

Trh s energetikou prechádza výraznými zmenami. Firmy musia prehodnotiť stratégie

NÁKUP ENERGIÍ UŽ NESTAČÍ RIEŠIŤ RAZ ZA ROK. DÔLEŽITÉ JE SLEDOVAŤ VÝVOJ CELOROČNE A POZNAŤ AJ SVOJ PRIEBEH SPOTREBY. TO OVPLYVŇUJE VÝBER VHODNÉHO PRODUKTU

Situácia vo výrobe elektriny vrátane využívania obnoviteľných zdrojov sa po nedávnej energetickej kríze výrazne zmenila. So zreteľom na dekarbonizačné ciele Slovenska a rastúci podiel neemisných alebo nízkoemisných zdrojov je nevyhnutná celková transformácia energetiky. O súčasnom stave na trhu a pripravovaných zmenách hovorí pre TREND Head of sales spoločnosti Energie2, a. s., Eduard Chudovský.

Spoločnosť Energie2 pôsobí na trhu dlhodobo ako významný dodávateľ elektrickej energie a zemného plynu. Čo sa zmenilo v poslednom období?

Doba priniesla výzvy a my sme na ne včas zareagovali. Trh je menej čitateľný a odberateľ očakáva omnoho viac zo strany dodávateľa. Dnes sme poskytovateľom komplexných riešení v oblasti dodávky energií aj výroby elektrickej energie z obnoviteľných zdrojov, s klientmi tvorí-

me celkové ako a kde ušetriť. Za spomínané obdobie sme si vybudovali silnú pozíciu a dôveru mnohých významných podnikov na Slovensku aj v Česku.

Opísali by ste stav na trhu s energiami po energetickej kríze?

V porovnaní s tým, čo sme zažili počas krízy, je v súčasnosti situácia dobrá. Pred dvoma rokmi nikto na trhu nevedel povedať, čo bude zajtra. Bol problém vôbec komoditu nakúpiť a stanoviť klientovi fixné ceny. Dodávatelia odmietali brať nových klientov a situácia bola pre mnohých hraničná. V súčasnosti je už komodita dostupná, aj jej fixácia je jednoduchšia. Ak to však porovnáme s tým, čo bolo ešte pred krízou, je to už úplne iný trh.

Vymenovali by ste, čo všetko sa zmenilo pre vás a vašich klientov?

Najviditeľnejšie je, že ceny elektriny sú stále dvojnásobne vyššie ako pred tromi rokmi. Rovnako sa však predražili náklady na dodávku a obchodovanie. Podstatné je,



Eduard Chudovský

Eduard Chudovský má viac ako 15-ročné skúsenosti v energetike. V spoločnosti Energie2, a. s., pôsobí od jej vzniku a zastáva pozíciu Head of sales. Spolu s obchodným oddelením vedie aj divíziu obnoviteľných zdrojov v spoločnosti.

že trh sa dnes správa omnoho dynamickejšie a volatilita cien, napríklad aj počas jedného dňa, bežne prekračuje rozdiel hoci aj sto eur na jednu megawatthodinu (MWh). V praxi to znamená, že je omnoho náročnejšie správne zabezpečiť komodity a vyladiť celé portfólio spoločnosti. Rovnako je pre klienta náročnejšie rozhodnúť sa, kedy má zafixovať alebo akým iným spôsobom si má zabezpečiť dobrú cenu. Do hry preto vstupujú nové typy produktov. Opäť je navyše aktuálna aj téma riadenia spotreby u zákazníka.

Ako sa zmenilo správanie klientov v porovnaní s minulosťou?

V tomto smere je situácia trochu rozdielna. Klienti istým spôsobom stále dúfajú, že sa všetko vráti do stavu ako pred krízou. V podstate sa opakujú dva typy klientov. Tí, ktorí čakajú na ďalší pokles, lebo cena už klesá. Potom sú tu klienti, ktorí čakajú znova na pokles, lebo cena rastie. Ale takto to celé nefunguje. Na trh vplyva množstvo rôznych faktorov a treba ich sledovať celý rok,



aby sme trafili vhodné obdobie na nákup.

Môžete uviesť konkrétny príklad?

