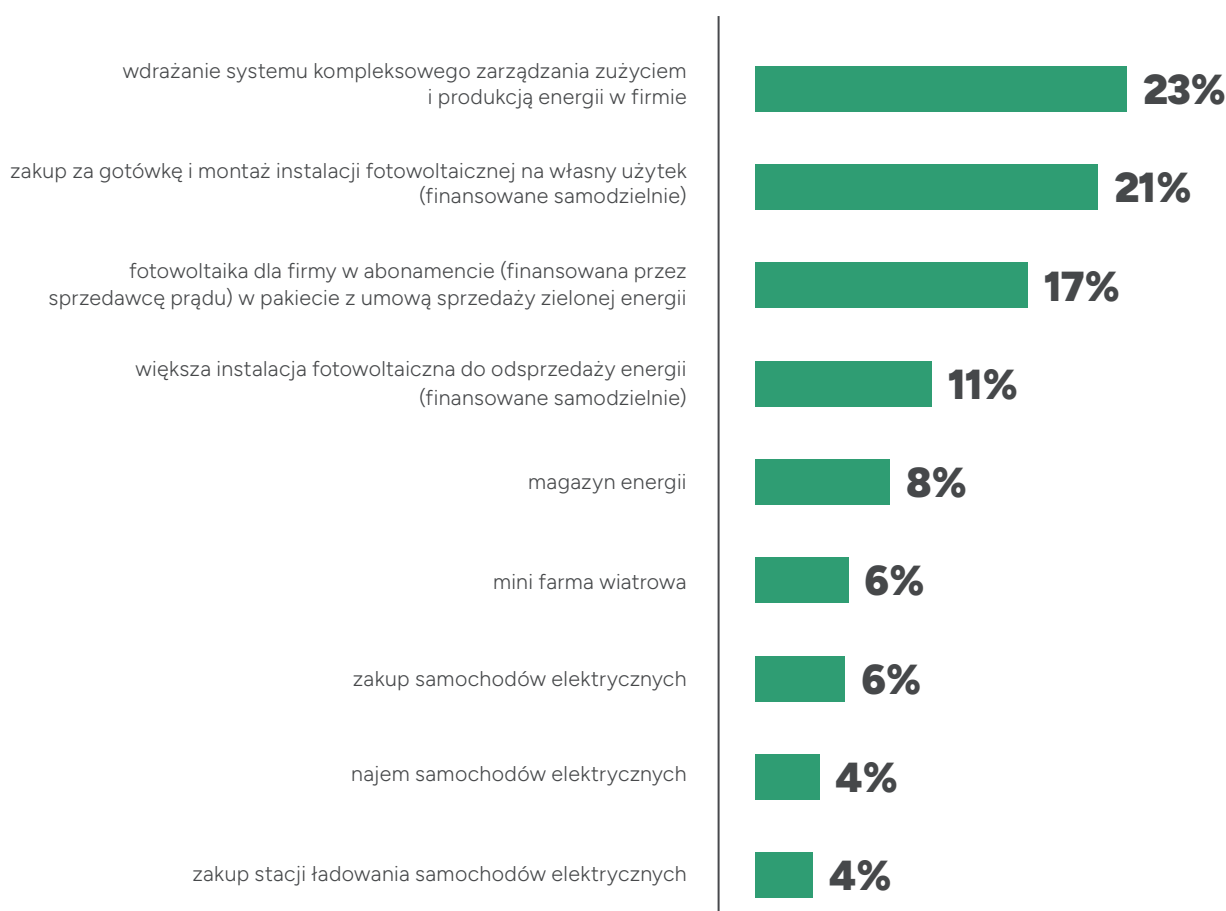
Jednym z celów regulacji UE związanych z ESG jest wsparcie realizacji celu osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 roku. Jednym z podstawowych wskaźników, który pozwala nam ocenić, zaplanować i monitorować stopień dekarbonizacji firmy jest poziom emisji CO₂ czyli tzw. ślad węglowy. Firmy muszą znać zarówno swoje własne emisje w zakresie 1 i 2 ale także emisje pośrednie, związane z łańcuchem dostaw. Aby policzyć te ostatnie konieczna będzie informacja o emisjach partnerów biznesowych. Już w tej chwili na etapie konkursów ofert jednym z najczęstszych pytań do oferentów jest prośba o podanie poziomu emisji CO₂ oraz informacji czy potencjalny dostawca korzysta z zielonej energii. Dlatego, tym bardziej dziwią wyniki badania

