

Pomagamy efektywnie inwestować w zieloną energię

Z Grzegorzem Bilińskim, Dyrektorem Zarządzającym firmy Axpo Polska Sp. z o.o., rozmawia Marcin Prynda



Pomagamy inwestującym w zieloną energię w zabezpieczeniu przychodów w taki sposób, by mogli utrzymać długoterminowe finansowanie banków i instytucji finansowych – mówi Grzegorz Biliński. Fot. Axpo Polska

Grupa Axpo jest jednym z największych wytwórców energii w Szwajcarii. Proszę przedstawić skalę działalności Axpo Polska - jak wielu macie klientów i

jakie są to przedsiębiorstwa?

Axpo w Polsce ma już 15 tys. klientów z czego większość to małe i średnie przedsiębiorstwa, ale również najbardziej rozpoznawalne marki międzynarodowe. Naszą specjalnością od początku jest jednak odbiór energii ze źródeł odnawialnych – pomagamy inwestorom w zabezpieczeniu przychodów w taki sposób, by mogli utrzymać długoterminowe finansowanie banków i instytucji finansowych. Dajemy im gwarancję przychodu, która jest akceptowalna dla banków.

Dlaczego warto inwestować w energię odnawialną?

Bo jest to po prostu opłacalne. Przy małych instalacjach domowych, stopa zwrotu może wynieść powyżej 15% rocznie. Szacuje się, że duże instalacje fotowoltaiczne czy wiatrowe są opłacalne przy cenie energii elektrycznej na poziomie ok. 200 zł/MWh, cena obecnie osiągalna na Towarowej Giełdzie Energii to 240-250 zł/MWh, gdzie podczas aukcji ostatnio kształtowała się na poziomie 170 – 230 zł/MWh. Problem polega na tym, że na giełdzie można zabezpieczyć cenę na rok, maksymalnie 2 lata do przodu, a w systemie aukcyjnym na 15 lat, ale nie wszyscy mogą się zakwalifikować. I tutaj złotym środkiem jest Axpo. Możemy zabezpieczyć cenę energii dla naszych klientów nawet do 10 lat. Jesteśmy realną alternatywą dla aukcji i to w oparciu o ceny rynkowe energii.

Jakie są warunki funkcjonowania producentów energii odnawialnej na polskim rynku?

Zabezpieczenie wszystkich rodzajów ryzyka wymaga partnera na odpowiednim poziomie. Przede wszystkim, od dwóch stron wymagany jest profesjonalizm, wnikliwe zidentyfikowanie źródeł ryzyka i zrozumienie, która strona za co odpowiada. Dlatego w przypadku dużych instalacji naszymi klientami są głównie profesjonalne fundusze inwestycyjne. Małe instalacje domowe, nie wymagają kompleksowego zrozumienia

warunków funkcjonowania tego rynku, gdyż bronią się one małą skalą i wykorzystaniem energii na własne potrzeby.

Axpo Polska zapewniając dostawy energii i gazu ziemnego dla swoich klientów pomaga im jednocześnie obniżać koszty energii. W jaki sposób tworzone są takie plany dostaw?

Będzie to zależne od wielkości przedsiębiorstwa. W przypadku dużych (przemysłowych) klientów jest to kontraktacja. Typowym sposobem kontraktacji w Polsce jest organizowanie przetargu, gdzie 4-5 dostawców oferuje stałą cenę energii, która jest oparta o aktualne kwotowania rynkowe.

Czy podjęcie tu i teraz decyzji o (stałej) cenie na najbliższe 3 lata jest optymalne? To zależy – może to być niefortunny lub wyjątkowo dobry dzień. Dlatego ci, którzy zarządzają ryzykiem i zdają sobie sprawę z tego, że uśrednianie cen (szczególnie takich, które są oparte o rynek) nie powinno być uzależnione od procesu administracyjnego (jak przetarg), a stanowić wypadkową paru momentów decyzyjnych. Ważne jest, aby mieć wybór. Przykładowo, osoba zarządzająca energią w firmie, powinna mieć możliwość podjęcia decyzji, że chce 60% energii zabezpieczyć w jednej cenie, a pozostałe 40% w innym okresie, po innej cenie. Inna osoba może przewidywać, że cena energii w przyszłym roku spadnie i nie chce mieć stałej ceny, tylko być rozliczona przez cały okres po cenie rynkowej. Propozycją Axpo jest właśnie nieuzależnienie klienta od stałej ceny. Dajemy w każdym momencie możliwość podjęcia decyzji, aby zdecydować się na stałą cenę lub jej w ogóle nie mieć i być rozliczanym po cenie rynkowej. Rozmawianie o zmniejszeniu kosztów energii elektrycznej powinno się raczej sprowadzać do dziedziny efektywności energetycznej, czyli tego jakie inwestycje dana firma może podjąć w celu redukcji swojego zużycia. Tutaj wchodzimy w aspekt techniczny, gdzie Axpo może pomóc, jednak nie jest to główny obszar naszej działalności. W przypadku firm z sektora MSP należy obniżyć koszty

energii przez ich odpowiednie zdefiniowanie. Na zmniejszenie opłat wpływa optymalizacja dystrybucji, ustalona cena energii elektrycznej, inteligentne zużycie, możliwość wytwarzania energii z odnawialnego źródła oraz tego, o czym nie możemy zapomnieć w całym równaniu, wiarygodność Twojego dostawcy bądź sprzedawcy energii i pewność, że nie podniesie uzgodnionej ceny. W tym aspekcie Axpo nie jest gołosłowne, gdyż w zeszłym roku było jedną z kilku firm na rynku, która nie podniosła wcześniej ustalonej ceny swoim klientom. Co więcej, zainwestowaliśmy swoje środki w to, by proaktywnie poinformować klientów o wymaganiach rządowego programu do uzyskania niższych cen niż te uzgodnione w kontrakcie.

Jakie znaczenie w działalności Axpo Polska mają rozwiązania proekologiczne?

Wspieramy inwestorów źródeł odnawialnych oraz małe i średnie przedsiębiorstwa promując świadomość i upraszczając kompleksowość czegoś tak fundamentalnego jak energia, zaczynając od nas samych. W naszym biurze mobilizujemy specjalnymi programami do ekologicznych przyjazdów do pracy na rowerach. Zapewniliśmy też pracownikom dostęp do bezpłatnych hulajnóg elektrycznych. Ja sam od kiedy mieszkam w Polsce (a będzie to już 5 lat), przyjeżdżam do pracy na moim rowerze. Szczególnie zimą, udowadniając tym samym niedowiarkom, że da się przejechać 5 km do pracy nawet o tej porze roku.