

15/01/2020

## Nasz drogi rok 2020: czy klienci zapłacą za droższy prąd dla biznesu?

Wielu Polaków z niepokojem powitało 2020 roku z powodu wizji coraz wyższych wydatków, na jakie będą narażone domowe budżety. Już wiadomo, że w niektórych miastach znacząco wzrosną opłaty za wywóz śmieci. W Warszawie będzie to aż 300 proc.! Do tego dodać trzeba wyższe rachunki za prąd: średnio zapłacimy do 20 proc. więcej. Chociaż to z pewnością dopiero początek podwyżek, jakie czekają nas w najbliższych 12 miesiącach, te sumy mogą wywołać ból głowy.

To tylko kwoty, o których wiemy już oficjalnie. Należy jednak pamiętać, że część z nich pozostanie dla konsumentów ukryta. Ekspertsi przewidują, że część dodatkowych kosztów przerzucą na konsumentów także firmy. Tak może stać się chociażby z cenami za energię elektryczną.

Firmy bez rekompensat, ale z większymi wydatkami

Przedsiębiorstwa musiały zmierzyć się z podwyżkami za prąd już w połowie 2019 roku. Wtedy rząd znowelizował ustawę zamrażającą ceny energii, wyłączając z niej średnie i duże podmioty biznesowe. W zamian uruchomił fundusz, z którego mogły otrzymać częściowe rekompensaty opłat poniesionych na ten cel w II połowie roku. Nie wszystkie skorzystały z tej możliwości, ale mimo to większość ze względów, m.in. wizerunkowych, nie zdecydowało się podnieść cen swoich usług, czy produktów, traktując to jako ostateczność.

Teraz Ministerstwo Rozwoju poinformowało, iż nie planuje kontynuacji dofinansowania. Szefowa resortu Jadwiga Emilewicz tłumaczyła w grudniu 2019, iż spodziewany wzrost cen za prąd dla firmy nie będzie drastyczny i dlatego nie ma uzasadnienia dla podobnych działań. Dodawała także, iż w Polsce bardzo dobrze rozwija się rynek odnawialnych źródeł energii i ofert prosumenckich, które zdobywają coraz większą liczbę zwolenników wśród biznesu.

Cięcia wewnętrzne bardziej opłacalne niż podwyżki dla klienta

Ekspertsi przyznają, że firmy coraz częściej podejmują działania, aby zahamować wzrost kosztów, a przede wszystkim nie przerzucać ich na klientów. Dotyczy to korporacji, które potrzebują do wytwarzania dużych ilości prądu, a jednocześnie klienci sięgają po ich produkty z powodu niewygórowanej ceny. Dlatego niechętnie podchodzą do ewentualnych podwyżek. Tak jest chociażby w przypadku koncernów oferujących dobra szybkozbywalne, np. z sektora spożywczego. Takie firmy, żeby uniknąć przerzucania opłat na odbiorców w pierwszej kolejności sięgają po rozwiązania, która pozwalają im na ograniczenie zużycia energii u siebie.

– Przeprowadzają chociażby audyty, dzięki którym dowiadują się, jak skutecznie oszczędzać prąd lub mniej za niego płacić. Niektórzy idą o krok dalej i decydują się na własną produkcję zielonej energii, co jest możliwe chociażby dzięki mikroinstalacjom fotowoltaicznym. Przy wyborze oferty od sprzedawców firmy coraz częściej zwracają uwagę na takie kwestie jak przewidywalność opłat – taka długo terminowa gwarancja jest szczególnie cenna w równie nieprzewidywalnym środowisku, jakim jest biznes. Ważnym atutem jest także możliwość negocjacji umowy na każdym etapie. Należy pamiętać, że o ile podwyżki mogą być dotkliwe dla gospodarstw domowych, o tyle każda zmiana cen dla biznesu oznacza nieporównywalnie wyższe koszty. To kwoty każdego miesiąca idące w tysiące – mówi Sebastian Biela, wiceprezes firmy Energia Polska.

Niektóre firmy będą jednak zmuszone podnieść ceny, szczególnie jeśli ich oferta wynika ze współpracy z wieloma dostawcami, czy podwykonawcami, którzy też będą przerzucać dodatkowe koszty na kontrahentów. Klienci muszą zatem się przygotować na droższy 2020 rok.

<https://newsweb.pl/nasz-drogi-rok-2020-czy-klienci-zaplaca-za-drozszy-prad-dla-biznesu/>