



STRETNUTIE S MÉDIAMI

Situácia na trhu so zemným plynom v neregulovanom segmente a nový produkt SPP pre malých a stredných podnikateľov

18. októbra 2011, 10.00 h

Nová administratívna budova SPP, Mlynské Nivy 44/c, Bratislava

Účastníci za SPP:

Dušan Randuška	riaditeľ divízie obchodu s plynom, SPP
Jiřina Repaská	riaditeľka sekcie marketingu a retailu, SPP
Ondrej Šebesta	hovorca SPP

Obsah:

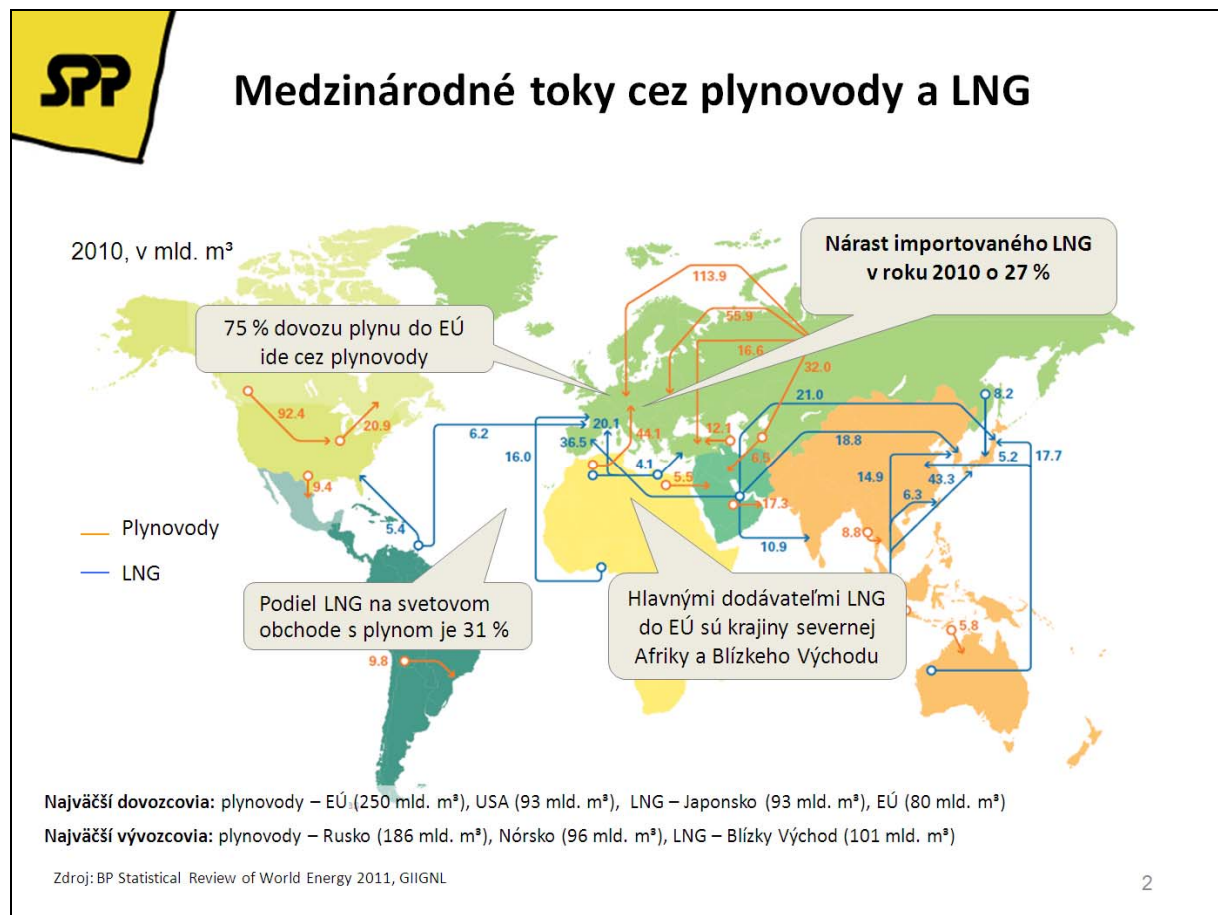
Situácia na globálnom a európskom trhu s plynom – analýza vývoja a výhľad.....	2
Situácia na slovenskom trhu so zemným plynom v neregulovanom segmente.....	5
Nový produkt SPP pre malých a stredných podnikateľov – SuperVýhodne.....	6

