

# Někteří jsou si rovnější

## Otazníky nad česko-slovenským deregulovaným trhem s elektřinou z pohledu obchodníka trhu.

René Grebeň, ředitel, České energetické centrum

**S** rozvojem demokratické společnosti se také do našich zemí dostalo výsadní právo každého občana i podnikatele svobodně zvolit svého dodavatele elektřiny či plynu. Vznikla tak pochopitelně i v podnikatelských kruzích zajímavá obchodní příležitost a také chuť začít podnikat v této doposud pro spoustu lidí složité a nepřehledné branži.

Jaká úskalí, výhody a problémy se v tomto oboru vyskytují, co trápí obchodníky s energetickými komoditami, co by trhu prospělo, co mu naopak škodí, to jsou otázky, které si asi každý energetik někdy položí.

V následujících řádcích se pokusím dotknout alespoň některých z nich, těch, které se bezprostředně dotýkají koncových odběratelů energie, protože o ty jde v celém tomto obchodu především. Často mám však pocit, že obchod s elektřinou je jen zábavnou hrou hrstky vyvolených firem, které na něm vydělávají velmi slušné peníze, a to je také jediným smyslem jejich konání.

Někdy se totiž málem zapomíná na to, že výstavba elektráren, řízení a správa rozvodné sítě a také samotný obchod s energií jsou tu proto, aby si běžná rodina uvařila kávu, pustila počítač, či aby podnikatel ráno mohl upéct rohlíky pro své okolí. Za svůj podnikatelský život jsem nenašel obor, ve kterém by panovalo tolik arogance jako v energetice. Vychází to podle mého názoru z přesvědčení mnoha lidí, že energetika je složitý obor a ti, kdo mu nerozumí, do něj nemají co mluvit a je jim to potřeba dát patřičně najevo.

Na obranu mnoha kolegů ale musím říci, že i v těchto neklidných vodách je spousta lidí, kteří svou práci vykonávají skvěle, mají chuť věci měnit a nezapomínají na konečného zákazníka. Doufám, že tato základní idea podnikání, tedy to, že náš obchod bude fungovat jen v případě, že konečný zákazník bude spokojen, nakonec v širokém měřítku pronikne i do energetiky.

### CO VLASTNĚ CHCEME?

Když jsem před mnoha lety začal v energetice pracovat a hodnotit trh z pozice malého dodavatele, měl jsem spoustu idealistických představ o fungování trhu. Máme zde zákony, které jsou fér vůči všem účastníkům trhu, máme zde právní stát a jasná pravidla. Mělo by

tedy stačit si vše potřebné nastudovat, podle zákonů postupovat, a pak jako v každém oboru je to už jen o tom, zda zákazník vaše služby ocení, v tomto případě zda využije svého práva a dodavatele elektřiny změni.

Bohužel praxe se značně lišila od deklarací pánů politiků, že trh je deregulován a volně na něm působí konkurence. Nechuť velkých, do této doby monopolních společností cokoliv řešit, se však vyskytuje nikoli výjimečně.

Základem deregulovaného trhu je oddělení distribuce energie, tedy například elektřiny, od její faktické dodávky, tedy komodity. Distribuční společnosti spravují rozvodnou síť a všem obchodníkům poskytují „dráty“ za stejných podmínek. Distributor je tedy zcela nezávislým účastníkem trhu, který ke všem ostatním účastníkům trhu přistupuje stejně podle přesně daných pravidel trhu.

