

Žiadne tajomstvo: Aj veľký dodávateľ elektriny môže z trhu „odísť“

Najväčší dodávateľ elektriny na slovenskom trhu spustil v ostatných dňoch komunikačnú kampaň, ktorá „odhaľuje tajomstvo, prečo malí dodávatelia energií odchádzajú z trhu“ (viď napr. <https://dennikn.sk/1065057/tajomstvo-preco-odchadzaju-mali-dodavatelia-energii-z-trhu-odhalene/>). Združenie dodávateľov energií akceptuje, že je na každej firme, akým spôsobom sa snaží získať nových zákazníkov alebo motivovať tých odídených k návratu do svojho portfólia.

Spoločnosť ZSE Energia, a.s., ktorá nie je členom ZDE, je však dominantným hráčom na trhu a preto je potrebné zdôrazniť, že obsah jej komunikácie môže mať na trh širší nezamýšľaný dopad.

Vzhľadom na to, že vyššie spomenutá mediálna kampaň je orientovaná na odberateľov v domácnostiach, ktorí nemusia dianie v energetike sledovať podrobne, ZDE pokladá za potrebné uviesť niektoré vyhlásenia ZSE Energia, a.s. do kontextu:

- Správa je nekonzistentná, ak na jednej strane tvrdí, že proces zmeny dodávateľa nepredstavuje pre domácnosť väčší ekonomický prínos (8,- EUR a menej za rok v prípade zmeny dodávateľa elektriny) a vzápätí „výhodnou cenou“ láka k návratu k dominantnému dodávateľovi. Odhliadnuc od faktu, že finančná úspora sa nedá paušalizovať a pre tisíce domácností predstavuje výrazne viac ako len 8,- EUR za rok, pre všetkých odberateľov (teda aj tých, ktorí dodávateľa nezmenili) je nesporným prínosom zvyšovanie kvality zákazníckych služieb. Práve konkurencia a hospodárska súťaž sú faktory, ktoré aj podľa skúseností z iných odvetví motivujú niekdajšie monopoly k obchodným a produktovým inováciám.
- Menší dodávatelia energií sú označení za tých, ktorí nevedia svojou ponukou konkurovať firme, ktorá je veľká a preto „schopná nakupovať vo veľkých objemoch“. ZDE pripomína, že na organizovanom veľkoobchodnom trhu sú podmienky nákupu komodity, vrátane jednotkovej ceny rovnaké a nezávislé od nakupovaného objemu. Na doplnenie, argumentom preukazujúcim schopnosť menších dodávateľov konkurovať je aj posledná dostupná Výročná správa ÚRSO. Podľa nej za rok 2016 viac ako 15 % objemu elektriny pre domácnosti dodávali iní dodávatelia ako trojica dominantných energetík.
- Správa spotrebiteľskú verejnosť zavádza, ak v kontexte dodávky elektriny a plynu poukazuje na údajných štyroch dodávateľov, ktorí odišli z trhu. Z trhu odišiel len jediný dodávateľ, ktorý sa navyše ani nezameriaval na segment zákazníkov v domácnostiach. Ostatní traja dodávatelia konsolidovali svoje podnikanie, pričom iba jeden z nich sa plošne zameriaval i na domácnosti, ktoré boli predmetom predaja zákazníckeho kmeňa inému dodávateľovi.

V tejto súvislosti je potrebné doplniť, že aj ZDE opakovane poukazuje na čoraz viac sa zhoršujúce podnikateľské prostredie v činnosti dodávky, čo môže viesť v dlhodobom horizonte až ku konsolidácii činností medzi jednotlivými, dnes konkurujúcimi si spoločnosťami.

Takéto trendy však neobchádzajú ani dominantných dodávateľov elektriny. Ako príklad reakcie na tento stav možno uviesť snahu nahrádzať výpadky marží z dodávky samotnej elektriny/plynu predajom doplnkových služieb, ktoré s dodávkou komodity nesúvisia a v horších prípadoch môžu byť

zmluvy o dodávke so zmluvami o doplnkových službách previazané napríklad v rozsahu spoločnej doby trvania zmluvy, teda de facto zmluvne dohodnutou časovou viazanosťou.

Žiadne tajomstvo

Energetika a podnikateľské príležitosti v nej sa však menia aj za hranicami Slovenska. Nedávno bola oznámená snaha konsolidovať podnikateľské aktivity medzi nemeckými koncernami E.On a Innogy. Tieto spoločnosti sú akcionármi dvoch dominantných dodávateľov elektriny na slovenskom trhu, z ktorých jedným je aj ZSE Energia. Konsolidácia, akú navrhli E.On a Innogy, si bude žiadať súhlas protimonopolných autorít, pretože transakcia môže mať vplyv na koncentráciu trhu.

Bez ohľadu na to, ako sa na domácom slovenskom trhu v budúcnosti s témou vysporiada Protimonopolný úrad SR, už teraz možno „odhaliť tajomstvo“, ktoré vo svojej podstate ani tajomstvom nie je: aj veľký dodávateľ, ktorý dnes komunikačne spochybňuje menších konkurentov, môže byť v krátkom období sám predmetom konsolidácie. Pritom dnes nie je jasné, či takéto konsolidovanie nebude znamenať napríklad aj nutnosť predať dnes existujúce zákaznícke portfólio. V takomto scenári by sa mohlo pokojne stať, že milión zákazníkov sa bude musieť v budúcnosti „denne spoľahnúť“ na inú spoločnosť, hoci to vôbec nebude znamenať narušenie zákazníckeho komfortu alebo stability dodávok.

Význam konkurencie je nespochybniteľný

Na záver je potrebné pripomenúť si rečnícku otázku, či je konkurencia pre trh prospešná. Z hospodárskej súťaže medzi menšími a väčšími dodávateľmi jednoznačne získa koncový odberateľ. A to nielen cez cenovú úsporu, ale najmä vo forme neustále sa zvyšujúcej kvality zákazníckych služieb. Konkurencia ako taká je dôležitá aj pre samotné niekdajšie monopoly. Bez nej by totiž súčasní dominantní hráči neboli tak silne nútení k orientácii smerom na zákazníka, čo je preukázateľné na príkladoch liberalizácie energetiky, telekomunikácií, doručovateľských služieb, retransmisie a mnohých ďalších odvetví.

V neposlednom rade, hospodárska súťaž plní nezastupiteľnú rolu aj v pohľade inštitúcií EÚ. Napríklad súbor návrhov tvoriaci tzv. „zimný energetický balík“ vychádza okrem iného z tézy, že iba ekonomické signály, konkurencia a liberalizovaný trh ako taký dokážu byť efektívnym nástrojom pre tvorbu férových spotrebiteľských cien a posilňovanie bezpečnosti a stability dodávok energií.

--- KONIEC TLAČOVEJ SPRÁVY ---

Kontakt pre médiá:

Michal Hudec, predseda ZDE
hudec@zde.sk