gdzie aż 73% firm deklaruje, że nie oblicza śladu węglowego. Przy czym ponad połowa z nich to firmy średniej wielkości oraz duże przedsiębiorstwa, czyli firmy, które bezpośrednio będą podlegały pod dyrektywę o zrównoważonym raportowaniu (CSRD). Biorąc pod uwagę, że w 2026 roku ponad 3 tys dużych Polskich przedsiębiorstw będzie podlegało pod dyrektywę CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) przed firmami duża praca do wykonania. Badania pokazują także, że badane firmy nie dostrzegają możliwości biznesowych związanych z transformacją. Tylko 17% z badanych firm uważa, że polityka klimatyczna UE może wpływać pozytywnie na ich konkurencyjność.

Fotowoltaika lub kompleksowy system zarządzania zużyciem

– dwa możliwe scenariusze długofalowego ograniczenia kosztów energii

Jaka inwestycja zmierzająca do długofalowego obniżenia kosztów zakupu energii do firmy jest najbardziej prawdopodobna w Pana/Pani przypadku? (N=500)



Jeśli chodzi o inwestycje związane z długoterminowymi strategiami obniżania kosztów energii, ankietowane firmy najchętniej stawiają na systemy kompleksowego zarządzania zużyciem i produkcją energii, a także na fotowoltaikę w dwóch opcjach: kupioną na własność lub opłacaną w pakiecie abonamentowym u sprzedawcy energii.

Samochody elektryczne jako dość oczywista inwestycja, nie cieszą się zainteresowaniem badanych firm, choć w wielu przypadkach mogłyby przynieść duże korzyści firmom, które posiadają już własne instalacje OZE, o czym mowa na następnej stronie raportu.

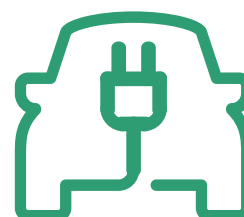
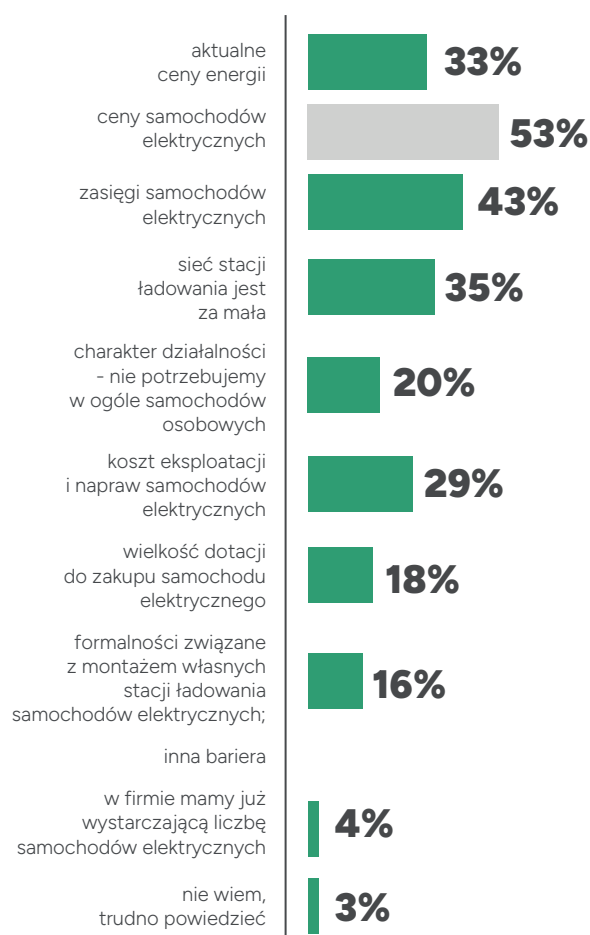
Auta elektryczne nadal za drogie dla połowy polskich firm

Zaledwie 6% respondentów mówi o zakupie aut elektrycznych do firmy jako o prawdopodobnej inwestycji nastawionej na obniżenie kosztów zakupu energii. Jako bariery najczęściej wskazywana jest cena samych samochodów – to problem dla 53% respondentów, a także ich zasięg, o którym mówi 43% ankietowanych.

