

# Inovácie v predaji skladovacej kapacity

Viac než sto uzavretých skladovacích kontraktov – taká je bilancia obchodovania spoločnosti NAFTA za posledný rok. V prevažnej väčšine nejde o štandardné skladovacie kontrakty s trvaním jeden alebo dva roky, ale o krátkodobé obchody, ktoré využívajú medzimesačné výkyvy v cene plynu.



**P**ri intenzívnom obchodovaní s krátkodobými kapacitami používa NAFTA všetky svoje inovatívne produkty, ktoré za posledné roky vytvorila. Najdôležitejšia je však flexibilná skladovacia kapacita, ktorá kombinuje inverzný a reverzný zásobník, čo umožňuje klientom plyn vtlačať a ťažiť bez ohľadu na sezónu.

Každý zo skladovacích produktov je určený pre inú obchodnú situáciu či príležitosť. Inverzný zásobník je využiteľný vtedy, ak je cena plynu v zime vyššia ako počas nasledujúceho leta. Klient v rámci tohto produktu dostane už naplnený skladovací účet, vďaka čomu môže plyn hneď odťažovať a predávať za túto vyššiu „zimnú“ cenu. Svoje zmluvné obdobie ukončí opäť s naplneným skladovacím účtom, pričom na nákup použije už spomínaný „letný“, a teda lacnejší plyn. Klient tak vlastne využíva cenovú arbitráž medzi zimným a letným obdobím, ale samotné skladovanie plynu má presne opačný priebeh než pri klasických skladovacích službách – najprv prebehne ťažba a až následne vtlačanie. Dostatočne atraktívny cenový rozdiel (tzv. spread) medzi zimou a nasledujúcim letom je skôr sporadickým javom, zvykne sa však objavovať v obdobiach s nízkym klasickým spreadom medzi letom a nasledujúcou zimou.

Na druhej strane, produkt Reverzný zásobník sa od štandardného skladovania líši v tom, kedy počas roka prebieha vtlačanie a ťažba. Kým v zimných mesiacoch je zásobník celkovo v odťažovacom móde, produkt Reverzný zásobník povoľuje iba vtlačanie, a naopak, v letných mesiacoch umožňuje len ťažbu. Ide teda v tzv. protitoku voči celkovému módu zásobníka. Aby bol tento produkt pre klienta výhodný, musí byť cena letného a zimného plynu porovnateľná. Tento jav však nastáva ešte zriedkavejšie ako inverzný spread a navyše trvá iba veľmi krátko – často iba do niekoľko hodín.

Prínos tohto produktu pre zásobník je predovšetkým technický – vtlačanie z reverzného produktu je v zime započítané voči prevažujúcemu celkovému odťažovaniu zo zásobníka, čo šetrí ťažobné výkony. Počas obdobia posledného roka začala NAFTA poskytovať tieto tri inovatívne produkty aj v malých objemoch a na výrazne krátkodobej báze. V portfóliu tak má napríklad kontrakty, pri ktorých vtlačanie trvalo iba jediný deň, pričom ťažba bola rozložená do jedného mesiaca a zrealizovala sa až o pol roka neskôr. Pri veľkom množstve podobných dohôd by uzatváranie samostatného kontraktu pre každú jednu z nich predstavovalo neúnosnú administratívnu záťaž a zdržanie na oboch stranách.

Tento problém sa v spoločnosti NAFTA podarilo elegantne vyriešiť vďaka rámcovým zmluvám. Klient podpíše jednu zmluvu, ktorá rieši všeobecné náležitosti a zastrešuje aj budúce čiastkové obchody.

Technické detaily týchto obchodov sú s klientom potvrdené elektronicky a expresne rýchlo – podobne, ako je to pri objednávaní prepravných kapacít.

V krátkej budúcnosti by sme chceli domáce inovatívne produkty nasadiť aj v našich zahraničných zásobníkoch, napríklad v Nemecku. Intenzívne pracujeme na tom, aby sme našim klientom v zahraničí



vedeli ponúknuť rovnako vysoký štandard služieb a produktov, na aký sú zvyknutí na Slovensku. Potenciál tiež vidíme vo využití synergií medzi domácim zásobníkom na Slovensku a našimi zahraničnými akvizíciami. Obchodné príležitosti chceme hľadať nielen na jednotlivých trhoch, na ktorých sa postupne etablujeme, ale aj medzi nimi. V budúcnosti preto možno budeme vedieť klientom ponúknuť paneurópske skladovacie produkty.

Evolúciou však u nás neprešli len skladovacie služby, ale aj celkový prístup k obchodovaniu so skladovacou kapacitou. Zásobník sa stáva aktívnejší v marketingu, vyhľadávaní obchodných príležitostí, ako aj nových protistrán. Ak sa má tento prvok plynárenskej infraštruktúry udržať dlhodobo ekonomicky efektívny, a to aj v čase, keď ho trhové podmienky tlačia do červených čísel, bude musieť podať rovnaký výkon ako dodávatelia energií.

Plynárstvo prešlo v priebehu niekoľkých rokov cestu takpovediac „from zero to hero“ a ako jedno z prvých odvetví začalo intenzívne využívať technológie ako Big Data, IoT (v preklade Internet vecí) alebo blockchain. Dá sa predpokladať, že obchodovanie so skladovacími kapacitami nebude v tomto smere výnimkou a tak ako u obchodníkov s komoditami, aj tu preberú časť obchodovania algoritmy. V blízkej budúcnosti sa tak tradingové platformy obchodníkov budú môcť prepojiť s nominačnými systémami zásobníkov a autonómne narábať s vymedzenou skladovacou kapacitou. Alebo sa môže stať, že umelá inteligencia v mene zásobníka sama zorganizuje mikroakciu v momente, keď zachytí obchodnú príležitosť. Scenárov je nespočetné množstvo, a preto je povinnosťou každého hráča na plynárskom trhu pozorne sledovať trendy, načúvať trhu a chopiť sa aj tých najodvážnejších príležitostí. ■