Jaké však bylo mé rozčarování, když jsem zjistil, že všichni obchodníci jsou si rovni, ale někteří jsou si rovnější. O službách, které distributor poskytne jednomu obchodníkovi, se jinému může jen zdát, počínaje

poskytováním informací přes rychlost reakce na požadavek až často porušováním zákona konče. Za všechny snad jen dva příklady:

**Jistý drobný podnikatel z Ostravska uplatnil své právo změnit dodavatele, což se i stalo. Bohužel původní obchodník došel k názoru, že se mu to nelíbí, a po dohodě s distributorem se zákazník po dvou dnech odběru vrátil zpět k původnímu dodavateli. Za dalších 28 dnů na apel nového obchodníka opět přešel k novému dodavateli. Jak je to možné, když platilo pravidlo, že dodavatele je možno změnit v odběrném místě jen jednou za 6 měsíců? Tento zákazník je však jeden z mnoha rekordmanů, kteří to během jednoho měsíce stihli i třikrát.**

**Těžko se teď zaobírat tím, kdo byl či nebyl v právu, jak to mělo být provedeno atd. Pro mne je otázka pouze to, jak se v tomto procesu cítil onen zákazník – podnikatel, který si vybral dodavatele a ocítl se tak v problémech, které**





postačují k tomu, aby se o to již znovu nepokoušel.

**Celá situace přitom nebyla způsobena špatnými zákony, ale arogancí pracovníků nejmenované společnosti, a selháním dalších institucí, které by se měly o spravedlivý chod trhu postarat. Problém takzvaných tradičních dodavatelů je dle mého soudu v tom, že neumějí zákazníky získávat, oni své zákazníky „zdědili“, a nyní se k nim chovají často jako by si je nějak zasloužili a tedy si s nimi mohou dělat, co chtějí.**

**My, malí dodavatelé musíme teprve zákazníky získat, přesvědčit, nabídnout více, tedy musíme na tom pracovat. Když zákazníka získáme, víme kolik je za tím úsilí a práce a podle toho se k němu snažíme chovat.**

### SLOŽITĚ MÍSTO JEDNODUCHÉHO

Druhý příklad je ze Slovenska, kdy zákazník po změně dodavatele obdržel konečné vyúčtování spotřeby od původního dodavatele s tím, že mu nevznikl žádný zásadní nedoplatek, ani přeplatek. Vše tedy na první pohled proběhlo hladce, ale stalo se, že zhruba po měsíci zákazník obdržel opravnou fakturu, kde mu byla doúčtována poměrně velká spotřeba a značná finanční částka. Vyúčtování bylo provedeno odhadem distributora, požádal jsem ho tedy o kontrolu měřidla a nahlášení stavu elektroměru. Zaslal mi fotografii měřidla, na kterém byl stav, který ani náhodou neodpovídal doúčtování spotřeby. Celá záležitost se ubírala cestou reklamace, která trvala až 6 měsíců. Nakonec se podařilo vše uvést na pravou míru.

Jak však má tuto situaci posuzovat zmi-

něný zákazník? Dodavatele sice změnil, ale znovu si to už asi rozmyslí. Nechci podezřívat distributora ze záměru, ale takových zákazníků je mnoho a je docela zajímavé, že se s podobným jednáním setkáte pouze u větších odběrů, u domácností to nikdo neřeší. Pokud by tedy chyba byla systémová, objevila by se plošně u všech zákazníků, nejen u malé skupinky lukrativních klientů.

Podnikání, ať už v jakékoliv oblasti, je asi z větší části otázkou fair-play než čehokoliv jiného. Situace se v tomto postupně určitě zlepšuje a osobně doufám, že se nakonec pracujeme k funkčnímu modelu bez emocí a osobních ambicí jednotlivců. V opačném případě bude běžnou praxí to, co se děje dnes, tj. že pokud chcete změnit dodavatele, obdržíte telefonát od původního dodavatele plný výhrůžek, že budete bez elektřiny,

že nový dodavatel nemá žádné techniky, kteří budou řešit poruchy na vedení, pokud k nim dojde a podobné nesmysly.

Oblíbenou vyhrožovací akcí je také to, že v cenách alternativních dodavatelů je ukryto mnoho skrytých poplatků, a že odběr od nich je v konečném důsledku dražší, než od dodavatelů tradičních.

