

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

JERNEJA BUKOVINSKI

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJALNA ANALIZA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE
GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V IZBRANIH DRŽAVAH EU**

LJUBLJANA, OKTOBER 2015

JERNEJA BUKOVINSKI

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana JERNEJA BUKOVINSKI, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica magistrskega dela z naslovom PRIMERJALNA ANALIZA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V IZBRANIH DRŽAVAH EU, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Matejem Švigljem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorski in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem:
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v zaključnem magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega zaključnega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 ODPIRANJE TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU.....	3
1.1 LIBERALIZACIJA TRGA	3
1.2 VELEPRODAJNI TRG ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU	6
1.3 MALOPRODAJNI TRG ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU	10
2 TRG GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU	11
2.1 DINAMIKA NA TRGU ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V EU.....	11
2.1.1 Število ponudnikov in ponudba.....	11
2.1.2 Število zamenjav dobaviteljev	13
2.1.3 Konkurenca in vstopne ovire.....	16
2.1.4 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije	18
2.2 KONČNE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE NA TRGU GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V EU.....	20
2.2.1 Oblikovanje maloprodajnih cen	21
2.2.2 Cenovna regulacija.....	23
2.2.3 Struktura cene električne energije	25
2.2.3.1 Uporaba omrežja.....	26
2.2.3.2 Prispevki	27
2.2.3.3 Davščine	28
3 ANALIZA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V IZBRANIH DRŽAVAH EU	31
3.1 SLOVENIJA	31
3.1.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev	32
3.1.2 Gibanje končnih cen električne energije	36
3.1.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije	37
3.2 VELIKA BRITANIJA.....	38
3.2.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev v Veliki Britaniji	39
3.2.2 Gibanje končnih cen električne energije	41
3.2.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije	42
3.3 DANSKA	44
3.3.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev na Danskem	44
3.3.2 Gibanje končnih cen električne energije	46
3.3.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije	47
3.4 ITALIJA.....	48
3.4.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev v Italiji.....	48
3.4.2 Gibanje končnih cen električne energije	50
3.4.3 Vstopne strategije dobaviteljev	52
3.5 HRVAŠKA.....	53
3.5.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev	54
3.5.2 Gibanje končnih cen električne energije	58
3.5.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije	59

3.6 PRIMERJAVA ANALIZIRANIH DRŽAV	60
SKLEP.....	63
LITERATURA IN VIRI.....	66
PRILOGE	

KAZALO SLIK

SLIKA 1: GIBANJE EVROPSKIH VELEPRODAJNIH CEN ELEKTRIČNE ENERGIJE NA RAZLIČNIH EVROPSKIH BORZAH ELEKTRIČNE ENERGIJE 2008—2013 (EUR/MWh).....	9
SLIKA 2: SKUPNO ŠTEVILO GLAVNIH DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE NA MALOPRODAJNEM TRGU ZNOTRAJ POSAMEZNIH DRŽAV EU V LETU 2010	18
SLIKA 3: GIBANJE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V ITALIJI PO POSAMEZNIH ELEMENTIH V EUR/ECU (2008–2013).....	52

KAZALO TABEL

TABELA 1: AKTUALNA PONUDBA DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V SLOVENIJI (JULIJ 2015)*	33
TABELA 2: POVPREČNA MALOPRODAJNA CENA ELEKTRIČNE ENERGIJE NA DANSKEM V EUR/kWh,.....	47
TABELA 3: PRIMERJAVA SKUPNEGA MESEČNEGA STROŠKA ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE NA HRVAŠKEM*	55
TABELA 4: SKUPNA PRIMERJALNA TABELA ENERGETSKIH TRGOV GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV ELEKTRIČNE ENERGIJE IZBRANIH DRŽAV ČLANIC EU	61
TABELA 5: ELEKTRIČNA ENERGIJA IN KOMBINACIJSKE PONUDBE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE PO GLAVNIH MESTIH IZBRANIH DRŽAV ČLANIC EU – DECEMBER 2013	62

UVOD

Liberalizacija elektroenergetskega sektorja zahteva, tako kot v drugih panogah, ki temeljijo na omrežju, precejšnjo spremembo, katere posledice za posamezno državo je težko predvideti in napovedati vnaprej. Takšna sprememba povzroči nujno potrebo prilagoditve novemu tržnemu okolju – prilagoditev ponujenih cen in količin, tržnih strategij in oblikovanje novega portfelja produktov in storitev, ki se bodo prodajale in ponujale na trgu (Madlener & Jochem, 2001, str. 131).