Istotnym problemem wskazywanym również przez respondentów jest niewystarczająca sieć stacji ładowania, a także same ceny energii elektrycznej. Piątym z najważniejszych argumentów, które zdaniem respondentów badania nie sprzyjają zakupowi aut elektrycznych są same ceny energii.

Wprawdzie przedsiębiorcy nie mają wpływu na ceny samochodów elektrycznych, natomiast warto podkreślić, że mogą one być częścią większego systemu, zaprojektowanego z myślą o zwiększeniu autokonsumpcji energii w firmach, które dysponują swoimi własnymi instalacjami OZE. Kiedy te dwa elementy połączy się w system, zamiana aut spalinyowych na elektryczne może w szybkim tempie spłacić się poprzez oszczędności na zakupach paliwa.

Co jest barierą w zakupie samochodów elektrycznych do Pana/Pani firmy? (N=500)



Pojazdy elektryczne to nadal kropla w morzu

Według danych z raportu ACEA (*The European Automobile Manufacturers' Association*, Stowarzyszenie Europejskich Producentów Samochodów) udział pojazdów elektrycznych w Polsce jest znikomy w każdym segmencie, co koresponduje z odczuciami respondentów badania Optimal Energy.

Kategoria pojazdów	Łączna liczba w PL	Udział BEV	Udział PHEV	Udział HEV
Samochody osobowe	26 457 659	0,2%	0,2%	2,4%
Samochody dostawcze (vany)	2 974 632	0,1%	0%	0%
Samochody ciężarowe	1 276 594	0%	0%	0%
Autobusy	128 677	1,1%	0%	0,7%

BEV – Battery Electric Vehicle, pojazdy zasilane z baterii, tzw. full electric; **PHEV** – Plug-in Hybrid Electric Vehicle, czyli hybrydy, które można również ładować z gniazda; **HEV** – Hybrid Electric, czyli pojazd z silnikiem spalinowym oraz napędem elektrycznym, ale bez możliwości podładowania baterii z zewnętrznych źródeł

Źródło: <https://www.acea.auto/files/ACEA-Report-Vehicles-on-European-roads-.pdf>

Warto zwrócić przy tym uwagę, że liczba ogólnodostępnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych jest większa niż mogłoby to wynikać z proporcji licznej według ich udziału w ogólnej liczbie pojazdów zarejestrowanych w Polsce. Natomiast łączna liczba dostępnych operacyjnie na dzień 14 kwietnia 2024 punktów ładowania wg Urzędu Dozoru Technicznego (UDT) to 5 595. Są one zlokalizowane w 2842 stacjach. Widać więc, że punktów ładowania na jednej stacji (przeciętnie niecałe 2) jest znacznie mniej niż zwykle spotykamy dystrybutorów na stacjach paliw.

Rozkład geograficzny punktów ładowania nie jest równomierny. Na mapie stworzonej przez UDT widać koncentrację punktów ładowania w największych miastach i ich otoczeniu. Można sprawdzić ją na stronie internetowej: eipa.udt.gov.pl.

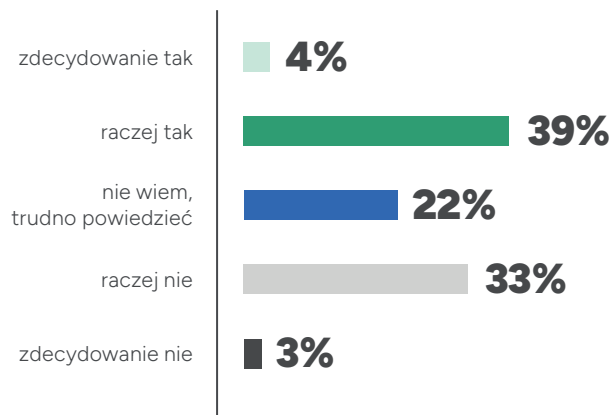
Prawie połowa firm skłonna obniżyć swoje ceny, jeśli energia byłaby tańsza

Biorąc pod uwagę, że ceny energii mają niepodważalny wpływ na koszty oferowanych przez przedsiębiorców produktów i usług, ankietowani w badaniu Optimal Energy zostali zapytani, czy gdyby udało im się wynegocjować niższe niż obecne ceny energii, byłiby skłonni obniżyć swoje ceny. Twierdząco odpowiedziało 42% ankietowanych.

