

Podmínky trhu

Ing. Jan Schindler

Popis situace

Zapojení obyvatelstva do hromadných nákupů je bohužel poplatné špatné zkušenosti zákazníků s některými dodavateli. Mezi špatné zkušenosti z dřívějška bych uvedl především způsob podomního prodeje. V rámci smluvního vztahu se zákazníci také setkali s jinými problémy, jako jsou špatná komunikace nebo dokonce žádná, neodůvodněné zvyšování záloh, poplatky spojené se začátkem nebo koncem dodávek, poplatky v jejich průběhu (např. Průkaz Garance). Hodně zákazníků se obává vysokých sankcí i v případě oprávněného odstoupení od smlouvy. Velké překvapení bylo pro zákazníky rovněž automatické prodloužení smlouvy, které sice je i v jiných odvětvích, ale prosazuje se až poslední dobou.

Dalším problémem, který se začal více uplatňovat po novelizaci Energetického zákona v roce 2011 je snaha dodavatelů, hlavně dominantních, zamezit zákazníkům změnit dodavatele tím, že mu nabídnou fixaci ceny, často i fixaci podmínek, tak aby zákazníkům nebyl dán důvod k odstoupení od smlouvy. Tuto taktiku nyní uplatňuje stále více dodavatelů, z čehož plyne, že existuje skupina zákazníků, kteří by si rádi vybrali nového dodavatele, ale nemohou kvůli závazku, který mají. Tyto smlouvy mají pak vliv na průměrnou cenu, již neplatí, že globální změna ceny se promítne všem zákazníkům. Průměrná cena je tedy částečně zkruslována.

Pohledem na trh s energiemi můžeme zjistit. Že způsob prodeje, především podomního, se neustále zdokonaluje a také se zvyšuje počet dodavatelů, který jej uplatňuje. Zatímco v minulosti jsme mohli říci, že podomní prodej je dominantou nových alternativních dodavatelů, dnes jej využívají i dřívější kritici z řad dominantních dodavatelů. Sice se ne vždy jedná o klasický podomní prodej, využívá se podle mne také „skrytý podomní prodej“. Mezi tyto způsoby bych zařadil oslovování zákazníků při volání zákazníků na zákaznické linky. Zákazníci jsou pak přepojováni na obchodníky, kde jim jsou nabízeny komodity, které dosud neodebírají (Cross seling). Další metodou hlavně dominantních zákazníků je volání do domácností s tím, že operátor sjedná schůzku mezi zákazníkem a obchodním zástupcem, což potom omezí právo zákazníka na odstoupení od smlouvy po podpisu. Negativní roli bohužel sehrávají i komerční srovnávače, které vyžadují před srovnáním registraci a uvedení kontaktních údajů. Ti jsou pak kontaktováni a přemlouváni k uzavření často nevýhodných smluv.

Bohužel ani poslední události nezlepšily pohled na náš trh. Mám na mysli průzkum postupů při pořádání elektronických aukcí prováděných agenturou ENA s patronací Energetického regulačního úřadu. Z mnoha nedostatků mohu jmenovat, vysoutěžení nejlepší ceny neznámým dodavatelem bez zákazníků s měsíc starou licencí nebo předem neznámé

obchodní podmínky. Účastníkům činily potíže i požadované manipulační poplatky v případě, že nebylo dosaženo dohodnutých úspor a zákazník se rozhodl neuzavřít smlouvu.

Osobně vidím problém v neuvádění nejdůležitějších podmínek současně s ceníkem, či ve smlouvě. Vytváří to dojem, jako když zákazníka podmínky nemusí vůbec zajímat, že dodavatel si určí stejně všechno sám.

Proto předpokládám, že více jak 10% obyvatelstva nebude mít zájem o vysoutěžení lepší ceny. Ze zkušenosti vím, že ani konkrétní desetitisícové úspory mnohé zákazníky nepřesvědčí a dají přednost 2000 Kč na ruku za podepsání závazku s původním dodavatelem.

Vliv klesajících cen

Od roku 2008 ceny elektřiny klesají. Je to zapříčiněno hospodářskou krizí, kdy omezením výroby se snížila potřeba elektřiny. S tím koresponduje cena emisních povolenek, o které v důsledku malé výroby nebyl velký zájem. Posledním důležitým faktorem je rychlý růst výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů, což také významně přispívá ke snížení ceny.

V poslední době se více bere v úvahu celková cena elektřiny, protože ta má vliv na konkurenceschopnost průmyslu. Na tento podnět reagoval oznámením snížení regulované ceny za distribuci elektřiny (10%) a zemního plynu (5%).

Jak budou ceny elektřiny vypadat v příštích letech, napovídají dva ukazatelé, nejdůležitějším je chování investorů. Když se podíváme na ceny akcií výrobců elektřiny, zjistíme, že z oblíbeného sektoru pro investice v minulém desetiletí se stal „loser“. Další směr vývoje ukazují ceny derivátů na energetických burzách na příštích pět let. Ceny se propadají, což znamená, že obchodníci si nemyslí, že by ceny energií měly růst.