Električna energija v Evropski uniji (v nadaljevanju EU) predstavlja zelo pomemben sektor in konkurenčen enotni trg. Enotni evropski trg je bil ustanovljen s sprejetjem Bele knjige in Enotnega evropskega akta leta 1985. Vse od takrat pa do danes je enotni evropski trg šel skozi vrsto sprememb – deregulacijo, liberalizacijo in privatizacijo (Farré, Garcia & Hervitz, 2010, str. 131). Liberalizacija trga se je sprva začela v Veliki Britaniji leta 1998, sledila ji je Norveška ter Finska in Švedska. Največ članic EU je svoje trge odprlo konkurenci po uvedbi direktive 2003/54/EC 1. julija 2007. Temelji evropske elektroenergetske politike so konkurenca, varnost oskrbe in okolja; opaziti je, da so skupni notranji trgi z električno energijo te elemente okrepili (Makkonen, Pätäri, Jantunen & Viljainen, 2012, str. 431). Podatek, da gospodinjstva v enotnem evropskem trgu predstavljajo 29 % celotnega povpraševanja (Hayn, Bertsch & Fichtner, 2014, str. 30), nam pove, da gre za velik tržni segment, znotraj katerega obstaja veliko dejavnikov, ki vplivajo na njihovo obnašanje.

Za gospodinjstva električna energija predstavlja, lahko rečemo, nujno dobro, brez katere njihovo življenje ne more več normalno potekati. Statistično gledano je povpraševanje gospodinjstev po električni energiji v EU v letih med 2004 in 2008 stabilno raslo ter nato med letoma gospodarske krize 2008 in 2009 bistveno padlo za 4,6 %. Leta 2012 je povpraševanje gospodinjstev po električni energiji znašalo 3.086 TWh (ACER/CEER, 2013, str. 20). Kljub težnjam, da bi evropski energetski trg bil enoten, temu ne gre pripisati cene električne energije, ki variira med državami članicami. Na Danskem so gospodinjstvi odjemalci električne energije v letu 2013 plačevali trikrat več za električno energijo kot gospodinjstvi odjemalci električne energije v Bolgariji, kjer so bile cene električne energije za ta segment odjemalcev najnižje (Statistics Explained, 2014). Pogoji za maloprodajne cene električne energije ostajajo tako različni med državami, kar je v ostrem nasprotju z veleprodajnim trgom električne energije, kjer so glavna merila splošno usklajena (Evropska komisija, 2014a, str. 6). Dodatno poročilo Evropske komisije odkriva, da je raznolikost cen električne energije še večja, kadar v primerjavo vključimo davščine na električno energijo, kar potrjuje prispevek davkov heterogenosti cen energentov (Evropska komisija, 2014b, str. 8).

Za razliko od industrijskih odjemalcev, katerih povpraševanje je večje in jim posledično daje individualno pogajalsko moč in znižuje začetno ceno električne energije, so gospodinjstva na koncu vrednostne verige in plačujejo drugačno ceno električne energije kot tudi spremljajočih

davkov in prispevkov (Diaz Arias & van Beers, 2013, str. 497). Gospodinjkega odjemalca v osnovi zanima samo končni strošek, ki ga bo imel pri plačilu električne energije. Zahvaljujoč liberaliziranim trgom in odprtju trga konkurenci pa imajo možnost, da si dobavitelja električne energije izberejo svobodno in v tej vlogi v vsaki od držav članic nastopa mnogo podjetij. Na tak način tudi vplivajo na svoj končni mesečni strošek za električno energijo. Defeuilley (2009, str. 377) je mnenja, da bi odprava nadzora cen in drugih zakonskih omejitev morala omogočiti, da se začnejo cene določati na tržni način; uvedba konkurence pa bi morala povečati izbiro porabnikom, zmanjšati ovire za vstop na trg, s čimer bi spodbudili inovacije in zmanjšali cene. Avtor sicer nadalje navaja, da se ta pričakovanja v EU niso uresničila. Po drugi strani pa je Littlechild (2009, str. 763) na osnovi svoje raziskave izpodbijal to ugotovitev in jo nadomestil s svojo, in sicer da se je konkurenca na maloprodajnem trgu EU, kjer je imela možnost, v resnici razvila še več, kot je bilo pričakovano. To se kaže tudi v priljubljenosti paketnih ponudb, ki jih dobavitelji zadnjih nekaj let vključujejo v svojo prodajno paleto in na tak način dvigujejo konkurenco, saj to pomeni različne dodatne ugodnosti, ki jih gospodinjstva dobijo ob odločitvi za njih. Od vsakega posameznega dobavitelja je odvisno, kaj vse bo paketna ponudba vsebovala, kakšno ceno električne energije bo določil, za koliko časa jo bo garantiral in kako bo svojo ponudbo nadalje ohranjal zanimivo za svoj tržni segment odjemalcev.