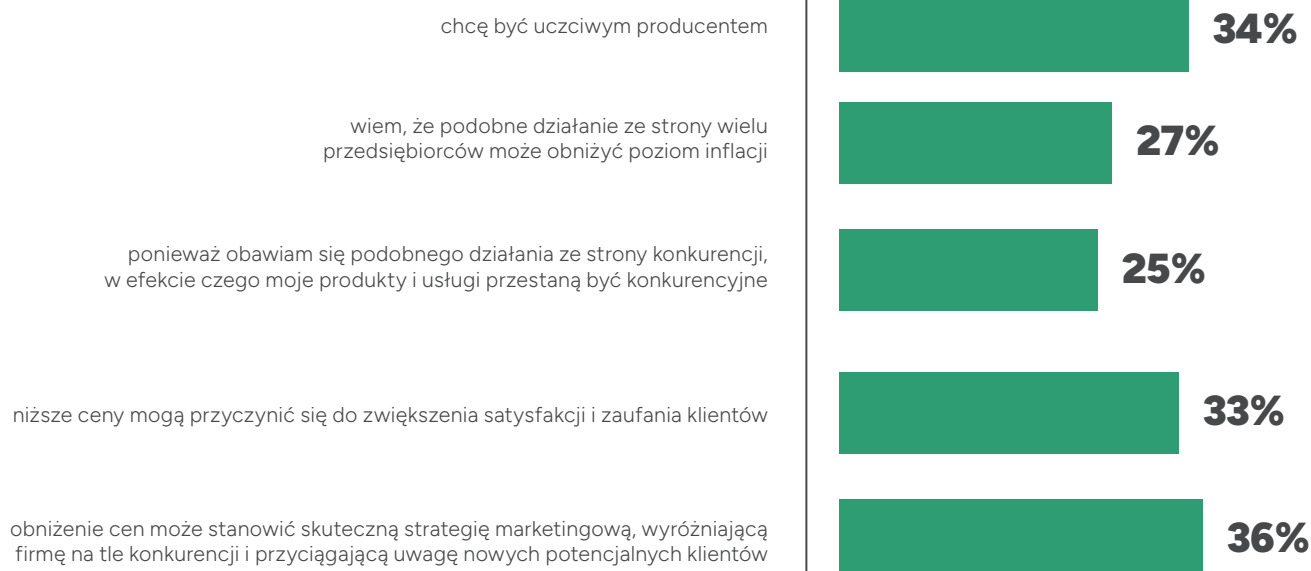
Dość zastanawiające jest natomiast, że mając do wyboru więcej niż jedną odpowiedź w pytaniu o motywacje skłaniające do obniżenia cen produktów i usług, tylko 34% ankietowanych zaznaczyło, że chce być uczciwym producentem.

Przedsiębiorcy w niższych cenach upatrują raczej przewagi marketingowej – to było najczęstsze wskazanie ankietowanych (36%).

Skłonność do obniżenia cen produktów i usług po skutecznych negocjacjach obniżenia kosztów energii (N=500)



Co skłaniałoby do obniżenia cen produktów i usług Pana/Pani firmy w przypadku skutecznego wynegocjowania niższych niż obecnie stawek za energię? (N=212, tylko firmy skłonne do obniżenia ceny)



Brak aktywności na rynku energii

=

„leniwe” przepalanie miliardów

Według sprawozdania URE za rok 2023 łączne zużycie energii na podstawie danych 40 największych operatorów w kraju w taryfach A, B, C (a zatem dla odbiorców innych niż gospodarstwa domowe) wyniosło 107,035 TWh*.

Przyjmując dla uproszczenia (i uwidocznienia pewnego zjawiska), że wszyscy odbiorcy korzystają z jakiejś oferty sprzedaży energii, łączne koszty zakupu energii czynnej ponoszone w hipotetycznej sytuacji, gdzie 100% z nich korzystałoby **ze stawki maksymalnej (tzw. zamrożonej) 693 zł/MWh**, wyniosłyby ok. **6,2 miliarda złotych miesięcznie**.

