

Řízení rizika nákupu energií

Ing. Jiří Baloun, M&C Energy, s. r. o.

V průběhu posledních čtyř let se tržní ceny energií zdvojnásobily, poté vrátily zpět na původní úroveň, aby následně opět vzrostly na dvojnásobek. Nikdo nepředpokládal a nepředvídal takto výrazné cenové pohyby a proměnnost (volatilitu) trhu. Vyjednání nového kontraktu na bázi fixní ceny s sebou často přináší nákladový šok pro společnost, mnohdy toto zvýšení nemůže být přeneseno na koncového zákazníka. Výkyvy v nákladech za energie tak mohou být příčinou finančního zisku či ztráty společnosti.

Cenové riziko a strategie nákupu

Flexibilními nákupy energií na trhu společnost ve skutečnosti neřídí cenové riziko. Efektivní řízení rizika nákupu energií počítá s volatilitou¹⁾ trhu, ale těmto nestabilitám lze čelit odpovědným přístupem, strategií, vnitřními pravidly, kontrolou a monitoringem s cílem dosáhnout takového rozpočtu na energii, který odpovídá firemním cílům.

Toho může být dosaženo aplikací opatření, která sledují spotřebu, distribuční poplatky a nákupní výkon oproti trhu. S pevnými vnitřními pravidly a politikou řízení rizika, která je v souladu se zvolenou strategií, se nákup energií může proměnit z emotivního procesu s mnohdy nepřijemnými překvapeními na strategickou záležitost, která pomáhá naplňovat firemní cíle. Strategie nákupu energií by také měla být schopna adaptovat se na měnící se potřeby firmy v průběhu hospodářského roku.

Propracovaná strategie řízení rizika s sebou může přinést zcela nový pohled firmy na své náklady. Spekulace, emoce a scénáře „co kdyby“ jsou nahrazeny flexibilním přístupem, který z energií činí mocný strategický nástroj.

Časté chyby při nákupu energií

Ekonomická recese měla za následek pokles forwardových²⁾ cen jak elektřiny, tak i zemního plynu na přelomu let 2008/2009. Tomuto „medvědímu“ trhu předcházela cena ropy na úrovni 147 USD/barel.

Tyto cenové šoky a následně potíže globální ekonomiky zásadně ovlivnily řízení rizika. Mnoho nákupčích energií se zaleklo stále se zvyšujících nákladů fixních kontraktů a zvolilo cestu fixace těsně pod nebo dokonce na úrovni tržního vrcholu, mnohdy na delší časové období. Následně tím dlouhodobě velmi utrpěla konkurenceschopnost jejich firmy.

Řada nákupčích se tedy zařekla již nikdy dlouhodobě nefixovat cenu a jako alternativu zvolila postupné nákupy. Mnoho firem s kontrakty na postupný nákup pak ovládla panika, když tržní ceny začaly stoupat a tyto firmy zajistily své pozice s cenovým stropem směrem nahoru, avšak bez možnosti „odfixovat“ či odprodat určitý objem zpět na trh.

Určitá množina firem byla rovněž zasažena významnými penalizacemi v případě neplánovaného poklesu spotřeby, a to z důvodu doložek typu „ber nebo plat“ (*take or pay*)³⁾. Jejich podnikání tak trpělo jak nižší poptávkou, tak i postihy za najednou příliš velký zajištěný (a neodebraný) objem energií.

Řízení rizika je řešení

Výsledkem popsanych zkušeností byl:

- zvýšený zájem o flexibilní nákupy,
- propracované řízení rizika namísto sledování trhu řízeného emocemi,
- poptávka po sofistikovanějších produktech, nabízejících možnosti „zpětného odkupu“,
- poptávka po častějších úpravách predikce spotřeby.

V průběhu recese došlo k restrikcím ve financích, které se projeví v omezenější produktové nabídce, zatímco nákupci požadovali smluvní zajišťování budoucích cen v kratším časovém horizontu, než tomu bylo dříve.

