

5 trendów w cenach energii, które musisz znać w 2025.

“ **Energia słoneczna to ostatnie źródło energii, które nie jest niczyją własnością.**

Jeszcze nikt nie opodatkował słońca.

– Bonnie Raitt

”

Rok 2025 to moment przełomowy dla rynku energii w Polsce i Europie. Po dwóch latach działania tarcz osłonowych i administracyjnego zamrażania cen, przedsiębiorcy po raz pierwszy od dawna konfrontują się z pełną, rynkową rzeczywistością. I choć część firm nadal traktuje energię jak koszt operacyjny, który można „wrzucić w fakturę”, coraz wyraźniej widać, że to czynnik strategiczny, porównywalny z kosztem pracy czy dostępnością surowców.

Warto podkreślić: ceny energii w 2025 roku nie są prostą kontynuacją poprzednich trendów. Mamy do czynienia z nakładaniem się kilku warstw: geopolityki (ceny gazu i LNG), regulacji unijnych (ETS, CBAM), rosnącego udziału OZE i wahań godzinowych, a także wygasania krajowych mechanizmów wsparcia. Każda z tych zmiennych osobno byłaby wyzwaniem – razem tworzą środowisko o niespotykanej wcześniej zmienności.

Dla zarządów i CFO oznacza to konieczność zmiany podejścia: energia przestaje być kosztem przewidywalnym, a staje się obszarem ryzyka i szansy inwestycyjnej. Firmy, które już w 2023–2024 podjęły decyzje o własnych źródłach wytwórczych, wchodzi w 2025 z niższymi rachunkami i większą stabilnością. Firmy, które czekały, wchodzi z rosnącą ekspozycją na rynek hurtowy.

Nie chodzi więc o pytanie „czy inwestować w energię odnawialną?”, ale „kiedy i jak to zrobić, żeby chronić bilans i budować przewagę konkurencyjną”.

W tym artykule omawiamy **5 kluczowych trendów w cenach energii w 2025 roku**, które każdy decydent powinien znać, zanim podejmie decyzję o strategii energetycznej swojej organizacji.

Koniec tarcz osłonowych – rynek przywraca ceny do rzeczywistości.

W latach 2023–2024 przedsiębiorcy korzystali z mechanizmów ochronnych – mrożenie cen, dopłaty, limity. To nie była normalna sytuacja rynkowa, tylko interwencja państwa. Od 2025 większość tych rozwiązań stopniowo wygasa. Efekt? Ceny energii znowu w pełni odzwierciedlają realne koszty wytwarzania i zakupu.

Według prognoz URE i analityków rynku, ceny energii dla firm korzystających z kontraktów krótkoterminowych mogą być **wyższe o 20–30% niż w 2024 r.** Dla części sektorów (np. energochłonnych) to różnica liczona w milionach złotych rocznie. Kontrakty terminowe na 2026 r. już teraz są zawierane powyżej **600 zł/MWh**, co pokazuje, że rynek spodziewa się dalszego wzrostu, a nie spadku.

Polska energetyka wciąż jest oparta na paliwach kopalnych – ponad 65% miks to węgiel i gaz. Każdy wzrost kosztów tych surowców natychmiast odbija się w rachunkach za energię. Brak tarczy oznacza, że ryzyko cenowe w całości spada na odbiorcę. I właśnie dlatego własne źródła wytwórcze – PV, magazyny, kogeneracja – stają się nie luksusem, a tarczą chroniącą bilans firmy.

Wahania godzinowe cen – magazyny stają się tarczą finansową.

Jeszcze kilka lat temu cena energii była w miarę stabilna w skali doby. Dziś to przeszłość. W 2024 roku różnice między doliną nocną a popołudniowym szczytem sięgały **300–400 zł/MWh**. To tak, jakby w ciągu jednego dnia cena paliwa na stacji zmieniała się z 5 zł na 10 zł i z powrotem.

Przyczyną jest rosnący udział OZE. Gdy mocno wieje i świeci, mamy nadpodaż i ceny spadają. Gdy nagle produkcja siada, trzeba włączać elektrownie konwencjonalne – i cena szczyguje w górę. W 2025 takich sytuacji będzie jeszcze więcej, bo w miksie rośnie udział fotowoltaiki i wiatru. Tylko w czerwcu 2025 udział OZE w polskim miksie wyniósł **44%**, a w niedzielne południa często przekracza 60%.

Magazyny energii pozwalają tę zmienność wykorzystać, zamiast cierpieć. Ładujesz w dołku, oddajesz w szczycie – i redukujesz średnią cenę zakupu o 10–15% rocznie. Coraz więcej dużych firm przemysłowych w Polsce analizuje już modele arbitrażowe – zysk z samego „time-shiftingu” energii. To zmienia optykę:

magazyn przestaje być kosztem inwestycyjnym, a zaczyna być narzędziem finansowym, które pracuje na wynik EBITDA.

Fotowoltaika jako waluta przetargowa, nie gadżet CSR.

Jeszcze parę lat temu PV stawiano, by pochwalić się w raporcie ESG albo w mediach społecznościowych. W 2025 to już twarda waluta w negocjacjach z klientami i dostawcami. Globalne koncerny coraz częściej wymagają od swoich dostawców redukcji śladu węglowego. Bez własnego OZE, firma wypada z łańcucha.