Tymczasem, gdyby wszystkie te podmioty zdecydowały się teraz przejść na stawki giełdowe energii (SPOT), to licząc według **średniej stawki z kwietnia tego roku (2024), czyli 443 zł/MWh****, przez najbliższy rok odbiorcy wydaliby łącznie średnio ok. **3,95 miliarda złotych miesięcznie**.

Natomiast, gdyby odmrożenie nastąpiło w tej chwili, to według średniej z dwóch najnowszych ofert z cennika standardowego spółek Skarbu Państwa*** koszty byłyby na poziomie ok. **9,63 miliarda złotych miesięcznie**.

Stawka	Koszty roczne (w zł)	Koszty miesięczne (w zł)	Różnica względem najniższej wyceny (w zł)
maksymalna: 693 zł/MWh	74 175 255 000,00	6 181 271 250,00	2 229 895 833,33
z cennika standardowego spółek Skarbu Państwa (Energia 1199 zł/MWh, Tauron 962 zł/MWh):1080,50 zł/MWh	115 651 317 500,00	9 637 609 791,67	5 686 234 375,00
średnia cena z rynku SPOT za kwiecień 2024: 443 zł/MWh	47 416 505 000,00	3 951 375 416,67	-

Biorąc pod uwagę powyższe obliczenia, można śmiało powiedzieć, że ewentualne „lenistwo” w kontekście aktywności na rynku energii elektrycznej może kosztować polskie firmy miliardy złotych w każdym miesiącu.

Największymi beneficjentami ustalenia maksymalnej ceny prądu są te przedsiębiorstwa, które w indywidualnych kontraktach, zawieranych w okresie kryzysu

energetycznego, czyli od 2022 podpisali kontrakty terminowe z wyższą stawką za 1 MWh niż ta maksymalna.

Warto przy tym pamiętać, że oferta rynkowa to nie tylko dostęp TPA, ale również oferta rynkowa od dotychczasowego sprzedawcy świadczącego wcześniej usługę kompleksową, który zdecydował się przedstawić lepszą ofertę w sytuacji potencjalnej utraty klienta.

UWAGA! To obliczenie nie obejmuje kosztów dystrybucji i comiesięcznych opłat handlowych. To wyłącznie koszt zakupu energii, będący znaczącą, ale tylko częścią końcowej kwoty na rachunku za prąd.

*wartość wynika z raportu URE i oznacza wolumen energii elektrycznej sprzedanej odbiorcom końcowym w 2023 r. dla taryf A, B oraz C

**podana stawka pogładowa to wartość jaką mógł zobaczyć przedsiębiorca kupujący prąd według średniej stawki z kwietnia 2024 na rynku SPOT na swoim rachunku za prąd. Cena obejmuje m.in. marżę sprzedawcy, koszty zakupu praw majątkowych oraz akcyzę.

*** średnia od 2 sprzedawców, którzy zakutaliowali w 2024 roku cennik standardowy, ENERGIA-OBRÓT S.A. 1199 zł/MWh

Źródło: Energia <https://www.energia.pl/mala-firma/obsługa/cenniki.html>, Tauron Sprzedaż Sp. z o.o. 962 zł/MWh

Źródło: <https://www.tauron.pl/dla-firm/prad/taryfa-sprzedawcy> Wartość dla taryfy C11

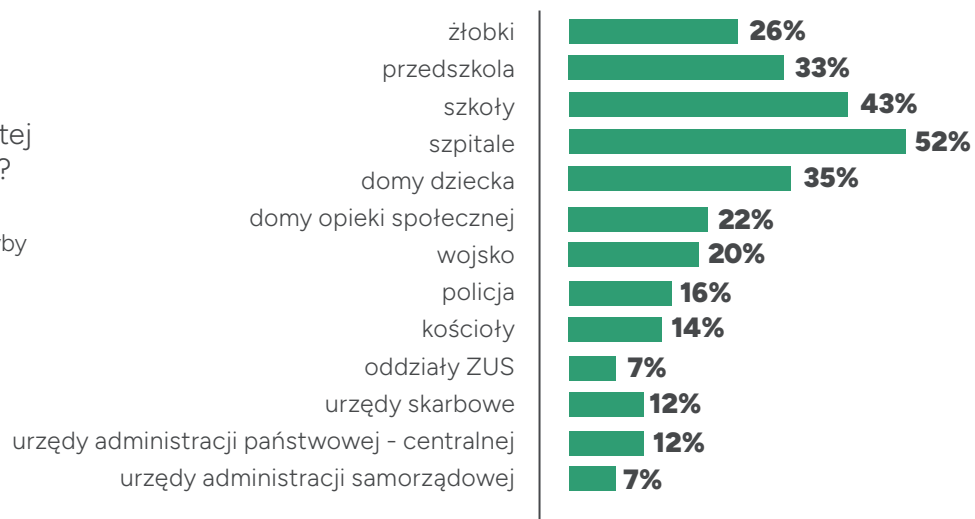
Komu przedsiębiorcy podarowaliby prąd?

