

Verejné obstarávanie energií

Ing. Pavol Malinovský | EkoMen s.r.o.

Pavol Malinovský

- 20+ rokov v energetike - výroba, financovanie, poradenstvo
- riadenie komunálnej spoločnosti - energetické zhodnotenie odpadu
- financovanie energetických projektov (Tatra banka) - objem 600+ mil. EUR
- poradenstvo pre verejný sektor - nákup elektriny a plynu, VO
- TTSK: centralizované obstarávanie pre 80+ organizácií
- MV SR: obchodná špecifikácia v čase energetickej krízy



Nákup energií — napriek VO, alebo v súlade s ním?

- Verejné obstarávanie (VO) je povinný rámec, niet úniku
- Riadený nákup $\approx$ VO: korene prípravy sú takmer zhodné
- VO navyše pridáva len niekoľko formálnych krokov
- Skutočná hodnota vzniká v príprave a riadení — nie v procesných úkonoch

Čo je úspešné nákupné rozhodnutie?

- Dobrá cena? Úspora?
- Spoľahlivý dodávateľ?
- Dobrá zmluva?
- Menej administratívy?
- Jednoduchšia správa odberných miest?
- Predvídateľné náklady?
- Lepšia kontrola fakturácie?
- Zvládnuté riziká?
- Dobré podklady pre ďalší nákup a ďalšie rozhodnutia (investície)?

Čo je úspešné nákupné rozhodnutie?

- Neexistuje jediná univerzálna odpoveď
- **Najlepšie dosiahnuteľné riešenie aktuálnych aj dlhodobých potrieb kupujúceho**
- Úspech definuje kupujúci — ako kombináciu čiastkových cieľov
- Pri nastavení cieľov treba zohľadniť zákonné pravidlá a reálne možnosti trhu

Predpoklady úspechu

Všeobecne	Pri energiách konkrétne
Definovanie vlastnej potreby	Odberné miesta, počty, zmluvné charakteristiky (RK, tarifné skupiny, DMM), spotreba, typický priebeh odberu, plánované zmeny
Prieskum trhových možností	Dostupné cenové modely, rámcové podmienky dodávateľov, segmentácia odberateľov, citlivosť na počet OM
Príprava zadania (opis predmetu zákazky / obchodná špecifikácia / dopyt)	Stručné, jasné, zrozumiteľné • pomenovanie potrieb dosiahnuteľných na trhu a • požadovaných obchodných podmienok

Základné pojmy - Štruktúra ceny

- Čo vieme súťažiť a čo nie?

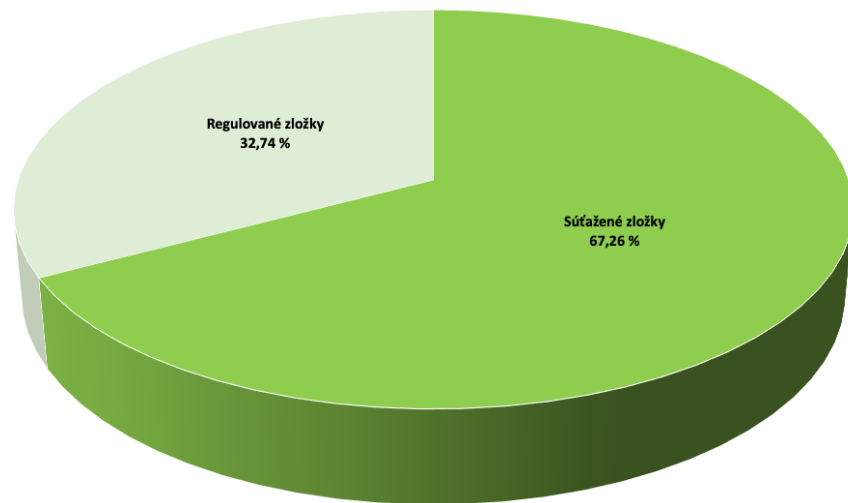
Cena komodity (súťažiteľná)	Regulované zložky (nesúťažiteľné)
Cena dodávky / obchodná zložka	Určené legislatívou, podobne ako DPH
Práve tu vzniká priestor pre VO a riadený nákup	Nemožno ich zmeniť žiadnym súťažným postupom

Základné pojmy - Štruktúra ceny - Plyn

- Výsledná cena z verejného obstarávania plynu pre organizácie TTSK

Počet organizácií	53
Predpokladaná spotreba počas zmluvného obdobia	31,5 GWh
Zmluvné obdobia	2026 - 2028
Dátum predkladania ponúk	01. 12. 2025
Cenník distribúcie a prepravy k	31. 12. 2025

