

Ile można zaoszczędzić dzięki grupowym zakupom energii?

Jak wynika z analiz Towarowej Giełdy Energii SA średnioważone miesięczne ceny energii (PLN/MWh) od szczytu w 2008 r. spadły już o 40%. Jak płacić jeszcze mniej?



Jolanta Donaj
dyrektor ds. kluczowych klientów w Energydeal.pl

Należy pamiętać, że na ostateczną cenę sprzedaży energii elektrycznej ma wpływ szereg dodatkowych opłat, w tym m.in. akcyza oraz koszt nabycia praw majątkowych wynikających z tzw. „kolorowych certyfikatów”. Konkurencja na rynku spowodowała, że wciąż jest

miejsce na niższe rachunki za prąd. Trzeba tylko o taką obniżkę trochę powalczyć. Jak to zrobić?

METODA 1

Przedsiębiorcy chcący obniżyć swoje rachunki za energię elektryczną mają w zasadzie trzy drogi do wyboru. Pierwsza z nich to profesjonalne doradztwo firm zewnętrznych – oszacowanie, w których momentach roku najlepsze jest dokonywanie zakupów energii na giełdzie. Ten model powoduje znaczne obniżenie zużycia kosztów energii, ale uiszcza się duże opłaty manipulacyjne za doradztwo specjalistów.

METODA 2

Kolejny sposób polega na samodzielnych zakupach energii na Giełdzie Towarowej. Trzeba pamiętać tylko o jednym: przepisy prawne określają, że takich samodzielnych zakupów na Giełdzie To-

warowej mogą dokonywać tylko przedsiębiorstwa o rocznym zużyciu prądu nie mniejszym niż 10 GWh. Jest to sposób dość ryzykowny ze względu na proces decyzyjny podobny do tego, jaki towarzyszy giełdowym zakupom na rynku akcji. Osoby odpowiadające za zakup energii w dużych przedsiębiorstwach obciążone są dodatkowym stresem i jeszcze większą odpowiedzialnością w wypadku nietrafnej analizy trendu rynkowego

METODA 3

Jeszcze inną metodą jest tworzenie konsorcjów zakupowych. Do tej pory łączyły się w nie firmy znajdujące się albo w obrębie własnych oddziałów, albo też na zasadach tzw. wspólnoty lokalnej, oddelegowując jednego z członków do negocjacji z dostawcą prądu w imieniu wszystkich należących do konsorcjum. Model ten okazał się na tyle skuteczny, że w Polsce powstało wiele firm



Firma X	Aktualna umowa na 2013 r.	2013 r. w Grupie Zawodowej	Negocjacje Grupy na rok 2014
Roczne zużycie energii [GWh]	21	21	21
Cena za jednostkę energii elektrycznej [zł/MWh]	230	205	198
Roczny koszt energii elektrycznej [zł]	4 830 000 zł	4 305 000 zł	4 158 000 zł
Oszczędność	0	525 000 zł	520 000 zł
Łączna oszczędność przy założeniu przystąpienie do Grupy w 2013 r.:			1 197 000 zł

Tabela: Przykładowa analiza oszczędności dla dużego przedsiębiorstwa zużywającego rocznie około 21 GW energii

wyspecjalizowanych w tworzeniu konsorcjów zakupowych z firm niekoniecznie powiązanych lokalizacją. Innymi słowy – w grupie siła. Siła przetargowa w negocjacjach z dostawcą energii elektrycznej.

JAK TO DZIAŁA W PRAKTYCE

Jak to działa? Bardzo prosto. Na początku zbieramy grupę firm do konsorcjum zakupowego. I tu pojawia się bardzo ważny aspekt – mniejsi odbiorcy, dzięki takiemu podejściu, korzystają, jakby byli dużym nabywcą energii elektrycznej. Wszystko dzięki efektowi skali, który wymusza na sprzedawcach prądu obniżenie cen. Korzystają na tym wszyscy. Mniejsi, bo zyskują możliwość obniżki cen, o której mogli by wcześniej tylko pomarzyć, i więksi, bo otrzymują jeszcze większe upusty niż do tej pory.

PRZYKŁAD

Obecnie w naszym portfolio klientów znajdują się firmy, których łączna wartość zakupów energii elektrycznej wynosi 100 mln zł. Tym samym kwota ta jest konkretnym argumentem przetargowym w negocjacjach z dostawcami prądu i zapewnia naszym klientom oszczędności nawet rzędu 25–30%. Doskonale obrazuje to zamieszczona obok tabela.

PROCEDURA

Klient, dokonując decyzji o przystąpieniu do grupy, podpisuje umowę, w której następuje scedowanie kwestii związanych z negocjacją cen energii na firmę zewnętrzną. W celu weryfikacji danych klienta potrzebne są następujące informacje: NIP, KRS lub wpis do ewidencji, imię i nazwisko oraz PESEL osoby reprezentującej przedsiębiorcę. Do umowy dołączana jest także deklaracja, w której wypełniane są podstawowe dane dotyczące zużycia energii elektrycznej, tj. roczne zużycie energii w MWh, a także obowiązująca taryfa. Tego typu dane spisywane są z ostatniej faktury zakupowej. Oba dokumenty można znaleźć na stronie internetowej www.energydeal.pl. Następnie, po wynegocjowaniu odpowiedniej dla klienta stawki, doprowadzamy do podpisania umowy z dostawcą prądu. To dostawca prądu sprzedaje energię elektryczną na podstawie umowy. Oczywiście, my przygotowujemy i dostarczamy klientowi wszystkie niezbędne dokumenty, a cała procedura trwa około dwóch tygodni.

CO POWINNA ZAWIERAĆ Dобра UMOWA?

Na pytanie o treść dobrej umowy w największym skrócie można odpowiedzieć następująco: treść umowy powinna zawierać gwarancję wynegocjowania upustu pod sankcją nieważności umowy. Tak też dzieje się w naszym konsorcjum zakupowym Energy Deal. Jeśli umówiona między stronami kwota za energię elektryczną nie zostanie uzyskana, przedsiębiorstwo może odstąpić od zawartej z nami umowy bez żadnych konsekwencji. Dodatkowym argumentem przedsiębiorstw, dla których liczy się stabilność, jest możliwość uniknięcia wahań cenowych poprzez podpisanie dłuższej, nawet kilkunastomiesięcznej umowy. Oczywiście, przystąpienie do konsorcjum powinno być bezpłatne, a wynagrodzeniem dla negocjatora jest część uzyskanego rabatu.

INNI JUŻ KORZYSTAJĄ

Warto także dodać, że tego typu model funkcjonowania biznesowego z powodzeniem sprawdził się na rynku polskim także w innych branżach, np. w branży budowlanej i sanitarnej. W czasie boomu gospodarczego w latach 2002–2004 zaobserwowano łączenie się prywatnych podmiotów gospodarczych w kilka dużych konsorcjów w celu negocjacji lepszych cen od dostawców. Uzyskane w ten sposób ceny zakupu towarów uległy diametralnemu obniżeniu. ■

EUROTOOL®

18. Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Urządzeń do Obróbki Materiałów

BLACH-TECH-EXPO

5. Targi Obróbki, Łączenia i Powlekania Blach

- Salon Technologii CAx
- Salon Kooperacji Przemysłowej

15-17.10.2013, Kraków



www.eurotool.krakow.pl
www.blachtech.pl



KRAKÓW

Otwarcie:
wiosna 2014