Kontakt:

Ondrej Šebesta, hovorca SPP, tel.: + 421 2 6262 4157, e-mail: press@spp.sk

Situácia na globálnom a európskom trhu s plynom – analýza vývoja a výhľad

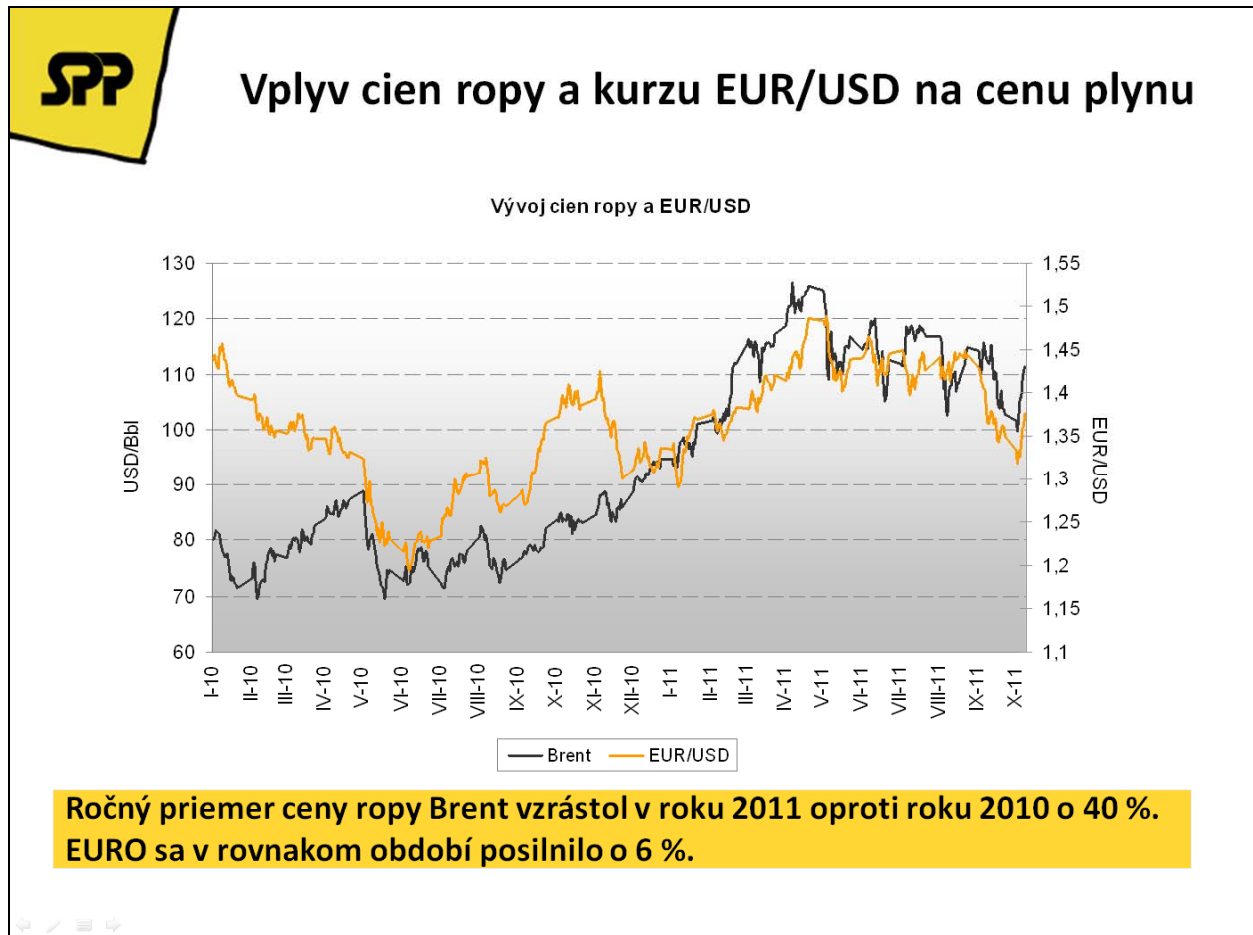
Situácia na globálnych trhoch - v dôsledku poklesu domácej produkcie na vyspelých trhoch a rozvoju nových trhov medzinárodný obchod s plynom za posledných 10 rokov rýchlo rastie – LNG poháňa globalizáciu svetového trhu s plynom. Oproti roku 2000 vzrástol medzinárodný obchod s LNG o takmer 120 %, pričom medzinárodný obchod cez plynovody o viac než 40 % a svetová produkcia o viac než 30 %. (Zdroj: GIIGNL). Rast LNG dvojciferným tempom zmenil odvetvie plynárenstva prudko raz a navždy. Podiel LNG na svetovom obchode s plynom sa zvýšil z 23 % v roku 2005 na 31 % v roku 2010 (300 bcm), tempo nárastu je 4-krát rýchlejšie než pri potrubnom plyne.