Co k tomu dodat? Má práce mi velí velmi podrobně studovat ceny konkurence a také obchodní podmínky dodávky všech dodavatelů působících na trhu. Jsem přesvědčen, že v současnosti neexistuje na česko-slovenském trhu jediný dodavatel, který by byl pro zákazníka - co se ceny týče - nevýhodný, nebo dokonce dražší než tradiční dodavatel. Že bych se až tak mýlil a pánové, kteří podobná výhrůžná oznámení píšou, měli nějaké lepší analytiky, či jiné informace, než ty, které jsou běžně dostupné? Nebo jde o pouhou snahu zastavit proces, který již asi zastavit nepůjde?

## ZÁKONY V PRAXI

Velkou otázkou zůstává samotný princip fungování deregulovaného trhu, či spíše praktická aplikace všech zákonných norem do praxe. K faktickému rozdělení distribučních firem a obchodníků sice došlo, jenže v praxi se to tak zcela nestalo. Tradiční dodavatelé veškerou komunikaci s trhem přesunuli na třetí osoby, které na základě plné moci zastupují jak zájmy obchodníka, tak distributora. Podle mého názoru je to v přímém rozporu s filozofií deregulačních zákonů.

Je zřejmé, že obchodník, který má prostřednictvím této třetí firmy přímý přístup k datům distributora o spotřebách, tarifech, historii odběru atd. (je naivní si myslet, že to tak není), má značnou konkurenční výhodu oproti jiným obchodníkům. Vše by bylo v pořádku, kdyby ke stejným datům měli přístup všichni, jenže při mém pokusu toho dosáhnout, jsem byl odkázán na to, že tradiční dodavatel investoval nemalé finanční prostředky do software, který mu umožnil sdílet tato data. Na námitku, že je také investuji a chci data s distributorem sdílet, mi bylo vysvětleno, že toto neumožňuje zákon, tím veškerá komunikace skončila.

## SITUACE NA SLOVENSKU

V České republice je situace sice mírně nepřívznivá, ale v porovnání se Slovenskem je to ráj. Od slovenských kolegů často slyším, že u nás v ČR je trh mnohem dále, protože oni s deregulací teprve začínají, že vše se teprve tvoří atd. Pokud ovšem vím, tak v elektroenergetice byl trh na Slovensku deregulován kompletně, tedy včetně maloodběratelů v domácnostech k 1.7.2007 a v ČR k 1.1.2006, tedy na Slovensku o rok a půl později. Slovenský trh se však od roku 2007

nepohnul, čili o nějakém postupném zavádění norem a vytváření legislativy se dá těžko mluvit. Ani o zpoždění, vzpomene-li si na to, jak se změnila situace na českém trhu již rok a půl po zavedení deregulace.

Na Slovensku je obchodník s elektřinou přiváděn do mnohem náročnější situace, než v ČR, a to již z toho pohledu, že tu ve skutečnosti neplatí jednotná pravidla na trhu. Jsou tu v praxi tři samostatné energetické státy, tedy východ, západ a střed. V každém tomto energo státě platí jiné energetické zákony, uplatňují se jiné procesy a lhůty pro změnu dodavatele, data distributorů zaslávají ve třech zcela různých formátech, které navíc ani neodpovídají specifikacím, které si sami nechali pro zaslání těchto dat schválit. Vše se však děje se souhlasem národního regulátora, který veškeré tyto rozdílné předpisy centrálně schválil.

Zcela samostatnou kapitolou je pak na Slovensku přidělování distribučních sazeb a produktů dodávky koncovým zákazníkům. Regulátor sice projevil snahu a sjednotil alespoň názvosloví jednotlivých produktů v rámci Slovenska, nicméně ne všichni distributori všechny sazby poskytují. To znamená, že pokud bydlíte v různých částech Slovenska a máte naprosto stejnou charakteristiku odběru, nemusí být pravidlem, že vám váš distributor přizná stejnou distribuční sazbu, jelikož vámi požadovanou prostě nenabízí.