Dobavitelji na maloprodajnem trgu si tako v osnovi konkurirajo med sabo v ceni električne energije, poleg tega pa še z dodatnimi storitvami, akcijami in različnimi ugodnostmi v obliki paketnih storitev. Konkurenca med dobavitelji električne energije v posamezni državi je izjemnega pomena, saj se na tak način vzpostavljajo cene električne energije, ki odsevajo dejansko stanje na trgu. Vstop na določen energetski trg je v posamezni državi članici EU različno otežen in pogojen z določenimi predhodnimi zahtevami. Ovire za vstop na trg so lahko postavljene s strani nacionalnih organov, lahko pa je ovira in težava za vstop v tem, da odjemalci niso pripravljeni za zamenjavo dobavitelja. Tu je naloga vsakega posameznega dobavitelja, da pred vstopom na trg natančno izdela svojo strategijo in cilje poslovanja ter specifike države prilagodi načinu vstopa na trg ter nadaljnjega delovanja na njem.

Namen magistrskega dela je narediti primerjalno analizo trga električne energije gospodinjstev po izbranih državah EU. Pri tem bom v magistrskem delu poleg Slovenije obravnavala države z različno razvitim trgom električne energije za gospodinjstve odjemalce. Hkrati je namen magistrskega dela združiti analize posameznih izbranih držav EU in jih med sabo primerjati po istih dejavnikih.

Glavni cilji magistrskega dela so sledeči:

- celovito analizirati trg gospodinjstev odjemalcev električne energije v EU,
- predstaviti dinamičnost trga električne energije v EU v smislu števila zamenjav, števila ponudnikov, različnosti ponudbe ter razvoj cen električne energije v EU,

- določiti osnovne elemente v strukturi končnega stroška električne energije in prikazati njihove različne vrednosti po državah EU,
- prikazati raznovrstnost dinamike trga električne energije gospodinjskih odjemalcev na izbranih državah EU,
- pregledati in identificirati načine vstopa novih ponudnikov na maloprodajni trg glede na vstopne ovire ter strategije, ki jih pri tem uporabljajo.

Metodologija raziskovanja pri pripravi magistrskega dela je analiza literature, ki se navezuje na trge električne energije v EU, dinamičnost teh trgov glede na različne faktorje – število ponudnikov in ponudba, število zamenjav dobavitelja, konkurenca med ponudniki in vstopne ovire, vstopne strategije ter gibanje cen električne energije gospodinjskih odjemalcev. Omenjeno tematiko preučujem na ravni EU in na ravni izbranih držav, to so Velika Britanija, Danska, Italija, Hrvaška in Slovenija, kjer uporabim deskriptivno metodo. Sledi komparativna metoda, s katero primerjam države EU glede na postavljene faktorje. S pomočjo metode analize ugotovim, ali obstajajo in kakšne so razlike v dinamiki trga gospodinjskih odjemalcev električne energije po izbranih državah EU.

Magistrsko delo ima tri poglavja ter ustrezna podpoglavja. Uvodu sledi prvo poglavje, ki predstavlja izhodišče magistrskega dela, v katerem predstavim odpiranje trga električne energije v EU. V podpoglavjih opisujem liberalizacijo trga ter veleprodajni in maloprodajni trg električne energije v EU. V drugem poglavju predstavim trg gospodinjskih odjemalcev električne energije v EU in v podpoglavjih dinamiko ter gibanje končnih cen gospodinjskih odjemalcev. V tretjem poglavju glede na faktorje iz drugega poglavja analiziram in med sabo primerjam pet izbranih držav EU: Slovenijo, Veliko Britanijo, Dansko, Italijo ter Hrvaško. V zadnjem podpoglavju naredim primerjalno analizo izbranih držav. Magistrsko delo zaključim s sklepnimi ugotovitvami.

