

Jak zaplanować wydatki na energię?

Końcówka roku to dla przedsiębiorców czas podsumowań, ale też planów kalkulacji. Jak efektywnie

zarządzać kosztami energii elektrycznej w nadchodzącym roku? Ceny energii rosną, ale nie musi to oznaczać wzrostu wydatków. Kluczem jest analiza, plan i wybór odpowiedniego partnera.

Koniec roku to czas planów. Jak przedsiębiorca powinien zaplanować wydatki na energię elektryczną? Skuteczne planowanie to w pierwszej kolejności rzetelna analiza wydatków za poprzedni rok. Dlatego najpierw warto zweryfikować swoje dotychczasowe rachunki za energię elektryczną i usługi dystrybucyjne z uwzględnieniem swojego profilu zużycia. Następnie przyjrzyć się planom rozwojowym przedsiębiorstwa i określić, jak może się kształtować zapotrzebowanie na energię elektryczną w najbliższym okresie kontraktacji. Wnioski z takiej analizy są kluczowe. Z jednej strony dają perspektywę na weryfikację cen i oferty u obecnego sprzedawcy energii elektrycznej, z drugiej – pozwalają na ewentualne pozyskanie konkurencyjnych ofert. Dla wielu przedsiębiorców taka analiza nie jest łatwa. Rzetelnie i obiektywnie robimy to w Reo.pl. Jeśli dodamy do tego przegląd rynku i zapytanie o oferty innych sprzedawców niż tylko obecny, to uzyskamy lepszą świadomość i swobodę wyboru. Ważna, też jest elastyczność po stronie sprzedawcy w zakresie dopasowania oferty do naszego profilu działalności – poczucie, że jest to nasz partner rozumie indywidualne potrzeby naszej firmy. **Czysta energia – czy może być tańsza? I czy to jedyny czynnik, który powinien przedsiębiorca brać pod uwagę?** Przy odpowiednio uszytej na miarę ofercie zielona energia jest tańsza. Jednak cena to nie jest jedyny czynnik, który przedsiębiorca powinien brać pod uwagę. Kluczowe staje się źródło jej pochodzenia. Realna wiedza o źródle energii pozwala przedsiębiorcom spełniać wymagania norm zrównoważonego rozwoju. A te mogą przynieść wymierne korzyści, na przykład w postaci tak zwanego zielonego finansowania. To temat na osobny artykuł, ale tu sygnalizuję tylko, że zagadnienia ograniczenia śladu węglowego i czystej energii są kluczowe dla rosnącej grupy partnerów biznesowych i odbiorców usług czy produktów. **Czym różni się Reo.pl od innych sprzedawców energii elektrycznej?** Przede wszystkim rozwijamy bazę wytwórczą w swojej grupie kapitałowej. W związku z tym oferujemy naszym klientom w 100% czystą energię ze zweryfikowanych i rzetelnych źródeł. W naszym DNA jest indywidualne podejście do klienta i dostarczanie energii w dobrej cenie. Relacja z klientem nie kończy się na podpisaniu umowy – ona wtedy na dobre się zaczyna. Działamy na jego rzecz, z zaangażowaniem monitorujemy rynek i dostarczamy rozwiązania w zakresie energii, które realnie wpływają na biznes. Dużą część naszej codziennej pracy, związana jest z doradztwem i „przeprowadzaniem” klienta przez meandry rynku. **Czy przedsiębiorcy umieją czytać rachunki za energię elektryczną?** Są podmioty, które umieją czytać rachunki za energię elektryczną i są takie, które tego nie potrafią. Z moich obserwacji wynika, że



łączy się często koszt energii z kosztem usług dystrybucyjnych. Warto przyglądać się tym kosztom rozłącznie. Koszty dystrybucji są ustalane przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki i nie są negocjowane. Natomiast w zakresie zakupu energii elektrycznej możemy podejmować decyzje swobodnie najlepiej po rozdzieleniu umowy dystrybucyjnej i sprzedaży energii elektrycznej. Co do przykładania wagi do rachunków – zauważam, że im większy procent kosztów danego przedsiębiorstwa stanowią koszty energii elektrycznej, tym bardziej stają się one tematem na poziomie strategicznym. **O ile wzrosną nasze rachunki za prąd w firmach w 2026 roku?** Rachunki za prąd mogą nieznacznie wzrosnąć, ale jeśli wybierze się odpowiedniego sprzedawcę energii, w tym mix oparty o źródła odnawialne i elastyczną cenę to taka oferta może być nawet korzystniejsza niż tegoroczna. Energię można kontraktować w wielu zróżnicowanych modelach, przy czym bazując na źródłach odnawialnych, warto rozważyć perspektywę długoterminową, bo w niej zarówno konkurencyjność cenowa, jak i stabilność kosztowa jest największa. Dla takiej perspektywy właściwe są umowy długoterminowe PPA z jasnymi zasadami ustalania końcowej ceny zakupu. Kluczowym czynnikiem jest zajęcie się tematem energii elektrycznej na poziomie strategicznym. Taka optyka pozwoli dobrać rozwiązanie efektywne kosztowo, które realnie odpowiada na potrzeby przedsiębiorstwa.