Trendy na európskom trhu s plynom - v roku 2011 charakterizovali trh s plynom vplyv najmä dve mimoriadne udalosti. Vojnový konflikt v Líbyi a zemetrasenie v Japonsku (Fukušima) a následná havária jadrovej elektrárne, ktorá podnietila zmenu jadrovej politiky v Nemecku (najskôr moratórium na jadrovú energiu v roku 2011 odstavených 8,4 GW, tzn. 1/3 výroby elektriny, neskôr úplné odstavenie jadra do roku 2022 – potrebná náhrada 17 elektrární s výkonom 20 GW). Vojna v Líbyi spôsobila nárast cien spotového plynu ako aj ropy na začiatku, no cena plynu neskôr klesla a momentálne Líbya nepredstavuje rozhodujúci faktor.

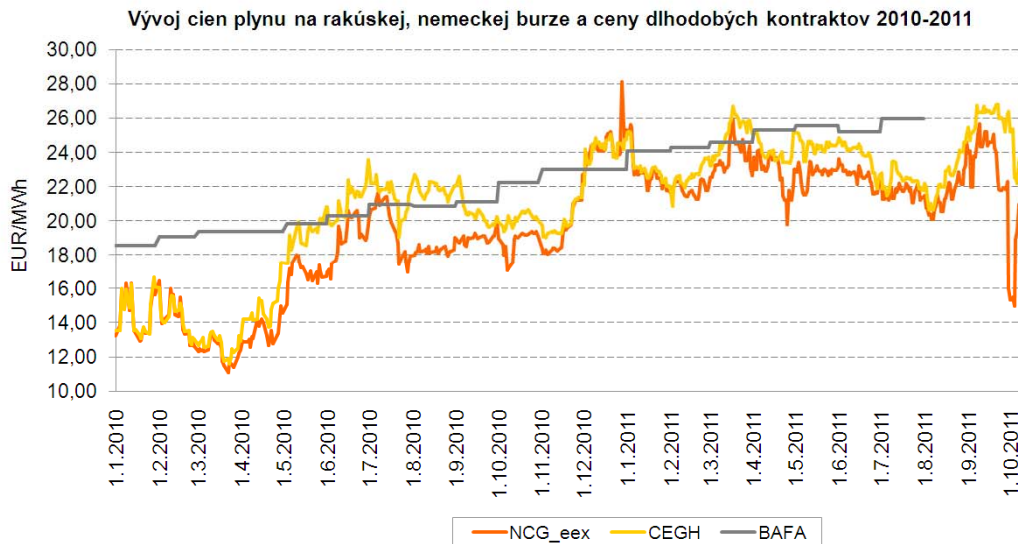
Situácia v Japonsku po Fukušime síce krátkodobo zdvihla ceny spotu až o 20 %, neskôr z pohľadu ceny nemala udalosť väčší okamžitý dopad. Japonsko sa s výpadkom jadra vyrovnalo okrem iného aj znížením spotreby a extra dodávkami LNG, ktoré budú potrebné najskôr túto zimu. Cena LNG na japonskom trhu rastie, a tým sa zvyšujú šance, že dodávky LNG poputujú práve tam. To môže mať za následok menej spotových dodávok pre Európu, čo môže mať vplyv na vývoj cien plynu na spotovom trhu.