1 ODPIRANJE TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU

1.1 Liberalizacija trga

Elektrogospodarstvo je bilo tradicionalno v večini držav EU organizirano v enem vertikalno integriranem monopolnem podjetju, ki opravlja vse štiri dejavnosti elektrogospodarstva (proizvodnja, prenos in storitve systemskega operaterja, distribucija in dobava električne energije končnim odjemalcem), država pa je z določanjem tehničnih okvirov in z določanjem cen regulirala sektor (Hrovatin & Zorić, 2011, str. 3). Z deregulacijo trgov so se začele aktivnosti prestrukturiranja, vertikalnega ločevanja podjetij (ločitev prenosne in proizvodne dejavnosti) in/ali horizontalnega ločevanja (na primer ustanavljanje več konkurenčnih proizvajalcev). Deregulacija vključuje lahko tudi liberalizacijo, ki podjetjem omogoča vstopiti na konkurenčen trg in tekmovati z uveljavljenimi podjetji (Al-Sunaidy & Green, 2006, str. 770).

Farré, García in Hervitz (2010, str. 130) so definirali najpomembnejše dejavnike, ki so pripomogli k procesu liberalizacije v EU:

- močno povišanje cen nafte, kar je povzročilo hudo stagflacijo;
- povečanje velikosti in pomembnosti energetskih trgov, ki jih je sprožila globalizacija energentov in razvoj medsebojne povezanosti med omrežji električne energije in zemeljskega plina;
- slabitev argumentov, ki so bili v prid naravnih monopolom kot edinemu načinu izkoristka ekonomij obsega;
- posplošen trend večanja pomembnosti svobodnih trgov in deregulacije;
- privatizacije so bile gledane kot priročni način za pritegnitev novih potrebnih naložb, ki jih državno upravljani monopoli niso bili sposobni ali pripravljeni prevzeti, in
- nezadovoljstvo z obstoječimi monopolnimi elektroenergetskimi podjetji, ki niso imela spodbud za izboljšanje storitev, zmanjšanje stroškov in posodobitev svoje infrastrukture; prav tako so bili predmet političnih vplivov, njihovo poslovanje ni bilo transparentno, kar pa je prizadelo gospodarsko učinkovitost.

Liberalizacijo nasploh povezujemo s spremembo, saj dejansko prinaša spremenjen energetski trg, ki naj bi deloval sinhrono. Sioshansa (2001, str. 82–83) predvideva poglobitve pričakovane tržne spremembe, ki jih bo liberalizacija prinesla trgu EU:

- padanje cen – še posebej v primeru presežnih zmogljivosti, temu po navadi sledi še nestanovitnost cen;
- transparentnost – z odpravo trgovinskih ovir in vseevropskih elektronskih izmenjav bodo cene postale bolj javne;
- konsolidacija in konvergenca – konkurenca bo silila v nadaljnjo konsolidacijo kot tudi konvergenco storitev;
- razdrobljenost trga – s funkcionalnim ločevanjem ali brez bo energetska panoga postala razdeljena na štiri različne dejavnosti, kjer se bodo podjetja specializirala za posamezno oziroma za vse štiri dejavnosti: proizvodnjo, trgovanje, dobavo in oskrbo;
- ekonomija obsega – večji igralci bodo uživali veliko prednost pred manjšimi tekmeci, vse ostalo bo ostalo nespremenjeno;
- nizke marže – nenehni pritisk na cene se bo kazal v nizkih maržah, predvsem v zelo konkurenčni oskrbi, kar bo prisililo uspešna podjetja, da zajamejo tako ekonomije obsega (preko združitvev in prevzemov) kot ekonomije povezanih proizvodov (z navzkrižno prodajo);
- trgovanje z električno energijo – obstaja verjetnost, da se bo razvilo v posebnost pri poslovanju, ki bo zahtevala posebna znanja in sredstva z visokimi tveganji in visokimi nagradami, in
- e-poslovanje, ki se bo s pomočjo različnih spodbud razširilo ter s potencialom svetovnega spleta postalo izredno pomembno.