M&C Energy Group sondovala názory a pohledy účastníků své Globální energetické konference v Mnichově v únoru 2011. Nákupčí a pracovníci s rozhodovací pravomocí z řad největších spotřebitelů energií v Evropě sdíleli své vize vývoje cen energií, odklon od spalování fosilních paliv (tzv. dekarbonizace) a dopady na podnikání jejich firem. Respondenti očekávali nárůst cen energií pro koncové průmyslové zákazníky v rozpětí 20 až 60 % k roku 2015 a ještě výše kolem roku 2020. Přibližně 46 % pak věří v dekarbonizaci ekonomiky v rámci EU, která však, ačkoliv je pozitivním signálem pro životní prostředí, bude mít negativní dopad na podnikání. Priority pro nákup energií respondenti seřadili v pořadí, kde dostupnost a bezpečnost dodávek je daleko před udržitelností.

Bez ohledu na budoucí vývoj cen M&C vidí trend chytrého řízení rizika, pokračujícího směrem vpřed od pouhé nákupní strategie, převážně ovlivňované emocemi na základě tržních pohybů. To by mělo být vystřídané klidnými a racionálními reakcemi na vývoj událostí, např. jestliže tržní cena stoupá, podnikneme určitý krok, podložený realistickou a propracovanou politikou řízení rizika, založenou na dosažení cíle, silných vnitřních

firemních pravidlech, měření, kontrole a odpovídajících nástrojích.

Vlastní zdroje energie snižují riziko

Další faktory, které ovlivní řízení rizika a přijímání rozhodnutí, je vlastní výroba energie. Využití výhod dotací výroby energie z nízkoemisních zdrojů otvírá nové možnosti posouzení investičního rizika a optimalizaci vlastní výroby pro interní potřebu a pro prodej („export“) v kombinaci s „importním“ požadavkem sítě. Existuje zde potenciál pro vícestranná integrovaná řešení optimalizace rizika všech energetických aspektů firmy.

Vize pokračujícího sdružování evropských energetických sítí pak dále nabízí zlepšení fungování trhu a nabídku nových produktů, které umožní velkým odběratelům profitovat z větší „páky“ díky jejich mezinárodní přítomnosti.

Výhody řešení M&C

M&C Energy Group zákazníkům nabízí strukturovaná řešení řízení rizika nákupu energií.

Každý zákazník si stanoví svůj vlastní „rizikový polštář“ a M&C se postará o to, že portfolio bude zajištěno v případě růstu tržních cen a zároveň bude mít možnost odprodeje již nakoupeného objemu v momentě, kdy tržní ceny klesají, a dosáhnout tak nižších cen energií.

Za současné převládající proměnnosti (volatilitu) trhu a s efektivně nastaveným procesem *value at risk*⁴⁾ s jasně definovanou hranicí rizika je možné nastavit cíle pro nákupní a prodejní kroky. Tento postup zajišťuje, že doporučení M&C nejsou založena na pocitech či hádání – kroky jsou naplánovány na reálný vývoj trhu a dopad tohoto vývoje na hodnotu zákaznickova energetického portfolia.

Vyjmutí emocí a náhody z rozhodovacího procesu znamená ochranu zákazníků před nárůsty tržní ceny bez ohledu na to, proč k nim došlo, jestli jsou přechodné či způsobeny reálnými dlouhodobými vlivy.

Zákazníci mohou rovněž profitovat z tržních poklesů bez jakéhokoliv ohrožení hodnoty jejich portfolia.

Odpovědní specialisté M&C díky své znalosti energetických trhů přinášejí jistotu do rozhodovacího procesu a plně respektují a dodržují pravidla a princip zvoleného modelu. M&C doporučuje využívat odprodeje, protože z nich zákazník může plně profitovat v rámci schváleného postupu.