Trh SR funguje v rámci globálneho a európskeho energetického trhu. **Cena plynu sa odvíja od vývoja kľúčových ukazovateľov** – vývoja cien ropy a výmenného kurzu EUR/USD. Od konca januára 2011 je ceny ropy Brent nad 100 USD/bbl a rástla až do apríla pod vplyvom arabských udalostí. Odvtedy pozvoľna klesala z dôvodu poklesu hospodárstva hlavných ekonomík sveta (USA, Európa, Japonsko). V rovnakom období, druhý faktor, výmenný kurz EUR/USD, sa posilnil o 6 %.



Spotové trhy v Európe: riziko vysokej volatility a nízkej likvidity

Vďaka svetovej kríze sa spotové trhy stali „fenoménom“ v európskej energetike. Hospodárska kríza priniesla prebytok plynu na trhu a vyššiu konkurenciu na trhu v dôsledku vstupu nových hráčov na trh. **Spotový trh má však svoje riziká, pretože je ešte len v začiatkoch rozvoja. Problémom spotových trhov je predovšetkým vysoká volatilita a nízka likvidita.**



Ročný priemer ceny plynu na NCG vzrástol v roku 2011 oproti roku 2010 o 30 %.
Ceny importovaného plynu do Nemecka (dlhodobý kontrakt) vzrástli o 20 %.

Vysvetlenie: Vývoj ceny dlhodobých kontraktov vyjadruje index BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle). Nemecký úrad pre hospodárstvo a kontrolu vývozu monitoruje ceny importovaného zemného plynu do Nemecka. Index cien je objemovo vážený priemer cien z troch hlavných zdrojov plynu (Nórsko, Holandsko a Rusko), kde prevažná väčšina množstiev je z dlhodobých kontraktov. Index BAFA sa považuje za „benchmark“ cien zemného plynu kupovaného na báze dlhodobých kontraktov v Európe, keďže Nemecko je významný importér a zároveň publikuje pravidelné verejne dostupné štatistiky.

Jediná istota na spotovom trhu je vysoká dynamika a čoraz nižšia predvídateľnosť ako v minulosti. **Ceny na spotovom trhu kolíšu a budúci vývoj cien na spote môže ovplyvniť viacero faktorov** z blízkeho pohľadu napríklad silná zima a zvýšená spotreba plynu, z dlhodobejšieho pohľadu napríklad zvýšený dopyt po LNG.

Druhým rizikom spotových trhov v kontinentálnej Európe je nízka likvidita. Skutočne likvidný je iba britský hub NBP – množstvo zobchodovaného plynu na NBP (Veľká Británia) je 2 x vyššie ako na všetkých kontinentálnych huboch v EÚ spolu. Obchody na spote sú iba virtuálne – hoci zobchodovaný objem sa v rokoch 2008 až 2010 zvýšil o 50 %, objem fyzicky dodaného plynu na spotových „huboch“ v Európe je príliš malý (cca 100 mld. m³), čo znamená, že väčšina plynu sa nedodáva cez spotový trh. Pre porovnanie, rast objemu zobchodovaného potrubného plynu v Európe v rokoch 2008 až 2010 bol iba 6 %.

V praktickom živote nízka likvidita znamená, že zo spotu by nebolo možné zásobovať spoľahlivo taký počet zákazníkov, ako má napríklad SPP, teda 1,4 milióna. Priemerná denná spotreba zákazníkov SPP v zime je cca 20 mil. m³ (maximálne hodnoty dosahujú cca 30 mil. m³). Toto množstvo je niekoľkonásobne vyššie, než je zvyčajne možné kúpiť za jeden deň na spotovom trhu (Baumgarten či NCG) – podľa štatistík, maximálne je možné umiestniť cca 5 mil. m³, obchodníci majú niekedy problém kúpiť/predať aj 3 mil. m³.

