

Duslu Šaľa už nepredá plyn SPP

Konkurent Slovenského plynárenského priemyslu mu vzal najväčšieho zákazníka

Zlaté časy Slovenského plynárenského priemyslu sa končia. Na trh sa postupne tlačia alternatívni dodávatelia plynu. Zatiaľ majú záujem len o veľkých odberateľov. Firma RWE získala najväčšieho.

BRATISLAVA. Slovenský plynárenský priemysel (SPP) stráca svoj dodávateľský monopol. Do jeho koláča sa zahryzlo niekoľko nových dodávateľov plynu. Husársky kúsok sa podaril najmä RWE Gas Slovensko, dcére českej RWE Transgas: SPP spoločnosť prebrala najväčšieho spotrebiteľa plynu u nás – Duslo Šaľa. „Ohľadom dodávok zemného plynu na rok 2010 prebiehajú rokovania so spoločnosťou RWE. Táto spoločnosť sa stane dodávateľom zemného plynu pre Duslo na rok 2010,“ povedal Tibor Takács, manažér obchodu Dusla.

Firma podľa jeho slov ročne minie zhruba 417 miliónov kubických metrov plynu. SPP má s ruským Gazpromom kontrakt na 6,5 miliardy kubíkov ročne. Čo strata takéhoto odberateľa pre SPP znamená, sme sa nedozvedeli. „V segmente priemyselných zákazníkov dnes pôsobíme v plne konkurenčnom prostredí. Súperíme o každého zákazníka,“ povedal hovorca firmy Ondrej Šebesta. Dodal, že SPP sa podarilo uzatvoriť kontrakt so Slovnaftom. To je druhý najväčší odbe-



Konkurencia v dodávkach plynu sa pomaly začína rozvíjať. Svedčí o tom aj to, že firma Duslo Šaľa zmenila dodávateľa plynu.

FOTO – TASR

ratel plynu na Slovensku. V zmluve ide o 2 miliardy kubických metrov plynu, a to do konca roka 2013.

Prvé lastovičky

Firemný trh je zatiaľ jediným lákadlom pre alternatívnych dodávateľov. Koľko z neho už získali, sme sa nedozvedeli. „Pôsobíme ako kľúčový dodávateľ na plne liberalizovanom trhu, kam po rokoch, keď zákazníci nemali možnosť voľby, prišli noví dodávatelia,“ odpovedal Šebesta na otázku, o aký trhovú podiel SPP

prišiel. Aj z odpovedí alternatívnych dodávateľov vyplýva, že zatiaľ SPP príliš veľkú ranu nezasadili.

Spoločnosť Lumius, ktorá k nám prenáša svoje aktivity z Česka, sa môže podľa svojho obchodníka Miloňa Vojnara pochváliť odberateľmi, ako sú Whirlpool, Tatraľan či Embrako. Na tomto „veľkofiremnom trhu“ však zatiaľ operátor nemá dokopy ani jednopercentný podiel. Zákazníkov sa firme podľa Vojnara darí získavať najmä vďaka tomu, že dokáže ponúknuť niž-

šiu cenu ako SPP. Lumius totiž nemá také vysoké náklady ako „bývalé mamutie monopoly“.

Ceny majú padat

Šebesta tvrdí, že zákazníci sa „okrem ceny zaujímajú aj o bezpečnosť dodávok, úspory energie či flexibilitu v odberoch“. Navyše, SPP je aj cenovo vysoko konkurencieschopná a očakáva, že ceny budú ešte nižšie. „V decembri 2009 budú ceny plynu oproti januáru nižšie o 34 percent v dôsledku vývoja cien ropných produktov, na budúci rok

“ V segmente priemyselných zákazníkov dnes pôsobíme v plne konkurenčnom prostredí. Súperíme o každého zákazníka.

Ondrej Šebesta,
hovorca SPP

pre našich zákazníkov predpokladáme stabilizáciu,“ povedal Šebesta.

Okrem RWE a Lumiusu konkuruje SPP, v ktorom vlastní 51-percentný podiel štát, aj firma Shell. Vstúpiť na trh sa už dlhšie chystá aj dcéra ruského GazpromExportu – Vemex. Podľa konateľa firmy Huga Kysilka v podstate na našom trhu nič nebráni vstupu konkurencie. „Jediné, čo nám robilo trochu problém, bol predpis, že každý musí mať uskladnený zemný plyn na území Slovenska, ak chce byť výhradným dodávateľom plynu,“ povedal Kysilka. Podobne to vníma aj Vojnar z Lumiusu. O tom, ako toto pravidlo chápať, sa podľa neho stále rokuje. Ide o zmeny, ktoré pretlačil minister hospodárstva Ľubomír Jahnátek po minuloročnej plynovej kríze.

Daniela Krajanová © SME