

ODPORÚČAME



Platby za elektrinu patria k najvyšším nákladovým položkám vo firmách. Ak si myslíte, že vaša spoločnosť platí privysoké faktúry za odber energií, jednou z možností, **ako ušetriť a znížiť si cenu** o desiatky percent, je uzatvoriť s dodávateľom energií výhodnejšiu zmluvu, alebo sa rozhodnúť pre jeho zmenu.

ENERGETICKOU EFEKTÍVNOŠŤOU UŠETRÍTE NA ELEKTRINE

■ Tradiční dodávateľia elektriny musia o svoje pozície na trhu dodávok pre firmy bojovať s konkurenčnými spoločnosťami. Menší dodávateľia tvrdia, že dokážu elektrickú energiu ponúknuť lacnejšie, dokonca hovoria o úspore od 5 do 15 %, ktoré môže ušetriť firemný klient v porovnaní s tradičnými dodávateľmi. Dôvodom sú ich nižšie náklady, prípadne aj marže.

Ako hovorí Martin Kuna, riaditeľ pre obchod a marketing Komunál Energy, v rámci liberalizácie trhu s elektrinou viaceré firmy využili možnosť zmeny dodávateľa, čím sa im podarilo podstatne znížiť náklady. Za nižšiu faktúru za elektrinu sa teda oplatí zabojsť aj tým ostatným, treba len poznať možnosti, ktoré ponúka trh s elektrickou energiou.

Nástup alternatívnych dodávateľov

Sieťové odvetvia sú na celom svete považované za prirodzené monopoly. Pokles cien elektriny v dôsledku krízy prispel k nástupu alternatívnych dodávateľov na trh. Pokles cien elektriny podľa Mareka Ondráčka, manažéra predaja spoločnosti V-Elektra, otvoril priestor pre nástup nových dodávateľov na trh, čo prinieslo so sebou dve základné skutoč-

nosti. „Prvou a pozitívnu je zvýšená osвета týkajúca sa možnosti zmeny dodávateľa elektriny alebo plynu. Druhou, z pohľadu odberateľov, jednoznačne vítanou zmenou je zvýšená konkurencia medzi jednotlivými dodávateľmi. Záver pre firemnú klientelu je jednoznačný - už dostatočný počet odberateľov sa odhodlalo k zmene dodávateľa, preto nie je potrebné váhať a obávať sa týchto procesov.“ Zmena dodávateľa je úplne zadarmo a pre firmu neznamena žiadnu dodatočnú finančnú záťaž. Slušný dodávateľ navyše zariadi všetky administratívne kroky spojené so zmenou.

Odberateľ chránený zákonom

Sieťové odvetvia sú, a podľa Martina Kuna aj v budúcnosti budú, prirodzenými monopolmi, pričom trh s elektrinou je komoditný trh. „Liberalizácia trhu, a tým nástup nových dodávateľov, výraznou mierou prispel k zníženiu koncových cien elektriny. Toto zníženie je vyvolané viacerými faktormi: zníženie veľkoobchodných cien v dôsledku krízy, konkurenčný boj medzi dodávateľmi, a tým aj nižšími maržami. Zákazníci si môžu „vybrať“, čo bolo v minulosti nepredstaviteľné... Ale, bohužiaľ, mnohí nedôverujú novým

dodávateľom elektriny - čo je na škodu, keďže v súčasnosti asi každý ocení šetrenie nákladov.“

Na tieto tvrdenia nadväzuje aj Martin Ondko, konateľ spoločnosti Magna E. A. „Ceny distribučných služieb schvaľuje a ešte dlho bude schvaľovať štát, tam konkurencia nie je a ani skoro nebude. Iné je to v obchode s elektrinou. Samotnú komoditu, teda elektrinu, vedľa spotrebiteľom dodať aj alternatívni, nielen tradiční dodávateľia. Z tejto situácie samozrejme ťažia zákazníci.“

Nechajte si vypracovať ponuku

Alternatívni dodávateľia zároveň nemajú zákonnú povinnosť vykryť celý trh odberateľov z radov domácností, a tak sa môžu sústrediť na bojných klientov v biznis segmente. Každá firma si tak môže vyžiadať konkurenčnú ponuku na dodávky elektriny a porovnať ju s tou od svojho dodávateľa. Podľa Mareka Ondráčka tak získa niekoľko ponúk, z ktorých si bude môcť vybrať.