Situácia na slovenskom trhu so zemným plynom v neregulovanom segmente

Na slovenskom trhu s plynom už dnes existuje vysoký stupeň konkurencie vo všetkých segmentoch, od roku 2011 s rastúcou intenzitou aj v sektore domácnosti. Vstup nových hráčov bol umožnený prebytkom plynu na európskom trhu s následným poklesom cien na spotových trhoch. Regulácia predstavovala od úplného otvorenia trhu v roku 2007 bariéru vstupu, ktorá bola prekonaná až vplyvom trhových faktorov (znížený dopyt vplyvom hospodárskej krízy, nové kapacity LNG a rozmach ťažby nekonvenčného plynu v Severnej Amerike).

Zostrenie konkurencie na slovenskom trhu spôsobili najmä externé faktory – veľmi nízke ceny na spotových trhoch, a nie skutočnosť, že by konkurenti SPP boli efektívnejší v službách, marketingu či prevádzke. Nastupujúci konkurenti na Slovensku oslovujú zákazníka v prvom rade cenovými zľavami, založenými na krátkodobých kontraktach. Obchodovanie na spotovom trhu patrí dnes do portfólia každého obchodníka s plynom, vrátane SPP, avšak volatilita vplyvom nečakaných udalostí nezaručuje stabilitu dodávok porovnateľnú s dlhodobými kontraktmi. Liberalizácia má za následok otvorenie trhu, ale automaticky nezaručuje nižšie ceny. Situácia v neregulovaných segmentoch ukazuje, že z konkurencie založenej na silných stránkach subjektov, profituje predovšetkým zákazník.

Neregulovaný segment: Veľkí odberatelia

Cenu plynu pre veľkých komerčných odberateľov vytvára výlučne trh, ale s tým sú spojené aj viaceré riziká, pretože trhové ceny v čase kolíšu. Práve nepredvídateľný vývoj týchto parametrov môže spôsobiť, že aktuálne rozhodnutie sa časom ukáže ako veľmi dobré alebo naopak nevýhodné. Odpoveďou sú produkty s rôznou mierou expozície voči trhovým rizikám.

V SPP majú veľkí zákazníci na výber širokú škálu produktov od fixácie cien až po produkty viazané na olejové vzorce či európske plynárenské indexy. Zákazníkom vie SPP ponúknuť aj ceny stanovované na dennej, týždennej či kvartálnej báze.

Dôkazom, že SPP je v segmente veľkých odberateľov plne konkurencieschopný, je aj skutočnosť, že pre **tento rok sa spoločnosti podarilo získať späť viacero veľkých zákazníkov**, ako sú Heineken, Continental Matador či obchodný reťazec Billa. Dlhoroční zákazníci ako Slovnaft, U. S. Steel, automobilky KIA a PSA, Slovenské magnezitové závody, Považský cukor, Chemosvit, Energochem alebo výrobca sklárskych výrobkov RONA naďalej tvoria silnú základňu veľkých odberateľov SPP. Medzi nových zákazníkov patrí paroplynová elektrárňa v Malženiciach, ktorá je najväčšia svojho druhu na Slovensku. SPP je najvýznamnejším hráčom aj v teplárenstve, v ktorom medzi našich dôležitých odberateľov patria skupiny Dalkia a STEFE.

Neregulovaný segment: Maloodber

Ponuka SPP pre malé a stredné podniky je plne konkurencieschopná a preto si v tomto segmente udržiava stabilný podiel na trhu. V SPP majú dnes malé a stredné firmy na výber niekoľko možností, ako sú produkty Výhodne a Výhodne Extra, alebo produkt s ročným fixovaním ceny. Pri týchto produktoch, pri dobrom odhade spotreby, môže úspora dosiahnuť až 10 % oproti cenníkovej cene.

Odberatelia z radov podnikateľov by si pri zvažovaní jednotlivých ponúk mali porovnať porovnateľné – teda nie len cenníkové ceny, ale reálne ponuky, aké im jednotliví dodávatelia môžu a vedia poskytnúť. Pri segmente MPO platí ešte viac ako inde, že dôležitá je aj skúsenosť dodávateľa, pretože malé a stredné firmy nemajú zvyčajne svojich energetických špecialistov alebo manažérov. SPP im vie poradiť, ktorý produkt je z pohľadu objemu a štruktúry odberu pre nich najvýhodnejší.