<http://www.mcenergygroup.cz>

¹⁾ Volatilita označuje míru kolísání hodnoty aktiva nebo jeho výnosové míry. Vyjadřuje míru rizika investice do určitého aktiva.

²⁾ Forwardová cena je cena dohodnutá v přítomnosti za zboží či služby, jejichž nákup se odehraje v budoucnosti.

³⁾ Doložka *take or pay* v obchodní smlouvě stanovuje penalizační podmínky pro případ nedokončení kontraktu.

⁴⁾ *Value at risk* je ukazatel pro maximální pravděpodobnou ztrátu portfolia finančních nástrojů v důsledku nepříznivých pohybů tržních sazeb.

M&C

ENERGY GROUP

Řízení rizika nákupu energií

- Dosažení měřitelných úspor
- Nákladová průhlednost a jistota
- Efektivní plánování
- Konkurenční výhoda

www.mcenergygroup.com
www.mcenergygroup.cz

Čestné uznání pro centrální fotovoltaický střídač SMA

SMA Česká republika, dceřiná společnost největšího světového výrobce střídačů pro fotovoltaické systémy SMA Solar Technology AG, se v letošním roce představila na veletrhu Electron 2011. Úspěch u návštěvníků veletrhu, ale především u odborné poroty soutěže



o Grand Prix, sklídl centrální fotovoltaický (FV) střídač SC 800CP. Tento špičkový FV střídač získal od poroty Čestné uznání. Poskytuje jak maximální výkon, tak také maximální účinnost v kompaktním provedení. Je to první FV střídač, který se může pochlubit jmenovitým výkonem 800 kV·A v kombinaci s účinností 98,6%.

Díky robustní skříni odolné proti povětrnostním vlivům je navíc možné střídač bez problémů nakládat, snadno přepravovat a instalovat téměř kdekoli.

Porota Grand Prix ocenila, že střídač SC 800CP udává nový směr v systémové technice velkých FV systémů a v dlouhodobém výhledu je ekonomicky zefektivňuje tím, že v sobě spojuje maximální výkon a nejnovější technologie v co možná nejkompaktnějším provedení. Díky novému střídači Sunny Central 800CP se společnosti SMA podařilo oproti srovnatelným přístrojům zvýšit výkon o více než 25 % a zároveň snížit systémové náklady až o 35 %.

[Tiskové materiály SMA.]

Energeticky úsporný osušovač rukou Dyson Airblade™

Společnost Dyson způsobila převrat v osušení rukou svým rychlým, hygienickým a energeticky úsporným přístrojem Dyson Airblade. Nový bílý osušovač Dyson Airblade (model AB03) byl prezentován odborníkům z oboru čisticí a úklidové techniky na Veletrhu ISSA



InterClean ve Varšavě. Byl také nominován na cenu Golden Broom Award 2011 v kategorii Technologie.

Zatímco běžné osušovače suší ruce až 43 s, technologie Dyson Airblade zanechá ruce suché během 10 s. Silný proud vzduchu ze dvou úzkých protilehlých štěrbin „stáhne“ vodu z rukou jako stěrač z čelního skla automobilu. Výkonný motor a absence topné spirály znamenají výrazně nižší spotřebu elektrické energie oproti klasickým teplovzdušným osušovačům rukou. V porovnání s papírovými ručníky může Dyson Airblade™ ušetřit až 90 % nákladů. Osušovač rukou Dyson

Airblade má o 70 % menší uhlíkovou stopu než papírové ručníky, a proto pomáhá výrazně snížit negativní dopad na životní prostředí.

Vlhké ruce šíří až tisíckrát více bakterií než suché ruce, proto je nesmírně důležité, aby byly správně dosušeny. Na rozdíl od teplovzdušných osušovačů rukou Dyson Airblade™ při osušování rukou používá vzduch čištěný tzv. HEPA filtrem, který takto odstraní 99,9 % bakterií. [Tiskové materiály Dyson.]