Napríklad tento rok boli najnižšie ceny začiatkom roka spôsobené vplyvmi v prvom kvartáli a odvtedy kontinuálne rastú. Áno, dá sa predpokladať, že sa zase otočia a vrátia na pôvodné úrovne, no súčasné signály trhu o tom nateraz nesvedčia. Blíži sa jeseň a v čase, keď klienti potrebujú podpísať zmluvy na ďalší rok, je už pravdepodobnosť poklesu cien malá. Na ceny z úvodu roka sa zrejme už nedostanú.

Ako vidíte ďalší vývoj na trhu s energiami? Čo prinesie zvyšok roka a budúci rok?

Toto je, samozrejme, tá najdôležitejšia otázka, pretože jednotlivé faktory idú proti sebe. Trh s energetikou si hľadá svoj nový normál a režim fungova-

nia. Zároveň s tým ekonomika celkovo nemá dobrú kondíciu. Do toho všetkého tu máme vojnové konflikty, ktoré takisto ovplyvňujú nálady aj ceny. Všetko sa teda odvíja od toho, ktorý z faktorov je práve aktuálny. Preto bude energetický trh ešte nejaký čas nestabilný. Na druhej strane toto bude bežný jav a novým normálom sa stane práve volatilita. Do ďalšieho obdobia už nebude také jednoznačné, kedy a aký typ ceny si vybrať.

Čo to znamená pre klienta a aké má možnosti manévrovať?

V súčasnosti sa nestačí venovať nákupu energií raz za rok, ale treba poznať priebeh spotreby svojej prevádzky. Len podľa toho sa dá vybrať vhodný produkt. Okrem tradičného produktu dodávky elektriny a plynu s fixnou cenou si klienti už vyskúšali aj pohyblivé denné ceny, takzva-

ný spot. Ten vychádza z aktuálnych denných a v prípade elektriny hodinových cien, kde zákazník platí zmluvne dohodnutú prirážku k tejto cene a presne podľa jeho spotreby sa každá hodina alebo deň vypočíta samostatne.

Môže byť takýto nákup elektriny výhodný?

Výhodou takéhoto produktu je férovosť pre obe strany. Ak je cena vysoká, zákazník platí viac, ak je nízka, tak menej a zároveň má väčšiu flexibilitu odberu. Na druhej strane je tento produkt úplne otvorený, a teda rizikový. V čase, keď boli fixné ceny vysoko, bol logickou voľbou a stávkou na istotu, že ceny na spote klesnú. Ale dnes, keď sa ceny blížia k svojim fundamentálnym hraniciam, sa už môže stať, že v niektorých prípadoch bude v čase reálnej dodávky spot vyššie, ako keby si klient zafixoval cenu rok vopred. Na-

príklad ceny spotu teraz v lete znova dosiahli v niektorých hodinách hodnoty 200 eur za MWh a denné priemery vychádzali oproti cenám na jar o 50 % vyššie. Do budúcich rokov nebude vždy jednoznačné, či sa stane výhodnejší FIX alebo SPOT.

Ako ste zareagovali na túto situáciu na trhu?

Vzhľadom na to, čo sa deje na trhu, sme doplnili ponuku aj o KOMBI produkt, ktorý je kombináciou fixnej a spotovej ceny. Zákazník si zafixuje napríklad 60 percent objemu fixnou cenou a za zvyšnú spotrebu nad túto hranicu bude platiť spotovú cenu v reálnom čase. Naopak, v situácii, keď neodoberie dohodnutých 60 percent, sa jeho prebytočný odber odpredá na spotovom trhu v reálnom čase. Toto je možné obdobne nastaviť aj pri plyne. Máme, samozrejme, aj klien-

Bilancia vyrobenej a spotrebovanej elektriny za obdobie 1. 7. 2023 – 30. 6. 2024

2 480,9 MWh
Odber zo siete

2 844,2 MWh
Spotreba EE

363,3 MWh
Priama spotreba

528,4 MWh
Výroba EE

165,1 MWh
Dodávka do siete

➔ tov, ktorým šijeme cenu takpovediac na mieru. Rok začnú na spote a podľa vývoja si v priebehu roka časť objemu zafixujú alebo prejdú na KOMBI produkt. Snažíme sa im nájsť najefektívnejšie riešenie.

Máte okrem už spomínaných produktov v ponuke ešte niečo ďalšie rovnako inovatívne? Ako ste na tom s rozvojom obnoviteľných zdrojov energie?

