

odštartovali cyklus expanzie, ktorý bol po dlhé roky absolútne sebestačný. Vzhľadom na to, že nové agregáty boli výkonnejšie a mali väčšiu tepelnú účinnosť, so vzrastajúcou energetickou produkciou klesali ceny generovania elektriny. Aby zvýšili produkciu a dosiahli úspory z rozsahu, elektrárenské spoločnosti aktívne podporovali čoraz väčšie využívanie elektrickej energie. Spotrebiteľia pochopiteľne spolupracovali, pretože elektrická energia bola z vtedajšieho hľadiska najefektívnejšia a jej cena kontinuálne klesala. Stúpajúci dopyt vyžadoval konštrukciu silnejších agregátov. Výrobcovia zvýšili rozsah produkcie, v dôsledku čoho došlo k ďalšiemu zníženiu cien. Ochota a potreba tento cyklus vydržiavať bola evidentná v štyridsiatych a päťdesiatych rokoch minulého storočia, kedy bol na spotrebiteľov vyvíjaný tlak, aby k zlepšeniu svojej životnej úrovne prispeli väčším využívaním elektrickej energie. Táto stratégia zaznamenala obrovský úspech. V Spojených štátoch sa od roku 1920 až do polovice šesťdesiatych rokov (s výnimkou obdobia Veľkej depresie) každoročne zvyšovala spotreba elektrickej energie o celých 7 % – t.j. päťkrát rýchlejšie než všetky ostatné zdroje energie spolu a trikrát rýchlejšie než ekonomika ako taká. Ceny prudko klesali; v roku 1967 platili spotrebiteľia za elektrinu o 95 % menej ako na prelome storočia. Burza na tieto trendy reagovala entuziazmom. Index Dow Jones Utility Average sa v rokoch 1942 až 1965 zvýšil štrnásťnásobne, zatiaľ čo index Dow Jones Industrial Average ako taký sa zvýšil deväťnásobne. Avšak od čias „rastu a rozvoja“ expanzia v elektroenergetickom priemysle ustala a hodnota akcií elektrárenských

spoločností klesla (napr. index Dow Jones Industrial Average v rokoch 1965 až 2008 päťkrát prevýšil index Dow Jones Utility Average). To bolo z časti spôsobené aj dlhodobou technologickou stagnáciou. Úspora z rozsahu sa vyrovnala, keďže začiatkom sedemdesiatych rokov mali agregáty optimálnu veľkosť. Stagnácia však taktiež zasiahla oblasť podnikateľských modelov. Medzi modelmi z čias „rastu a rozvoja“ a súčasnými modelmi sú v skutočnosti len minimálne rozdiely. Dôkaz o tom, že sa očakávania spotrebiteľov naozaj zmenili, možno nájsť v zákazníckych správach z krajín s takmer univerzálnym prístupom k elektrickej energii. Výrazne sa líšia od filozofie „Vy spotrebujete viac, my vyrobíme viac“ z polovice dvadsiateho storočia. Vo svetle dnešnej ekonomickej situácie a takisto vo svetle prebiehajúcich klimatických zmien a zamorovania ovzdušia, urgujú elektrárenské spoločnosti spotrebiteľov, aby šetrili energiu, a tak predišli nutnosti budovania novej infraštruktúry. Aj v krajinách ako sú Čína alebo India, kde elektroenergetický priemysel rapídne rozširuje infraštruktúru, aby tak pokryl čo najväčšie percento krajiny, sú konštrukčné plány štruktúrovanejšie, než boli pred niekoľkými rokmi. Napriek tomu, že mnohé z týchto krajín v súčasnosti ekonomicky napredujú, filozofiu „rastu a rozvoja“, vďaka ktorej v dvadsiatom storočí západný svet tak ekonomicky napredoval, nie sú schopné replikovať.

ZÁVER

Podnikateľské modely, vďaka ktorým v polovici dvadsiateho storočia napredoval elektroenergetický priemysel, sú z dnešného

hľadiska zastarané. Princípy, na základe ktorých boli tieto modely prijaté, ako napríklad neobmedzený prístup k fosílnym palivám, využívaným pri výrobe pohonných hmôt, jednosmerný tok energie a informácií a klesajúce ceny v súvislosti s narastajúcou spotrebou, nie sú, alebo čoskoro nebudú, aktuálne.

Pre tých, ktorí majú v súčasnosti možnosť inovovať podnikateľské modely – akoby sa vrátila éra „rastu a vývoja“. Tentoraz však vytvárame nové sofistikované obchodné platformy na podporu nových služieb, výmenu informácií a spotrebiteľskú účasť. Rovnako ako v prípade výrobných blokov v povojnovom období môže byť nárast ziskovosti týchto platforiem závislý od zvýšenia spotreby. „Vy spotrebujete viac, my vyrobíme viac“ – tentoraz bude však dôraz kladený na informácie a služby, nie na energiu samotnú.