Na druhej strane, pomerne často u odberateľov funguje fenomén použiť ponuku alternatívneho dodávateľa len ako nástroj na zníženie ceny od tradičného dodávateľa. „Nie je na mieste ani obava z nekalosti elektriny, pretože elektrina je dodá-

vaná tou istou sieťou pod kontrolou prevádzkovateľov prenosovej a distribučných sústav alebo obava z nedodania elektriny. Aj v prípade zlyhania alternatívneho dodávateľa elektrina „tečie“ ďalej a odberateľ je chránený zo zákona.“

Boj o klienta sa zostruje

Prudký pokles cien v priebehu minulého roka 2009 naštartoval boom alternatívnych dodávateľov, ktorí využili nízke ceny, z opatrnosti však množstvo odberateľov čakalo na oficiálne cenníky tradičných dodávateľov. „Po ich zverejnení boli nemilo prekvapení, vzhľadom na slovenskú legislatívu v danom čase však už inú možnosť, ako pokračovať v odbere od tradičných dodávateľov, nemali. Z vývoja v tomto roku vidíme situáciu trochu inak, a to väčšiu snahu tradičných dodávateľov získať klienta, hlavne v segmente veľkoodberu,“ hovorí Marek Ondráček.

Energia nemusí pohlcovať peniaze

Firemní klienti vo vzťahu k energiám často, podľa Mareka Ondráčka, riešia nemálo starostí. „Zvyčajné ťažkosti, s ktorými sa stretávame pramenia z toho, že spoločnosti často nerozumejú elektrine, štruk-



VYŤAŽTE MAXIMUM Z DODÁVOK ELEKTRINY
ak platíte vysoké poplatky, hľadajte možnosti,
ako ich znížiť.
FOTO: ISTOCK

túre cien a tomu, ako sa jednotlivé technické parametre premietajú do ceny. Keď k tomu pripočítame fakt, že energetické spoločnosti sú všeobecne vykresľované ako čierne diery pohlcujúce „ich“ peniaze a alternatívni dodávatelia boli donedávna považovaní za zbytočný medzičlánok, je pochopiteľné, že náklady na vstupné komodity vyvolávajú často hnev a nespokojnosť. V tomto smere je najlepším riešením práve informovanosť.“

Neplaťte viac, ako je nutné

Ako ďalej Marek Ondráček dodáva, na druhej strane pre obchodníka dodávka elektriny firemnej klientele znamená možnosť optimalizovať portfólio v celom spektre od nákupu elektriny, či už od veľkých výrobcov, z obnoviteľných zdrojov, alebo na burzách, cez obchod, až po dodávku

koncovým odberateľom s prevzatím zodpovednosti za odchýlku.

V praxi sa najmä u malých a stredných podnikateľov Martin Ondko stretáva s tým, že účtom za elektrinu sa veľmi nevenovali, brali ich ako nutné zlo. „Z toho dôvodu platili zbytočne vysokú cenu za elektrinu a mali aj zle nastavenú štruktúru distribučných služieb.“

Základným problémom pre firemnú klientelu je tiež cena. „U menších firiem býva najväčším nedostatkom komunikácia s dodávateľom, respektíve s distribútorom elektriny. Stretávame sa aj s problémami fakturácie. Ak má zákazník napríklad viacero pobočiek, a tie sú rozmiestnené po celom Slovensku, potom, ak ešte nezmenil tradičného dodávateľa, má rôzne ceny od každého z nich. Naším cieľom je však zjednotiť cenu, ako aj fakturáciu pre všetky jeho

pobočky, a tým mu ušetriť čas a samozrejme aj peniaze,“ tvrdí Martin Kuna. Podľa jeho tvrdení, keďže sa minulý rok ceny elektriny výrazne znížili, v súčasnosti sa opätovne začínajú dvíhať z dôvodu očakávaného hospodárskeho rastu a oživenia trhu. „Z toho dôvodu firmám odporúčame čo najskôr otvoriť rokovania o dodávke elektriny na rok 2011, a tak sa vyhnúť prípadnému zvýšeniu ceny za elektrinu v budúcom roku.“