Súčasťou zmien za posledné roky bol prirodzene rých-

ly prechod na obnoviteľné zdroje energie. Okrem veľkého množstva fotovoltaických elektrární, ktoré sme realizovali aj s pripojením na kľúč pre svojich klientov, sme zabezpečili s tým súvisiaci výkup prebytočnej elektriny. Tú v čase, keď ich prevádzka nemá odber, totiž potrebuje klient niekam umiestniť. Naša ponuka produktov pre klienta teda znamená, že môže vybaviť všetky svoje energetické potreby na jednom mieste a komunikovať s jedným silným partnerom.

Svoje poznatky sme imple-

Na trh vplýva množstvo faktorov a treba ich sledovať celý rok, aby sme trafili vhodné obdobie na nákup

mentovali do ďalších nových produktov, ktoré nám umožňujú navrhnúť efektívnejšie riešenie dodávky alebo výroby energie. Vďaka tomu dokážeme ponúkať svojim zákazníkom viac možností, ako napríklad optimalizovať svoju spotrebu. Pozorne sledujeme aj novú legislatívu a pripravujeme sa na ďalšie možnosti práce u klientov tak, aby sme mohli pokryť všetky ich potreby aj v budúcnosti.

Viete uviesť pre čitateľov nejaký reálny príklad?

Spomením napríklad spoločnosť AAH Plastics v Solčanech, ktorá nakupuje elektrinu na KOMBI produkt. Zároveň sme v nej zrealizovali a pripojili v minulom roku fotovoltaický zdroj na streche budovy s výkonom 500 kWp pri 1 219 paneloch. Za dvanásť mesiacov prevádzky táto elektrárň reálne vyrobi-

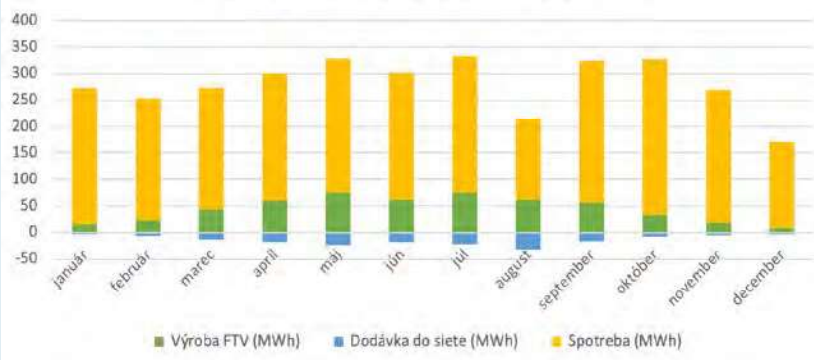
la 528,4 MWh elektriny, pričom 363,3 MWh spotrebovali priamo u klienta. To predstavuje približne trinásť percent ročnej spotreby závodu. Zvyšnú časť 162,1 MWh vyrobenej elektriny sme od nich vykúpili. Vďaka zmluvným cenám za odber a výkup elektriny spoločnosť touto kombináciou produktov ušetrila za rok prevádzky 110-tisíc eur. Zároveň podnik znížil produkciu emisií oxidu uhličitého o 157 ton. Pri takejto úspore má ich elektrárň návratnosť menej ako päť rokov, no životnosť je viac ako 20 rokov.

Ako to u vás vlastne funguje, ak by prišiel napríklad zákazník od konkurencie?

Naša spoločnosť Energie2 je silným partnerom pre dodávky elektriny a zemného plynu na Slovensku už 13 rokov a ponúkame riešenia, ktoré sú výhodné pre všetky typy podnikov a organizácií. Snažíme sa, aby mal každý zákazník prideleného svojho zástupcu zo spoločnosti a komunikoval tak osobne všetky svoje požiadavky.

Zákazníkov oslovujeme konkurencieschopnými cenami a inovatívnym prístupom. Prechod k nám je jednoduchý a bezproblémový. Zákazníci, ktorí sa rozhodnú zmeniť svojho dodávateľa elektriny, môžu očakávať bezplatný a rýchly proces. Snažíme sa navyše minimalizovať administratívnu záťaž pre klientov. Počas prechodu, samozrejme, nedochádza k prerušeniu dodávky elektriny, čo zaručuje nepretržitý komfort a istotu dodávok. □

Vykrýtie spotreby vyrobenou elektrinou



www.energie2.sk