U cen zemního plynu dochází v Evropě k přetlaku nabídky před poptávkou vlivem nižší spotřeby a rostoucí nabídky v blízké budoucnosti. Jako perspektivní zdroje se jeví soběstačnost Ukrajiny nebo Rumunska, nová ložiska na Kypru, v Izraeli či ve Velké Británii. Některé země se snaží zbavit se závislosti na dodávkách ruského zemního plynu, jako jsou Polsko, Pobaltské státy a budují terminály na LNG.

V ČR se v roce 2013 stala za malé pozornosti médií cenová revoluce. Dříve jsme zaznamenávali velký rozdíl mezi cenami RWE nakupující plyn od Gazpromu podle dlouhodobé smlouvy a ostatními, hlavně alternativními obchodníky, kteří obchodovali na spotovém trhu. Reakcí vedení RWE bylo převedení nákupu plynu na německou dceřinou společnost RWE Trading and Supply, která nyní nakupuje i pro RWE v České republice. V květnu RWE oznámil zlevnění plynu, na které museli reagovat alternativní dodavatelé. Pouze ti s nejlevnějšími cenami na tyto změny nereagovali.

Snížování ceny znamená menší rozdíl mezi nejdražším a nejlevnějším dodavatelem. Rovněž snížení ceny nevyvolává u zákazníků nutnost sledování účtů a s tím změny dodavatele.

Možnosti nákupu energií na trhu

Domácnosti mají velmi malou možnost si vybrat způsoby nákupu energií. Prakticky se jedná o možnost přijmout nabídku obchodního zástupce dodavatele, což je dnes nejběžnější způsob, jak uskutečnit změnu (80%). Vlastní výběr dodavatelů s tím, že si zákazníci sami ověřují informace a používají kvalitních srovnávačů a vybírají si na základě hodnocení zákazníků, těch je nanejvýš 20 %. Bohužel část z nich je odchycena nekvalitními srovnávači a zde snaha zákazníků končí.

Část zákazníků reagovala a ještě bude reagovat na možnost nákupu energií pomocí elektronických aukcí. E-aukce nebyly do března tak populární. Situace se změnila na jaře díky medializaci e-aukce v Říčanech díky zapojení domácností do aukce, což se stalo pro dodavatele významným lákadlem. Jak jsem již zmínil, některé e-aukce již nyní neplní záměr, pro které byly pořádány.

Jistou nadějí, která se zrodila také letos na jaře, byla možnost nákupu díky dohodce Ensystry na Komoditní burze Profit. Bohužel obchodování se neuskutečnilo, prý pro neschválení Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Taktika obchodníků

Jak jsem již zmínil, stále větší procento zákazníků má smlouvy fixovány a to se závazkem na jeden až tři roky s automatickým prodlužováním. Čímž část obyvatelstva je z výběru dodavatele předem vyřazena.

Dalším taktickým krokem je snížení ceny elektřiny na rok 2014 oznámené naším největším prodejcem již v září. Tím nastolil cenovou úroveň, od které by se měly odvíjet i nabídky alternativních dodavatelů. Ti by měli být levnější než dominantní dodavatelů.

Malí vs. velcí dodavatelé

Záleží zejména na tom, jaké mají dodavatelé možnosti nákupu energií. Pokud nejsou subjektem zúčtování, jsou nuceni nakupovat za maloobchodní ceny, které jsou vyšší než velkoobchodní. Když se podíváme na možnost krachu slabších dodavatelů, tak bych se toho příliš neobával. Jen schopnost oslovit zákazníky bude asi nižší. Asi nejvýznamnější krach společností se uskutečnil u Moravia Energo, ale tam došlo ke špatnému nákupu energie těsně před vypuknutím krize a následným krachem cen energie. Jinak čas od času skončí nějaký obchodník. Otázkou ale je, zda nechtěl skončit a chtěl prodat získaná odběrná místa. Je ale pravdou, že účastník energetické burzy bude mít pozici lepší nákupní ceny a dosáhne lepší marže.

Možnosti nákupu

Možností nákupu je podle mne uspořádání elektronické aukce s tím, že by obec nebo sdružení obcí mělo vše pod odbornou kontrolou, že by vedení obce dohlíželo či by najalo někoho, kdo bude dohlížet na přípravu aukcí a na její podmínky.

Základní podmínkou by měla být kupní smlouva, která by měla být jednotná. Nemělo by se připustit, aby si vítězni dodavatelé určovali, jakou smlouvu budou zákazníci podepisovat. Vzorem by mohl být Závěrkový list z komoditní burzy.

Dalším důležitým faktorem je požadavek limitní ceny, tedy ceny, která by ležela mezi nejlevnější nabídkou na trhu a cenou, kterou lze dosáhnout na komoditních burzách, v případě, že by se nedosáhlo této limitní ceny, nevyplývala by z výběrového řízení povinnost platit manipulační poplatky. Asi bych navrhnul cenu, která by ležela na 25% rozdílu mezi nejlevnější nabídkou dodavatelů (podklady kalkulátoru cen energií TZB-info a kurzovním lístkem pro stejný odběr za předpokladu stejné ceny pro nízký i vysoký tarif a nulového měsíčního platu.