Jak widać na poprzedniej stronie, przedsiębiorcy korzystający z tzw. zamrożonych stawek mogą ponosić nadmierny koszt względem możliwości dostępnych na rynku.

A co gdyby tę nadwyżkę przeznaczyć na instytucje użyteczności publicznej?

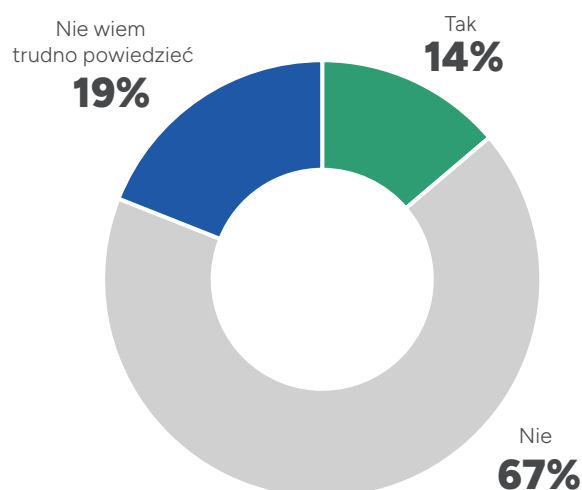
Jaka część przedsiębiorców byłaby skłonna dokonać takiego przekazania i komu?

Które z instytucji powinny Pana/Pani zdaniem skorzystać z tej nadwyżki w pierwszej kolejności? Proszę wybrać 4 najważniejsze.
(N=69; tylko firmy, które zaakceptowałyby wyższą stawkę)



Bezspornie, najczęściej wybierane były szpitale, ale znakiem czasu jest duża liczba wskazań dotyczących wojska i policji, co kojarzy się oczywiście z potrzebą bezpieczeństwa. Nie będzie pewnie dla nikogo zaskoczeniem, że najwięcej chętnych (50% firm) do przekazania „bezpłatnego prądu” wojsku pochodzi z graniczącego z Rosją województwa warmińsko-mazurskiego. Warto zwrócić także uwagę na to, że gdy przyjrzymy się strukturze odpowiedzi, zauważymy, że najmniej chętni przekazywaniu „nadwyżki” były firmy z kapitałem zagranicznym – tylko 5% respondentów w tej grupie zaznaczyła odpowiedź twierdzącą w dotyczącym tego pytaniu.

Czy zaakceptowałyby Pana/Pani wyższą stawkę, wiedząc, że nadwyżka pozwalałaby na preferencyjne warunki zakupu prądu przez instytucje publiczne?
(N=500)





Potrzebne jest wielowymiarowe spojrzenie na energię



Łukasz Czekała

Prezes Zarządu
Optimal Energy Sp. z o.o

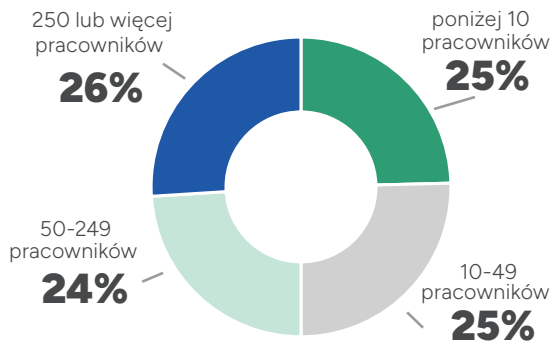
Trzeba pamiętać, że firma to pewien zorganizowany system, który można oceniać pod wieloma aspektami. Tak samo należy zarządzać energią – wieloaspektowo. Polskim firmom tego brakuje, czego wyrazistym przykładem niekonsekwencje w postrzeganiu tego, czym są inwestycje i identyfikacją działań, które mogą przynieść najbardziej spektakularne efekty w zakresie redukcji kosztów. Trzeba spoglądać na firmę z dwóch stron. Nie odmawiamy słuszności działaniom nastawionym na bardziej świadome wykorzystanie energii, dokładny pomiar z wykorzystaniem zaawansowanych urządzeń oraz optymalizację będącą jego następstwem. Natomiast niezależnie od tych działań, które wymagają zmiany przyzwyczajeń w firmie, można wprowadzać również zmiany formalne w zakresie umów ze sprzedawcami, które mogą dać skokową obniżkę kosztów. Na tym powinno zależeć przedsiębiorcom, jednak z deklaracji