Z mého laického pohledu se ale distribuční sazba zcela jasně pojí k charakteru odběru v odběrném místě, o to zde přece jde, ale zřejmě ne na Slovensku. Jednoduše v Košicích jste z energetického hlediska úplně jiný odběratel než v Bratislavě, i když odebíráte elektřinu úplně stejným způsobem, ve stejných hodinách i naprosto stejném množství. Otázkou zůstává, zda náprava tohoto stavu není právě v kompetenci příslušného regulátora trhu a další otázkou je to, proč jednoduchou legislativní úpravou nedojde ke změně?

Na Slovensku je však z mého pohledu více věcí, které brání dynamičtějšímu pohybu na trhu, a tím i vytvoření lepšího konkurenčního prostředí.

## NENÍ ODEČET JAKO ODEČET

Při změně dodavatele v odběrném místě dochází pochopitelně k odečtu měřidla, a to hlavně z důvodu konečného vyúčtování mezi zákazníkem a původním dodavatelem. Zákon připouští dvě možnosti tohoto odečtu. První je nahlášení samoodečtu ze strany zákazníka, druhou je fyzické odečtení stavu distributorem. Problém je v tom, že první možnost v zákoně nemusela být vůbec, jelikož tento samoodečet podléhá schválení původního dodavatele, který vám ho nikdy neschválí - osobně nevidují jediný případ na Slovensku, kdy by se tomu tak bylo stalo.

Údajně z důvodů, aby nedocházelo ke zbytečným chybám.

Zbývá tedy druhý způsob, a to fyzický odečet měřidla ze strany distributora. Vše se zdá v pořádku, kdyby tento odečet nebyl zpoplatněn, a to jak jinak, v každé části Slovenska jinou sumou od zhruba 13 do 27 euro. Bohužel se také do zákona vloudila větička, že tento odečet jde k tíži nového dodavatele. Jinými slovy, aby si původní dodavatel mohl udělat vyúčtování spotřeby se zákazníkem, který odchází, je potřeba odečíst jeho elektroměr za peníze, které zaplatí dodavatel nový.