Délka závazku by se měla pohybovat na úrovni 12ti měsíců s tím, že by pořadatel příští rok poslal původnímu dodavateli nesouhlas s prodloužením smlouvy a nejpozději do měsíce před ukončením smlouvy by se uskutečnilo nové výběrové řízení.

Výpočet cen elektřiny pro domácnosti

Nejlevnější známá standardní nabídka pro domácnosti (TZB-info) k 5. 11. 2013 je 1229 Kč/MWh.

Porovnávám ceny v okrese Blansko, s distribučními poplatky roku 2013, aby byl vyčleněn rozdíl způsobený nákupem, nikoliv státem regulovanými cenami.

Poslední burzovní obchod s příslušnými parametry (31. 10. 2013 Českomoravská komoditní burza Kladno) 1 027 Kč/MWh (10 510 Kč/rok).

Cena z burzy + 25% rozdílu cen je 1 027+50,5 tedy 1 077,50 Kč/MWh , což by mohla být základní cena s nulovým měsíčním platem se závazkem na 12 měsíců, celkem 11 633 Kč.

Úspora by byla vypočítána k ceně místně dominantního dodavatele, kterým je E.ON a jeho standardní nabídka činí $1\,460\text{ Kč} + 12 \cdot 48\text{ Kč} = 13\,517\text{ Kč}$

Dosažený rozdíl je $13\,517 - 11\,633 = 1\,884\text{ Kč}$ na jednu domácnost a rok při spotřebě 2 500 kWh/rok a jističi 3*25 A.

U objektů veřejné správy bych dal přednost obchodu na komoditních burzách, porovnáním současné nejlepší standardní nabídky na trhu k 5.11.2013, při spotřebě 20 MWh/rok, tarifu C02d, jističi 3*25A, v okrese Blansko (E.ON).

Nejlepší nabídka: na rok 2014 96231Kč/rok (cena VT 1229 Kč/MWh, měsíční poplatek 0 Kč)

Kurzovní lístek z burzy 9 1342 Kč/rok (31. 10. 2013 ČMBK Kladno) 1027 Kč/MWh, 0 měsíční plat)

Srovnání je při státem regulovaných plateb roku 2013 s DPH. Rozdíl u dané spotřeby (školka) by byl $9\ 6231 - 91\ 342 = 4\ 889$ Kč/rok.

Tyto úspory jsou minimální, myslím si, že aktuálně mají jak domácnosti, tak veřejný sektor mnohem vyšší ceny a poslední cena je vyšší, než se obvykle dosahuje.

Plyn

Domácnosti 20 MWh/rok

Nejlepší nabídka k 5.11.2013 755 Kč/MWh + 99 Kč/měsíc což reprezentuje 25047 Kč/rok.

Limitní cena při výběru dodavatele ceny burzy+ 25% rozdílu burza – nejlepší nabídka (755-703)*0,25=13. Limitní cena 703-13=716, nulový měsíční plat. Celkem 22 660 Kč/rok.

Rozdíl je 2387 Kč za domácnost na nejlepší standardní nabídku. Ve skutečnosti by úspory byly i mnohonásobně vyšší. Otázka je, kolik domácnosti z vesnic topí plynem.

Samospráva

Nejlepší nabídka k 5.11.2013 755 Kč/MWh + 99 Kč/měsíc což reprezentuje 54 256 Kč/rok.

Burza k 31.10.2013 703 Kč + 0 měsíční plat je 58 839 Kč/rok

Rozdíl je pak 4583 Kč.

Počítáno pro okres Blansko, spotřeba 50 MWh/rok, nejsou zohledněny poplatky burzy a daň z plynu, která je ale stejná pro všechny. Ve skutečnosti by mohly být úspory mnohem větší, protože ne všichni mají nejlepší nyní standardní nabídku.

Rekapitulace

Doporučil bych výběr dodavatelů opakovat každý rok. Je zřejmé, že vždy nebudou úspory ve srovnání s předcházejícím rokem. Cílem by nemělo být dosaženo pouze tento rok. Ba naopak příští roky by se v porovnání s předcházejícími léty mohlo dojít ke ztrátě, tedy že by nové ceny byly vyšší než v předchozím období. Podle mne jde o to, nakupovat vždy pokud možno za nejlepších cen s ohledem na risk management. Proto výběr dodavatelů považuji za perspektivní.

Klady:

- Nákup vždy za výhodných podmínek.
- Sledování spotřeby, přemýšlení i o jiných způsobech úspor (nové kotle, izolace atd.).
- Sblížení obyvatel s vedením obcí.

Zápory:

- Náročné na organizaci a na prosazení uvedených podmínek.
- Malá chuť obyvatelstva k výběru dodavatelů.
- Se snižující cenou menší rozdíly v cenách.