

ZZPRC Elektrowni Bełchatów

Po uwolnieniu ceny energii będą podobne u wszystkich sprzedawców

W energetyce mamy teraz rynek producenta, co oznacza, że nie ma nadwyżek energii umożliwiających spadek jej cen. Dlatego nie ma co liczyć, że uwolnienie cen przez URE spowoduje, że za prąd będziemy płacić mniej.

Leszek Kosiorek, prezes EnergiiPro Gigawat, w wywiadzie dla "Gazety Prawnej" mówi, że sprzedawcy energii nie zabiegają o gospodarstwa domowe, ponieważ ceny energii dla gospodarstw domowych nadal są zatwierdzane przez Urząd Regulacji Energetyki. Te ceny są o kilka procent niższe, niż to wynika z uwarunkowań rynkowych i sprzedaż energii nowym klientom po cenach zatwierdzonych przez regulatora nie ma uzasadnienia, bo pogłębiałby straty na sprzedaży energii gospodarstwom domowym.

- Zaraz po uwolnieniu cen nie będzie ostrej konkurencji cenowej. Po uwolnieniu ceny detaliczne będą podobne u wszystkich sprzedawców, bo ceny hurtowe dla wszystkich sprzedawców będą zbliżone. To efekt tego, że w energetyce mamy dzisiaj rynek producenta, co znaczy, że nie ma nadwyżek energii umożliwiających spadek jej cen. W takich warunkach można oczekiwać, że sprzedawcy konkuruwać będą nie tylko ceną, ale także poprzez dodatkowe oferty czy produkty, w tym sposoby i terminy płatności. I nie będzie już ofert jednakowych dla wszystkich, a będą zróżnicowane oferty kierowane do grup odbiorców wśród gospodarstw domowych, podobnie jak to się dzieje w bankowości czy telekomunikacji - mówi Kosiorek.

Wg niego przewaga podaży nad popytem pozwoliłaby na obniżki cen hurtowych, a tym samym ceny dla odbiorców końcowych byłyby niższe. Jednak nawet przewaga popytu nad podażą nie eliminuje działań rynkowych. Oznacza tylko, że walka konkurencyjna przenosi się na wyższy cenowo poziom. W naszych realiach osłabiałaby tendencja wzrostu cen, a wbrew pozorom wysokie ceny energii nas nie cieszą. Wraz z nimi rosną również zobowiązania klientów i mamy coraz większe kłopoty z ich odzyskiwaniem.

Sami sprzedawcy energii jeszcze nie w pełni są przygotowani organizacyjnie do konkurencji.

- Odziedziczone przez sprzedawców, po podziale zakładów energetycznych na firmy sprzedaży i dystrybucji, systemy obsługi klientów są niefunkcjonalne, nieprzygotowane do obsługi klientów w nowej sytuacji, ale i to się zmienia. Sprzedawcy zaczną zabiegać o gospodarstwa domowe, bo to jest segment rynku, który stabilizuje sprzedaż energii ilościowo i wartościowo. Kluczem do tego, powtórzę, są przede wszystkim wolne ceny - podsumowuje w "Gazecie Prawnej" Kosiorek.

Źródło: Gazeta Prawna

