

Rozmowa z Mariuszem Bednarskim, kierownikiem Biura Rozwoju Produktów PGE Obrót S.A.

# CENA ENERGII ELEKTRYCZNEJ a wymagania środowiskowe

## Czym dla firm jest „ekologia”?

Ekologia to jedno z najbardziej pojemnych pojęć, które dziś jednak święci większe triumfy w marketingu, niż technologii. Koncentracja na działaniach ekologicznych może wynikać m.in. z trzech podstawowych przesłanek. Po pierwsze - strategii odpowiedzialności społecznej (z ang. *Corporate Social Responsibility*, CSR), która definiuje podejście przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju, działań uwzględniających opinie i oczekiwania interesariuszy, wpływ na środowisko naturalne, czy kwestie społeczne. Po drugie - strategii produktowo-komunikacyjnej, zorientowanej na budowanie długotrwałej przewagi konkurencyjnej poprzez zielone produkty, nowe sposoby działania, a w konsekwencji także wizerunek firmy dbającej o ekologię i środowisko naturalne. Po trzecie - specyfiki rynku oraz wymagań formalno-prawnych lub technologicznych dedykowanych dla podejmowanej działalności produkcyjnej, usługowej bądź sprzedażowej.

Każda z powyższych w praktyce jest policzalna, tak w ujęciu kosztowym, jak i marżowym, co powoduje, że większość przedsiębiorstw zarządza dziś wpływem na środowisko naturalne podobnie jak każdym innym kapitałem, czy kosztem. Osobiście również jestem wyznawcą zasady świadomego biznesu, opartego na policzalnych determinantach decyzji. Na takich zasadach opieramy także politykę produktową PGE. Oferta powinna dać konkretny, mierzalny efekt dla obu stron i dopiero wtedy możemy mówić o świadomej sprzedaży i świadomym zakupie.

Rynek energii elektrycznej nie odbiega w sposób znaczący od pozostałych segmentów gospodarki, choć



Fot. www.morguefile.com

w tym przypadku ekologia ma wymiar bardziej sformalizowany, oparty na wspólnotowym oraz krajowym prawodawstwie. To pierwszy wymiar ekologii, dla większości firm przyjmowany z pewnością w ujęciu kosztowym. Drugi - w mojej ocenie bliższy filozofii zrównoważonego rozwoju - oparty jest na systemie optymalnego wykorzystania zasobów naturalnych, a tym samym ograniczenia zużycia energii i kosztów z nią związanych.

Cena energii elektrycznej nie pozostaje obojętną wobec wymagań środowiskowych, szczególnie w kontekście kosztów zakupu praw majątkowych do świadectw pochodzenia energii, tzw. kolorowych certyfikatów, obowiązku zakupu energii z lokalnych odnawialnych źródeł energii oraz kosztów związanych z limitami CO<sub>2</sub>.

W praktyce suma tych kosztów to nawet kilkadziesiąt procent finalnej ceny. Składają się one, nie na marżę sprzedawcy energii, ale na krajowy system wsparcia rozwoju odnawialnych źródeł energii, a tym samym na zmianę ogólnego bilansu paliw energetycznych wykorzystywanych do produkcji prądu. Te działania ekologiczne podlegają rządowym regulacjom i jako takie są obligatoryjne.

Jest jednak szereg działań, które przedsiębiorstwa mogą podejmować, aby ekologię przekuć nie tyle na koszt, co na realną oszczędność. Pierwszym i zarazem podstawowym krokiem jest diagnoza potencjału własnej organizacji. Paradoksalnie jest to jedna z najtrudniejszych decyzji menadżerskich, gdyż wymusza rewizję naszego postrzegania firmy, sposobu jej gospodarowania, ewentualnych zagrożeń i niegospodarności. W tym zakresie najlepszą metodą jest niezależny audyt energetyczny, który może być zrealizowany w formie płytszej i tańszej, tzw. walk through lub głębszej, bardziej szczegółowej, trwającej nawet kilka tygodni, ale dającej bardzo dokładne dane. Oba podejścia są dobre, choć oczywiście audyt pogłębiony daje większą wiedzę i tym samym lepsze przesłanki do działań reorganizacyjnych lub inwestycyjnych. Nasze doświadczenia pokazują, że dobrze przeprowadzony audyt daje podstawy do osiągnięcia nawet 10% oszczędności, bez konieczności realizacji wysokokapitałowych inwestycji. Niejednokrotnie przeprowadzone badania dały impuls do zmian organizacyjnych, które same w sobie ograniczyły koszty energetyczne o wskazaną wielkość. Realizacja zmian w parku ma-

szynowym to już potencjał większych oszczędności, choć poprzedzonych inwestycją.