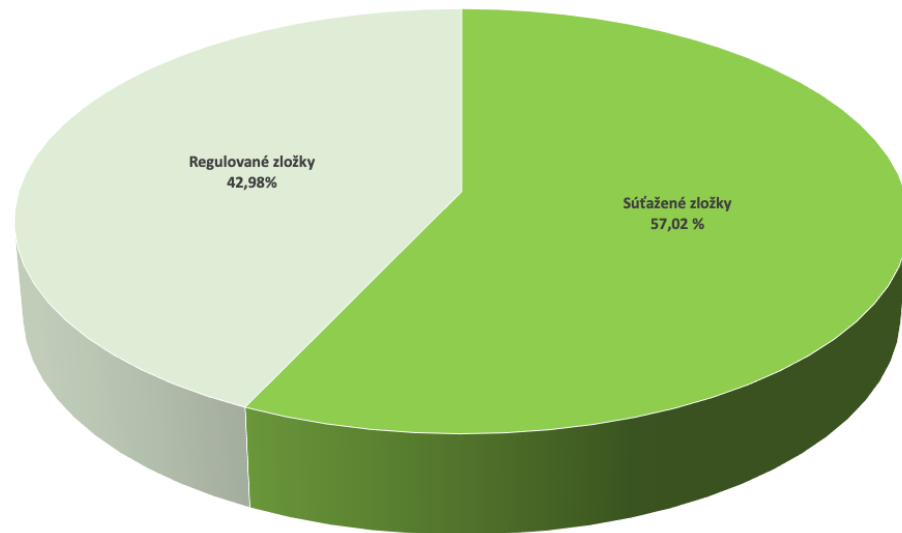
Položka	Jednotková cena [EUR/MWh]	% z celkovej ceny
Súťažné zložky	33,99	67%
Dodávka	27,49	54%
Preprava	6,50	13%
Skladovanie	0,00	0%
Regulované zložky	16,55	33%
Distribúcia	15,23	30%
Spotrebná daň	1,32	3%
Spolu	50,54	100%



Základné pojmy - Štruktúra ceny - Elektrina

- Odhadovaná cena
 - Cena dodávky k 9. 1. 2026
 - Cenník distribúcie k 2. 6. 2026

Položka	Jednotková cena [EUR/MWh]	% z celkovej ceny
Súťažená zložka - Dodávka	94,02	57%
Regulované zložky	70,88	43%
Distribúcia	41,23	25%
Odvod do jadrového fondu	3,27	2%
Tarifa za prevádzkovanie systému	14,07	9%
Tarifa za systémové služby	10,98	7%
Spotrebná daň	1,32	1%
Spolu	164,90	100%



Základné pojmy – Cenové modely

	FIX	SPOT
Cena	Pevná na celé obdobie	Odvodená od burzovej ceny + marža
Záväzný odber	Áno, tolerančné pásmo $\pm 10\text{--}20\%$	Nie
Vhodný keď	Očakávate rast cien Viete odhadnúť spotrebu	Očakávate pokles cien Spotreba ťažko odhadnuteľná
Riziko	Predčasné ukončenie = nevýhodné podmienky	Cena známa až koncom fakturačného obdobia
Poznámka	Ponuky platia minúty až hodiny	Vyžaduje priebehové meranie (typ A alebo B)

Základné pojmy – Čo predurčí cenový model?

- Lehota zmluvy a spôsob jej ukončenia
- Tolerančné pásmo a cenové korekcie
- Flexibilita zmluvy a možnosti zmien
- Predčasné ukončenie
- Integrácia ďalších prvkov: OZE, zdieľanie energie

Cena a úspora — najviditeľnejšie očakávania

- Cena = najľahšie komunikovateľný výsledok
- Úspora = politicky aj manažérsky najzrozumiteľnejší prínos
- Silné očakávanie: VO alebo spoločný nákup = lepšia cena

Cena, náklady a úspora – čo vlastne meriame?

- Efekty riadeného nákupu sa často vnímajú zjednodušene
- Najčastejšia otázka: koľko percent sa dá ušetriť?
- Pri energiách neexistuje jednoduchá odpoveď — treba uvažovať systematicky

Dve úrovne optimalizácie

- Nastavenie zmluvných, technických a distribučných parametrov
- Lepšia jednotková cena komodity
- Prvý efekt často vzniká už pri katalogizácii odberných miest

Limity cenového efektu

- Dodávateľ oceňuje nielen objem, ale aj náročnosť zmluvy
- Príliš veľa odberných miest môže odradiť dodávateľov
- Najväčší cenový prínos: prvý prechod z cenníka na individuálne ocenenie

Vyčísľovanie úspor — čo je vlastne úspora?

- SPOT: cena sa mení denne — objektívna úspora sa nedá vyčísliť
- FIX: medzироčný rast ceny $\neq$ neúspech nákupu
- Cena vždy odráža trhovú situáciu

Dodatočné efekty spoločného nákupu

- Atraktívnejší dopyt → širšia účasť dodávateľov
- Silnejšia vyjednávacía pozícia kupujúceho
- Odbornejšie nastavenie nákupného modelu
- Možnosti segmentácie pri zachovaní atraktívneho objemu
- Nižšia administratívna záťaž organizácií
- Budovanie know-how a procesnej istoty
- Limitovanie nákladov z neodborných rozhodnutí
- Efektívnejšia prevádzková správa zmluvy

Hodnota údajov po nákupe

- Systematický zber dát = základ pre ďalší nákup aj energetický manažment
- Plnenie informačných povinností (zákon o VO)
- Projekcie spotreby a rozpočtové plánovanie
- Verejná správa: chronický nedostatok konzistentných údajov o spotrebe
- Spoľahlivé dáta = nevyhnutný základ pre investície a úsporné opatrenia
- Podklady pre ESG reporting a energetický manažment

Záver — Dve praktické posolstvá

- Verejné obstarávanie je rámec — prínos vzniká v riadenom nákupe: strategický prístup, nie jednorazový výkon
- Cena je míľnik, hodnota je systém — flexibilita, správa, manažment rizika, dáta

Ďakujem za pozornosť

Ing. Pavol Malinovský

EkoMen s.r.o.