w badaniach wynika coś innego. Z całą pewnością nie można nie robić nic. Sama próba podejścia do zmiany sprzedawcy może przynieść choćby obniżenie ceny u obecnego sprzedawcy, który w obliczu odejścia klienta, postanowi o niego „zawalczyć”. Jak pokazaliśmy w obliczeniach związanych z hipotetycznym sumarycznym kosztem energii w Polsce, przejście na rozliczenie rynkowe jest korzystne dla kupującego prąd w zestawieniu ze stawką „zamrożoną”. Zachęcam więc do zdecydowanego działania, które powinno poprzedzić solidne przygotowanie i rozeznanie rynku.

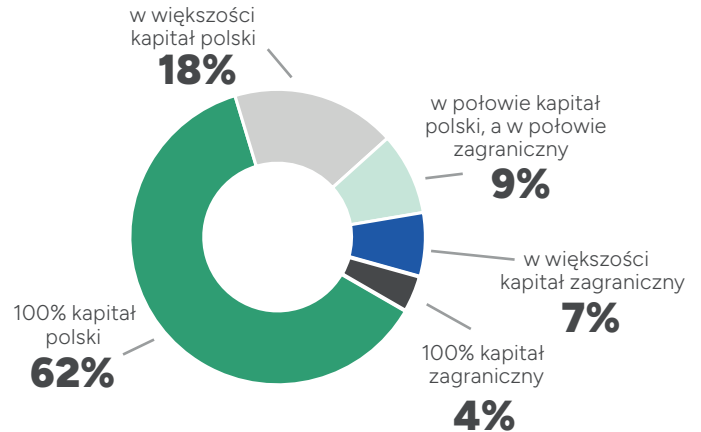
Oczywiście należy zdawać sobie sprawę, że korzystanie z ofert ze zmienną ceną wiąże się z pewnym ryzykiem po stronie przedsiębiorcy, natomiast nasze wyliczenia sugerują, że w aktualnym momencie może się to opłacać.