Dosiahnite efektívnu nákladov

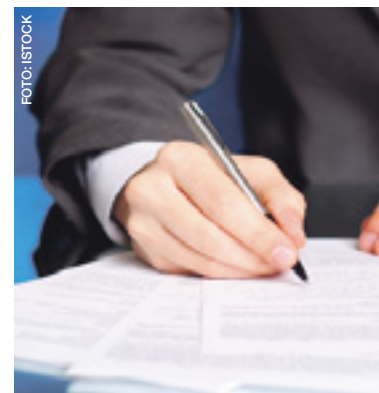
Podľa Mareka Ondráčka, už pri nákupe vstupnej komodity, čiže elektriny, majú firmy možnosť ušetriť organizovaním rôznych foriem výberových konaní. Netreba však za každých okolností meniť doterajšieho dodávateľa, mnohokrát stačí povedať svoje požiadavky. Väčšie firmy to riešia tendrom, vypíšu svoje požiadavky a vyberú si dodávateľa, ktorý im v nich dokáže najviac vyhovieť.

Ako ďalej dodáva Martin Ondko, znížiť účet za elektrinu firmy môžu tromi spôsobmi. „Okrem zníženia samotnej spotreby elektriny je možné znížiť cenu elektriny, ale aj platbu za distribučné služby. Nižšiu cenu elektriny, ako tradiční dodávatelia, vedú poskytnúť alternatívni dodávatelia, vrátane odborného poradenstva. Ich cena je síce regulovaná štátom, ale objem nakupovaných služieb a ich štruktúra poskytuje zaujímavé možnosti úspor.“

Cena nie je hlavné kritérium

Jedna vec je, podľa Martina Kunu, nižšia cena silovej elektriny, ktorú môžu firmy dosiahnuť výberom dodávateľa, avšak ďalšou možnosťou je napríklad optimalizácia nákladov vhodným nastavením parametrov rezervovanej kapacity, odberového diagramu a podobne. Dôležitým faktorom pri výbere dodávateľa je síce zvyčajne cena služieb, netreba však zabúdať ani na ďalšie, rovnako dôležité kritériá, ako napríklad servis spojený s dodávkou elektrickej energie, flexibilita či zázemie dodávateľa. V praxi to znamená, aby mal zákazník elektrinu dodávanú spoľahlivo a bez problémov. Toto kritérium je dôležité najmä pri väčších spoločnostiach.

ZUZANA VOŠTENÁKOVÁ
redakcia@mediaplanet.com



Pri výpovedi zmluvy pozor na podmienky

Podmienkou na zmenu dodávateľa elektriny je vypovedanie zmluvy o dodávke elektriny účastníkom trhu s elektrinou doterajšiemu dodávateľovi elektriny a uzatvorenie zmluvy o dodávke elektriny s novým dodávateľom elektriny.

■ Pokiaľ má firma záujem zmeniť dodávateľa, zmluvu treba vypovedať písomne, bez uvedenia dôvodu, spravidla ku koncu kalendárneho roka. Výpoveď musí byť doručená najmenej tri mesiace pred jej uplynutím.

■ Zmena dodávateľa sa môže uskutočniť vždy k 1. dňu v mesiaci (väčšinou 1. januára nového kalendárneho roka), ak je odberné miesto vybavené priebehovým meraním (meranie typu A, meranie typu B).

■ Ak odberné miesto nie je vybavené priebehovým meraním (meranie typu C), zmena dodávateľa sa môže uskutočniť štvrťročne, vždy k 1. dňu štvrťroka (pokiaľ zákazník nená podpísanú ročnú zmluvu).

■ Nečakajte na oficiálne cenníky na ďalšie obdobie do doby, keď už nebude možné súčasnú zmluvu vypovedať.

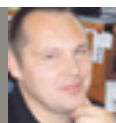
■ Väčšina zmlúv má automatickú predĺžovaciu klauzulu a je vypovedateľná s dvojmesačnou až trojmesačnou mesačnou výpovednou lehotou pred koncom roka.