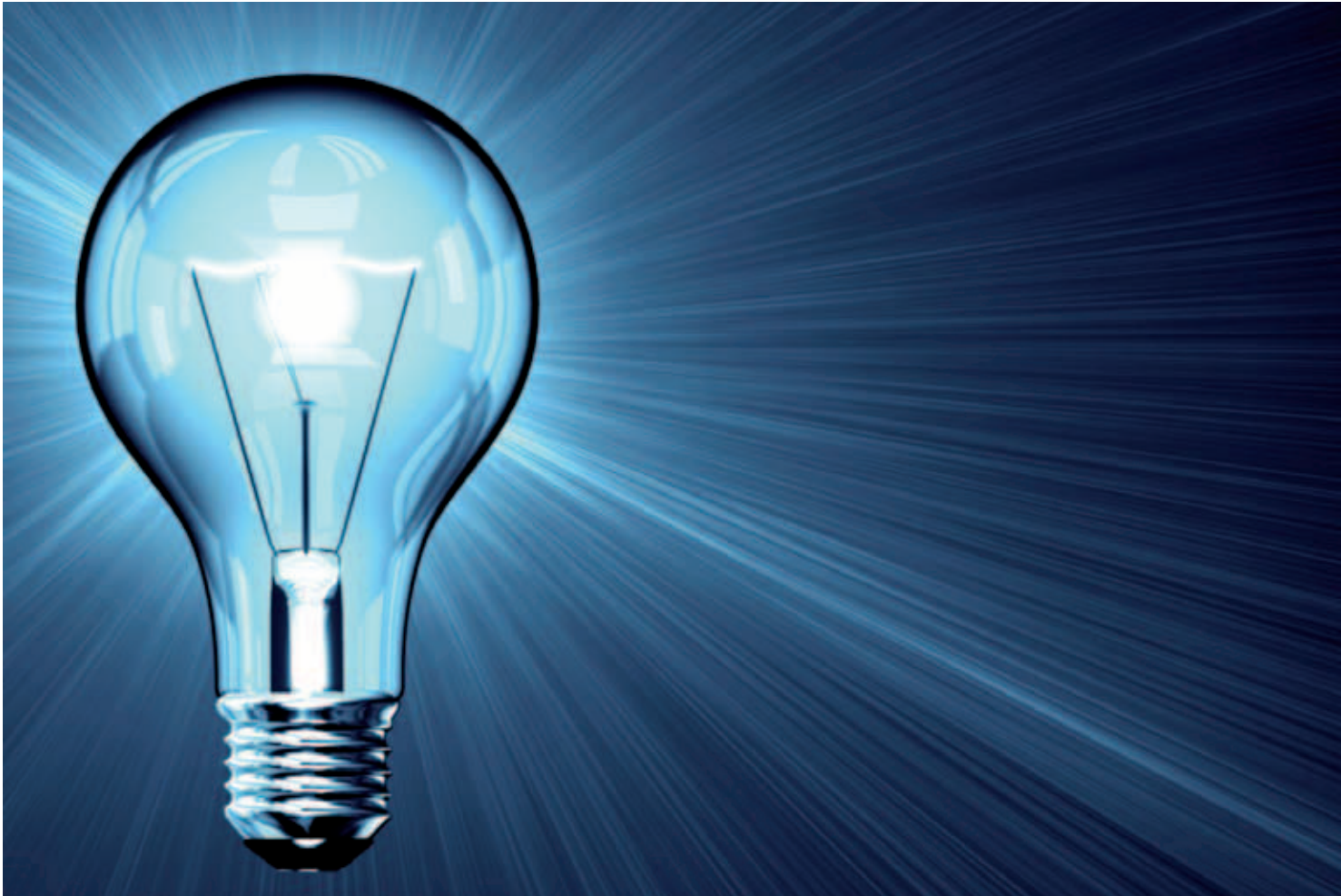
Odečtení stavu slouží samozřejmě také k tomu, aby nový dodavatel věděl, od jakého stavu měřidla zákazníkovi dodává, proč tedy náklady nejsou rozděleny alespoň půl na půl? Že by zase drobná obstrukce? V ČR je tento odečet v režii distributora a pravděpodobně je s těmito náklady kalkulováno v rámci prokazování nákladů distribuce a stanovení distribučních cen pro daný rok, ne však na Slovensku.

**Nehledě k prokazatelnému faktu, že spousta těchto mimořádných odečtů měřidla distributor na vaši žádost vůbec fyzicky neprovede a stavy měřidel určí odhadem (zřejmě proto, aby nedocházelo k těm chybám), nicméně poplatky vyúčtuje, v tomto případě za službu, která prokazatelně nebyla provedena. Jistě můžete reklamovat, nakonec se jako zázrakem vše vyjasní, ale otázkou zůstává, co na to zákazník? Stále nová a nová vyúčtovací faktura, stále nějaké přeplatky či nedoplatky, až ve finále zákazník konstatuje, že mu tu změnu dodavatele byl čert dlužen a špatné světlo padne na všechny alternativní dodavatele. Zákazníka totiž vůbec nezajímá, kdo je viník, což je samozřejmě v pořádku. Zákazník má právo změnit dodavatele, a to bez problémů a v rámci daných norem a předpisů, a příslušné státní instituce by mu to měly umožnit a zajistit.**

## JE REGULACE ÚČINNÁ?

V některých evropských zemích se setkáváme s pojmem regulovaná cena elektřiny. Zní to poměrně chvályhodně z pozice občana, který si jistě představí pozitivní úlohu státu bojujícího proti nemravným cenám elektřiny a omezujícího zisky zlých energetických společností. Jak toto ovšem funguje v praxi, si můžeme ukázat na následujících číslech.