Profil badanych firm

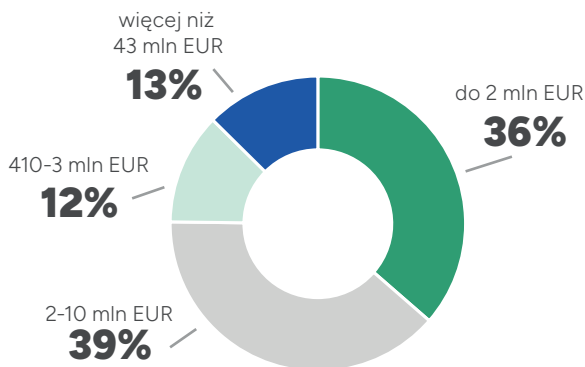
liczba pracowników



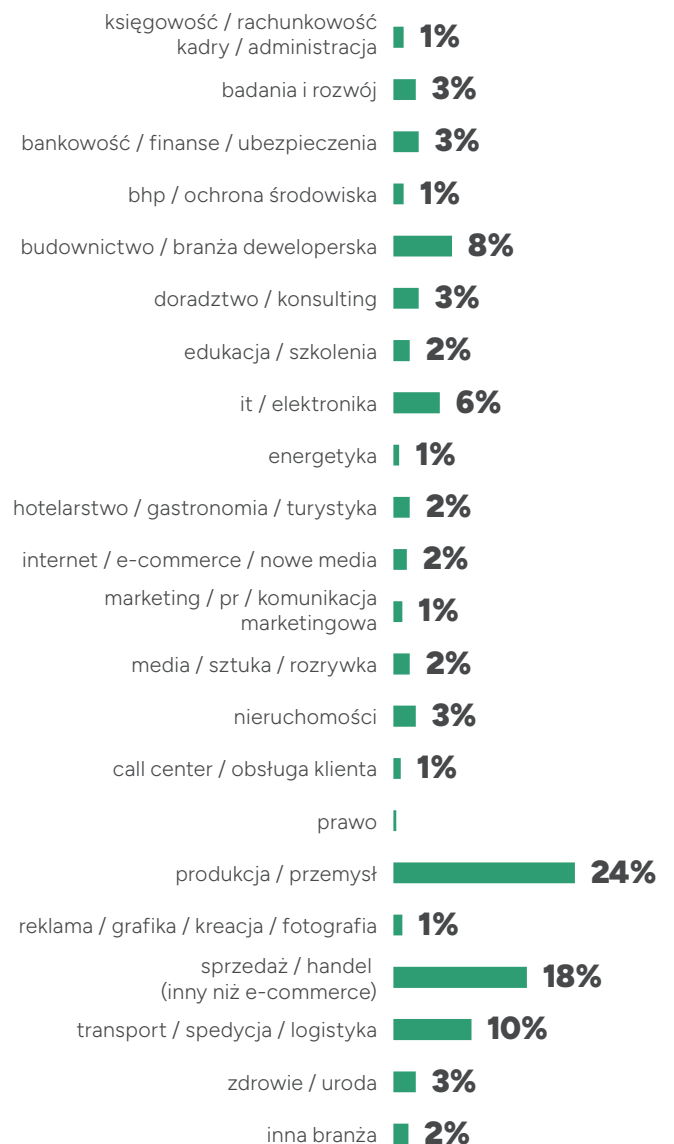
struktura własnościowa



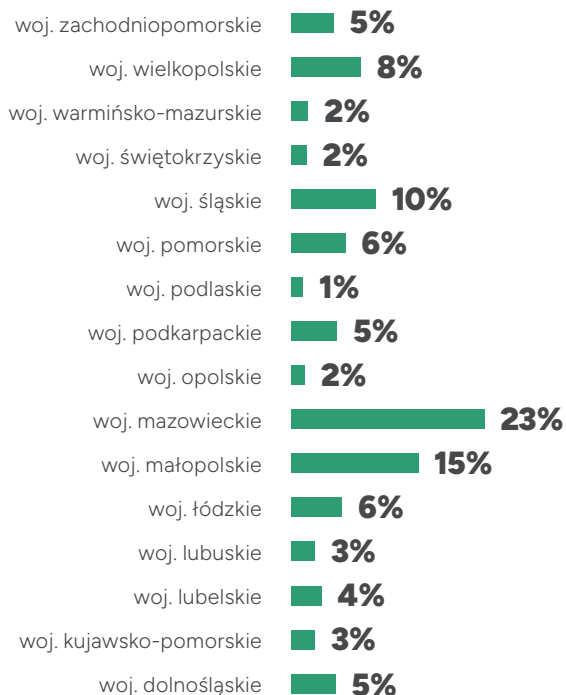
przychody ze sprzedaży



branża (dane w %)



województwo (dane w %)





O Optimal Energy

Optimalenergy.pl to największa w Polsce porównywarka ofert na rynku energii. Działa nieprzerwanie od 2010 roku. Publikuje sprawdzone informacje o rynku energii, OZE i elektromobilności. Tworzy raporty i rankingi, które pomagają wybrać najlepsze firmy do współpracy oraz obniżyć koszty działalności. Serwis jest odwiedzany przez prawie 2 miliony użytkowników rocznie. Dzięki zakupom na podstawie porównań przeprowadzonych za pomocą Optimalenergy.pl użytkownicy oszczędzili miliony złotych, zachowując taką samą jakość nowych produktów i usług.



Partner raportu – Respect Energy

Jest jednym z największych przedsiębiorstw energetycznych w Polsce. Działa w branży ponad 10 lat. Produkuje, odkupuje i sprzedaje zieloną energię. Misją firmy jest dostarczanie firmom – różnych sektorów i rozmiarów – czystej, bezpiecznej energii, pochodzącej wyłącznie z odnawialnych źródeł, w celu wspierania ich niezależności energetycznej oraz zrównoważonego rozwoju, poprzez obniżanie kosztów energii elektrycznej i emisji CO₂.