### Jaki pakiet rozwiązań oferuje klientom PGE Obrót S.A.?

W PGE Obrót S.A. klientom oferujemy pakiet rozwiązań PGE BIZNES OPTIMA, które realizujemy wspólnie z naszymi partnerami technicznymi. Dzięki takiej polityce skupiliśmy wokół naszej oferty najlepszych partnerów audytorskich i technicznych, co daje gwarancję wysokiej jakości usług oraz bardzo obiektywnego traktowania wszystkich wyników badań. I właśnie aspekt jakości nasi klienci oceniają szczególnie wysoko. Podstawowe informacje o produkcie klienci mogą uzyskać już podczas pierwszej rozmowy z konsultantem, w kolejnych weźmie udział dodatkowo przedstawiciel naszego partnera technicznego, aby omówić szczegóły i doprecyzować ofertę. Z audytów korzystają głównie duże przedsiębiorstwa. Nie wprowadzamy limitów, ale doświadczenie wskazuje, że największe zainteresowanie i potencjał, wykazują duże firmy o profilu produkcyjnym o zużyciu przekraczającym 5 000 MWh zużycia rocznie. Mniejszych klientów zachęcamy do audytów celowych, np. dotyczących oświetlenia. Aktualnie w ofercie posiadamy promocyjne pakiety audytowe dla przedsiębiorstw z branży hotelarskiej i gastronomicznej, specjalnie dopasowane właśnie do tego profilu odbiorców. Nowym rozwiązaniem produktowym wprowadzonym wspólnie z firmą EXATEL jest system METEUS. To technologicznie zaawansowane połączenie urządzeń do monitorowania energii z oprogramowaniem do analiz danych. Podstawowymi korzyściami oferty jest ciągłe i zdalne monitorowanie parametrów energii elektrycznej, możliwość zarządzania informacją i wprowadzania działań optymalizacyjnych. Rozwiązanie wyposażyliśmy także w „strażnika mocy” z opcją SMS, który powiadomi klienta o awariach lub przekroczeniach. Dostęp przez bezpieczną stronę www daje menadżerom możliwość kontroli

parametrów energii z każdego miejsca na świecie.

Klientom, których poza aspektami związanymi z redukcją zużycia energii, interesuje również element marketingu oraz realizacji strategii CSR, sprzedawcy oferują produkty ekologiczne. W przypadku PGE Obrót taką ofertą jest EKO ENERGIA PGE, która zyskała już swoje grono wiernych odbiorców. Za tę właśnie ofertę otrzymaliśmy pierwszą nagrodę MANAGER AWARD, jako najbardziej innowacyjny produkt. Jako pierwsi bowiem promowaliśmy na taką skalę energię wy-

”

Rynek energii elektrycznej nie odbiega w sposób znaczący od pozostałych segmentów gospodarki, choć w tym przypadku ekologia ma wymiar bardziej sformalizowany, oparty na wspólnotowym oraz krajowym prawodawstwie

twarzaną w elektrowniach wodnych oraz pochodzącą z lokalnych źródeł odnawialnych. Wprowadzona forma promocji zyskała uznanie naszych klientów.

### A jak „ekologia” wpisuje się w segment gospodarstw domowych?

W przypadku gospodarstw domowych sytuacja jest nieco inna. Aby najlepiej zobrazować rynek posłużę się przykładem. Dwa lata z rzędu pytalśmy naszych obecnych i potencjalnych klientów o ich stosunek do ekologii i związane z tym preferencje zakupowe. Ponad 70% klientów wykazywało zainteresowanie produktami ekologicznymi, gdy jednak wprowadziliśmy na rynek ofertę z OZE

sprzedaż była niewielka. Dlaczego? Odpowiedź jest prosta: chcemy być ekologiczni, ale nie chcemy za to dodatkowo płacić. Konsumenci zatem postrzegają ekologię dość jednoznacznie - jest to forma oszczędzania. Jestem eko, gdy zużywam mało wody. Jestem eko, gdy oszczędzam papier w drukarce i przede wszystkim jestem eko, gdy oszczędzam prąd. Tak myślą klienci, więc dokładnie taki kierunek przyjęliśmy w naszych nowych produktach.

### W ostatnich miesiącach wdrożyliście dwie bardzo ciekawe oferty dające klientom możliwość oszczędzania.

„Oszczędzaj Światłem” to propozycja przygotowana wspólnie z liderem z branży oświetleniowej - firmą PHILIPS. Klienci wraz z naszą ofertą otrzymują pakiet źródeł światła LED - nawet dziesięć nowoczesnych, długotrwałych i niezwykle oszczędnych żarówek. Na stronie [www.oszczedzajswiatlem.pl](http://www.oszczedzajswiatlem.pl) mogą nie tylko wybrać odpowiadające im modele żarówek, ale także zobaczyć o ile zmniejszy się koszt poboru energii. To pierwsza tego typu oferta na polskim rynku.

„Energia Przyszłości” to propozycja przygotowana wspólnie z Bankiem Ochrony Środowiska, którą kierujemy do „prosumentów”, czyli klientów, którzy chcą nie tylko odbierać energię, ale także ją produkować. To nie tylko przyjazne dla środowiska naturalnego podejście, ale również niezwykle korzystne finansowo. Dzięki ofercie nasi klienci mogą skorzystać z 40% dofinansowania do montażu paneli fotowoltaicznych, skorzystać z bardzo preferencyjnego kredytu oraz uzyskać fachową pomoc podczas całego procesu inwestycyjnego. Produkty dostępne są w naszych Biurach Obsługi Klienta oraz PGE Contact Center pod nr telefonu 422 222 150.

Niezależnie od wielkości zużycia oraz rodzaju klienta „ekologia” to metoda racjonalnego gospodarowania zasobami i oszczędzania środowiska, energii, w konsekwencji także pieniędzy. □

Rozmawiała:  
Dorota Kubek, „Nowa Energia”