Przykłady? Polska firma z branży kolejowej po instalacji **1 MW PV** nie tylko obniżyła koszty o 35% w pierwszym roku, ale też uzyskała kontrakt z zagranicznym partnerem, który wymagał wykazania realnych działań dekarbonizacyjnych. To nie był CSR – to był warunek biznesowy.

Dzięki PV możesz nie tylko obniżyć rachunki, ale też poprawić swoją pozycję negocjacyjną w rozmowach handlowych. Masz stabilne i przewidywalne źródło energii – jesteś mniej wrażliwy na podwyżki, a kontrahent wie, że Twoje koszty są pod kontrolą. W erze CBAM i ESG, to różnica między byciem dostawcą „premium” a byciem dostawcą „ryzykownym”.

Gaz i uprawnienia CO₂ – węzły cenowe, które definiują MWh.

Dwie zmienne, które najmocniej ustalają cenę energii w Polsce, to gaz i uprawnienia do emisji CO₂. W 2025 oba czynniki pracują przeciwko odbiorcom.

Ceny uprawnień EUA już w Q2 2025 wróciły w okolice **90–100 €/t**. To oznacza, że każda megawatogodzina z węgla i gazu staje się automatycznie droższa o setki złotych. Gaz? Europa wciąż jest uzależniona od importu LNG – głównie z USA i Kataru. Wystarczy napięcie geopolityczne albo mroźna zima, a ceny gazu na TTF skaczą o 30–40% w kilka tygodni.

Polska energetyka, oparta na konwencjonalnych blokach, przenosi te koszty na rynek hurtowy. Oznacza to, że każda firma kupująca energię z sieci staje się zakładnikiem polityki klimatycznej i geopolityki. Nie

masz na to wpływu – chyba że sam produkujesz część energii. Własna PV czy kogeneracja odcina Cię od tej ruletki i pozwala zamknąć część kosztów w przewidywalnym modelu.

Zwlekanie kosztuje – porównanie „A” vs „B” decydentów.

To trend najbardziej bolesny, bo dotyczy decyzji, które odkładasz. Firma A postawiła instalację **500 kW** w 2023 roku. W 2025 oszczędza rocznie kilkaset tysięcy złotych, które reinwestuje w rozwój. Firma B czekała – dziś płaci rachunki wyższe o kilkadziesiąt procent i ma zerowy zwrot.

Policzmy prosto: 1 MW PV = **800 tys.–1 mln zł oszczędności rocznie**. Każdy rok zwlekania = pieniądze oddane konkurencji. A to tylko bezpośredni koszt. Dochodzą jeszcze koszty utraconych szans: brak kontraktów z klientami wymagającymi ESG, gorsze warunki finansowania (banki premiąją firmy z OZE), czy brak przewagi kosztowej w przetargach.

Zwlekanie w energetyce w 2025 nie jest neutralne. To nie jest „może się uda”. To jest **pewna strata**, którą sam podpisujesz, gdy odkładasz decyzję.

Podsumowanie – energia w 2025 to decyzja strategiczna, nie koszt operacyjny.

1. **Koniec tarcz osłonowych** oznacza, że energia wróciła do pełnych kosztów rynkowych. Ceny hurtowe w widełkach **500–800 zł/MWh** to nie prognoza – to realne kontrakty na 2025. To różnica rzędu milionów złotych rocznie dla średniej firmy produkcyjnej.
2. **Zmienność godzinowa** sprawia, że średnia cena energii nie mówi już prawdy. Decydują różnice między dołkiem a szczytem, sięgające **300–400 zł/MWh** w ciągu dnia. Bez własnego magazynu lub źródła energii jesteś zakładnikiem tej zmienności.
3. **Fotowoltaika i OZE** to dziś nie CSR, a warunek wejścia do globalnych łańcuchów dostaw. Firmy bez źródeł zeroemisyjnych tracą kontrakty, bo nie spełniają kryteriów ESG i CBAM. Tu nie chodzi o wizerunek – chodzi o przychody.
4. **Gaz i CO₂** działają jak podatek, którego nie unikniesz, jeśli kupujesz energię z sieci. Koszt uprawnień powyżej **90 €/t** i niestabilność cen gazu oznaczają, że każda MWh z konwencjonalnych źródeł będzie droższa – i to niezależnie od krajowych decyzji politycznych.
5. **Zwlekanie kosztuje**. Firma z 1 MW PV generuje dziś **800 tys.–1 mln zł oszczędności rocznie**. To pieniądze, które konkurencja inwestuje w rozwój, marketing czy kadry. Brak decyzji nie jest

„bezpiecznym statusem quo”. To pewna strata finansowa i strategiczna.

Wniosek

Energia w 2025 to **narzędzie przewagi konkurencyjnej**. Decyzja o własnym źródle (PV, magazyn, kogeneracja) to nie kwestia ekologii ani mody – to fundament stabilności kosztowej i bezpieczeństwa operacyjnego.

Jeśli dziś nie zaplanujesz swojego miksu energetycznego, rynek zrobi to za Ciebie – w postaci rachunku, który będzie wyższy, niż chcesz zaakceptować.



Nie wiesz, czy to ma sens?

Umów się na darmową rozmowę z inżynierem.

KONTAKT



+48 578 589 430



grzegorz.gaszczyk@helfigroup.pl



helfigroup.pl



Grzegorz Gąsczyk

Dyrektor ds. Rozwoju – Projekty Wielkoskalowe