Na Slovensku funguje státní regulace v segmentu domácností a malých firem s odběrem do 30 MWh ročního odběru. Pokud se podíváme na cenu elektřiny pro domácnosti napříč Slovenskem v nejběžnější, tedy jednotarifní sazbě, zjistíme, že se regulovaná cena



pohybuje od 57,4 EUR za MWh bez DPH po 66,14 EUR za MWh podle toho, kde zrovna bydlíte. Především, že jde o cenu regulovanou regulátorem na národní úrovni.

Ještě pozoruhodnější je situace v segmentu podnikatelů. Pokud vlastníte například šest malých provozoven se spotřebou 5 MWh v každé jedné z nich (u drobných podnikatelů nic neobvyklého), vyplatí se vám založit společnost druhou a polovinu těchto odběrů společně s druhou a polovinu předmětem regulace a ušetříte cca 20 % nákladů na energii. Administrativní zatížení je však pro podnikatele většinou neúměrné profitu, tudíž raději zaplatíte více.

Všechny tyto ceny jsou schváleny platným cenovým rozhodnutím, a tedy legitimní. Jednoduchým regulačním nástrojem by tedy bylo stanovení jakési maximální prodejní ceny platné pro všechny, ale to by bylo moc jednoduché.

Celá regulační politika je totiž nastavena tak, že je jedno, za kolik elektřinu prodáváte, jen na ní nesmíte moc vydělávat. Musíte tedy prokázat značně vysoké náklady spojené s nákupem a prodejem, obsluhou zákazníků atd.

K čemu doopravdy takováto regulace slouží? Skutečně přináší prospěch občanům?

Nebo jde jen o to mít na předvolebním billboardu heslo „Zamezím rostoucím cenám elektřiny“? Nebo - co je možná ještě horší - jde o obstrukci pro ty, kteří by se snad pokusili na Slovensku občanům dodat elektřinu trochu levněji. Ono totiž také platí, že si můžete zažádat o cenové rozhodnutí a ceny si nechat schválit. Pokud si však přečtete regulační nařízení a zjistíte, co všechno musíte dokládat a vykazovat, nedivím se, že to spoustu dodavatelů odradí a do legislativního boje se vůbec nepustí.

O to více si vážím těch, kteří přes veškeré překážky své cenové rozhodnutí získali a navzdory zájmům jiných na Slovensku dodávají.

Pro jasnější představu nabízím ještě srovnání slovenských cen s cenami největšího tuzemského dodavatele elektřiny, a to společnosti ČEZ Prodej. V ČR pořídíte stejnou MWh pro domácnost za cca 55,5 EUR a je to přitom cena, která regulaci nepodléhá a určit ji trh. Zasloučení si jistě umějí porovnat nákupní ceny elektřiny v obou zemích, které jsou si velmi podobné.

### ZÁVĚRY?

Chtěl jsem upozornit na pár zdánlivě drobných problémů, které souvisejí s procesem změny dodavatele na česko-slovenském

trhu. Je toho pochopitelně mnohem více, ale nechci, aby to vyznělo příliš negativně. V zásadě vidím vývoj v této oblasti pozitivně, změny se dějí, jen jejich rychlost asi neodpovídá představám mnoha hráčů na trhu.

Jsem přesvědčen, že čím více subjektů bude na trhu působit, tím liberálnější podmínky budou uplatněny a v konečném důsledku na tom vydělají všichni ti, kteří nezapomenou na to, že za energii platí vždy konečný zákazník. Dělejme tedy všechno pro to, aby věděl, jakou službu si kupuje a za co platí.

### O AUTOROVĚ

**RENÉ GREBEŇ** působil v letech 1990 až 2006 jako manažer obchodních skupin pro různé společnosti (O2, T-Mobile, Citi Bank a další) v ČR, Německu a Polsku. Od 2006 poskytoval odborné konzultace v oblasti dodávek elektřiny a plynu pro alternativní dodavatele v ČR a SR. V současnosti je ředitelem společnosti České Energetické Centrum a.s. a Energetické Centrum a.s. (SK).

Kontakt na autora:

[r.greben@energetickecentrum.cz](mailto:r.greben@energetickecentrum.cz)