Zdroj: oslovené spoločnosti

EXPERT PANEL



Marek Ondráček
manažér predaja V-Elektra



Martin Kuna
riaditeľ pre obchod a marketing Komunal Energy



Otázka 1:

V čom majú malé, stredné a veľké spoločnosti rezervy v energetickej oblasti?

Veľké spoločnosti majú často vlastné energetické dispečingy alebo oddelenia, preto pri týchto spoločnostiach je priestor hlavne v nájdení optimálneho produktu pre svoje potreby. Pri stredne veľkých spoločnostiach sú uprednostnené štandardné produkty (jednotarif, dvojtarif). Dôležité je ale práve nastavenie technických parametrov. Pri malých spoločnostiach, pre kategóriu odberateľov pripojených na NN (maloodber), technické parametre už nehrajú tak výraznú úlohu a dôraz je predovšetkým na vstupnej cene.

V súčasnosti je vidieť zmenu hlavne u veľkých spoločností, ktoré majú vlastného energetika – tie sledujú ceny na trhu a každý rok robia tender na dodávateľa elektriny (zväčša na ďalší kalendárny rok). Takíto zákazníci vedia, že noví dodávatelia nie sú pre nich rizikom ale skôr alternatívou ako ušetriť nemalé finančné prostriedky. Stredné a malé podniky zatiaľ stále viac dôverujú tradičným dodávateľom, takže tu je potrebná väčšia osвета a možno práve takáto forma komunikácie im pomôže získať dôveru aj u iných ako u tradičných dodávateľov.

Otázka 2:

Ako môže mať firma energie pod „kontrolou“ a zabrániť neefektívnej spotrebe? Kedy zvyčajne dochádza k neuváženým stratám?

Mať energie pod kontrolou zvyčajne znamená rozumieť toku energie v podniku, poznať možnosti nákupu, charakter vlastnej spotreby, ako aj výstup na ktorý sa premieňa, či už sa jedná o výrobok, osvetlenie, vykurovanie a podobne. Veľký vplyv má zvolenie správnej komodity (elektrina, plyn) pre ten ktorý konkrétny účel. Základom pre zlepšenie efektivity je zistenie, kde vznikajú najväčšie straty. Niekedy je možné zamedziť stratám len relatívne jednoduchými technicko-administratívnymi opatreniami, inokedy sú nevyhnutné rozsiahlejšie investície.

Všade naokolo sa píše, ako šetriť energie... Myslím si, že každý kto má vlastnú firmu alebo je zamestnancom, vie čo to znamená. Odpoveďou na takúto otázku by mala byť jedna veta, a to zníženie finančných nákladov (výber dodávateľa), plus samotné šetrenie (energetická bilancia) sa rovná maximálna úspora.

Otázka 3:

Poradte, ako si nastaviť či odsledovať odber elektriny tak, aby firma na tom zbytočne nepreplácala, alebo neplatila za niečo, čo nevyužíva?

Prvý krok, ktorý by každá firma mala urobiť je, nechať si vysvetliť jednotlivé položky faktúry za energie a naučiť sa ich „čítať“. Mnohé spoločnosti preplácajú nemalé peniaze napríklad len na administratívnej chybe, ako je hoci nezaslanie hlásenia o meraní kondenzátora. Ďalším krokom je porovnanie zjednaných distribučných parametrov, ako sú veľkosť ističa, rezervovaná kapacita atď., so skutočne potrebnými. Tretím krokom je porovnanie výhodnosti používanej tarify.

Hlavné rezervy vidíme v tom, že firmy zvyčajne nemajú ERP systém na reguláciu spotreby elektriny. Často je problémom nízke využitie rezervovaného výkonu. Tiež, ak je dojednaný odberový diagram, je výrazne odlišný voči reálnej spotrebe. Spoločnosti tiež preceňujú „istotu“ u tradičných dodávateľov energií, čím často preplácajú dodanú elektrinu. Naším odporúčaním, je teda mať hlavne vysokokvalifikovaného energetika, alebo aktívne využívať externé energetické poradenstvo energetických firiem.