Nový produkt SPP pre malých a stredných podnikateľov – SuperVýhodne

Každý podnikateľ má záujem na tom, aby za plyn platil čo najmenej. Odpoveďou na túto požiadavku je nový cenový produkt SuperVýhodne od SPP. **Vďaka nemu môžu podnikatelia získať plyn o 15 % lacnejšie. A to všetko so starostlivosťou a službami od overeného a spoľahlivého dodávateľa.**

Nový cenový produkt SPP SuperVýhodne predstavuje v súčasnosti jednu z najvýhodnejších cenových ponúk na trhu. Na základe porovnania realizovaného na základe reálne zaslaných ponúk na dodávku plynu pre salón krásy (tarifa M4,s poslednou ročnou spotrebou 3 900 m³ a predpokladom spotreby 4 779 m³), **ponuka SPP s produktom SuperVýhodne je výhodnejšia oproti ponuke najväčšieho alternatívneho dodávateľa na trhu, a porovnateľná s ponukou tretieho hráča na trhu v segmente maloodber.**

Produkt SuperVýhodne je určený pre všetkých zákazníkov z radov malých podnikateľov a živnostníkov, ale tiež pre samosprávy a nimi spravované zariadenia. Celková úspora pri tomto produkte závisí od množstva spotrebovaného plynu a tarify, do ktorej podnikateľ spadá. Ak odberateľ dodrží dohodnuté podmienky odberu v dvoch po sebe nasledujúcich 12-mesačných obdobiach, môže v prvom roku získať plyn až o 15 % lacnejšie.

Výhody produktu SuperVýhodne:

- jedna z najvýhodnejších cenových ponúk na trhu
- bez obmedzenia hornej hranice odberu zemného plynu
- uzavretie zmluvy na nový produkt bezplatne
- odborné poradenstvo špecialistov SPP pri porovnaní cenových ponúk, pri nastavení tarify aj pri optimalizácii spotreby
- zázemie veľkého a spoľahlivého dodávateľa – nadštandardná úroveň obsluhy a dostupnosť - v každom regióne Slovenska osobne cez Zákaznícke centrá, e-mailom aj telefonicky

Produkt SuperVýhodne môžu získať všetci odberatelia z radov zákazníkov mimo domácností vo všetkých tarifikách M1 až M4, ktorí ešte nemajú uzatvorenú zmluvu na iný produkt SPP. **Uzatvorenie zmluvy je bez poplatkov.**

Príklady úspory pri produkte SuperVýhodne

	Tarifa a odber	Produkt	CELKOVÁ ÚSPORA
Regionálna pekáreň	M4 65 000 m ³	SuperVýhodne	4 068,55 € / prvých 12 mesiacov – ÚSPORA cca 15 % z ceny plynu 2 758,34 € / nasledujúcich 12 mesiacov – MOŽNÁ ÚSPORA cca 10 % z ceny plynu
Škola	M4 45 000 m ³	SuperVýhodne	2 816,69 € / prvých 12 mesiacov – ÚSPORA cca 15 % z ceny plynu 1 909,62 € / nasledujúcich 12 mesiacov – MOŽNÁ ÚSPORA cca 10 % z ceny plynu
Stredne veľká reštaurácia	M4 7 000 m ³	SuperVýhodne	438,15 € / prvých 12 mesiacov – ÚSPORA cca 15 % z ceny plynu 297,05 € / nasledujúcich 12 mesiacov – MOŽNÁ ÚSPORA cca 10 % z ceny plynu

Kde získať podrobné informácie o produkte SuperVýhodne od SPP:

- osobne na jednom z 19 Zákazníckych centier SPP
- telefonicky na **Biznis linke 0850 111 565** (počas pracovných dní od 7.00 do 20.00 h), na faxovom čísle **02/ 58 69 90 10**, prípadne na e-mailovej adrese biznislinka@spp.sk