Proces liberalizacije v EU je temeljil na sprejetju treh zakonodajnih svežnjev in je bil tako rekoč skrbno načrtovan proces. Vsi svežnji so vsebovali ukrepe, ki so urejali preglednost energetskega trga in dostop do trga. Njihov bistveni rezultat pa je, da lahko države članice omogočijo novim dobaviteljem vstop na trg in posledično omogočijo odjemalcem prosto izbiro dobavitelja električne energije. Prvi zakonodajni sveženj je vključeval sprejetje direktive (Direktiva 96/92/ES, UL EU L 27/20) leta 1996 za vzpostavitev notranjega trga električne energije v EU. Cilj prvega svežnja je bil začetek odpiranja trga, predpisane so bile minimalne zahteve o stopnji odprtosti trgov. Uvedena je bila obvezna ločitev računovodskih izkazov za vsako posamezno dejavnost vertikalno integriranih podjetij – za proizvodnjo, prenos, distribucijo in dobavo. Direktiva je stopila v veljavo leta 1999. Avgust 2003 pa je prinesel drugi zakonodajni sveženj v sklopu Direktive 2003/54/ES, UL EU L 176/37 za notranji trg električne energije. Direktiva je določila nove kriterije za postopno odpiranje trga. Julija 2004 je bil trg odprt za vse poslovne odjemalce, julija 2007 tudi za gospodinske odjemalce.

Drug zakonodajni sveženj je vključeval pravno ločitev dejavnosti v vertikalno integriranih podjetjih. Podjetja so lahko svoje dejavnosti prenesla v pravno ločena (ne pa tudi lastniško ločena) podjetja – v hčerinska podjetja. Države članice so morale določiti tudi neodvisne upravljavce prenosnega in distribucijskega omrežja. Direktiva je uvedla tudi institut univerzalne storitve, ki je vsem gospodinjstvom zagotavljal pravico do oskrbe z električno energijo določene kakovosti po primerljivih, preglednih in nediskriminatornih cenah. Ravno tako so morali dobavitelji svojim odjemalcem ustrezno označiti deleže vira, iz katerega je bila pridobljena električna energija, in kakšen delež ogljikovega dioksida oziroma jedrskih odpadkov je ustvarila porabljena energija. Drugi zakonodajni paket so morale države članice prenesti v svojo zakonodajo do julija 2004. Komisija je po strateškem pregledu uresničevanja prvih dveh zakonodajnih svežnjev ugotovila, da je še veliko prostora za napredek in da EU kot celota še ni dosegla vseh zastavljenih ciljev.

Komisija je zato septembra 2007 predstavila še tretji zakonodajni sveženj, s katerim je želela v celoti uresničiti liberalizacijo. Sveženj so sestavljale Direktiva o skupnih pravilih notranjega trga z električno energijo 2009/7/ES (UL EU L 211/55), Uredba o pogojih za dostop do omrežja za čezmejne izmenjave električne energije 714/2009 (UL EU L 211/15) in Uredba o ustanovitvi Agencije za sodelovanje energetske regulatorjev (UL 713/2009 EU L 211/1) (Peršin, 2012, str. 5–10). Namen celotnega tretjega svežnja je bil doseči še večjo liberalizacijo notranjega trga, cenovno ugodne ponudbe energentov ter koristne okoljske in varnostne ukrepe. Sprejeti sta bili dve izjemno pomembni direktivi, ki sta se nanašali na pravni režim ločevanja prenosnih omrežij; nove zahteve glede položaja, nalog in pristojnosti nacionalnih regulatorjev in njihovega medsebojnega sodelovanja; bistveno bolj poudarjeno varstvo uporabnikov, ki vključuje nove obveznosti sistemskih operaterjev distribucijskih omrežij, dobaviteljev in potrebne organizacijske rešitve za zagotovitev preprostega varstva pravic uporabnikov in njihovega obveščanja. Poleg sprememb delovanja trga električne energije določa tretji zakonodajni paket pogoje za ustanovitev Agencije za sodelovanje energetske regulatorjev (ACER) s sedežem v Sloveniji. Glavna naloga agencije je spodbujati sodelovanje

nacionalnih regulatorjev in na evropski ravni dopolnjevati naloge, ki jih izvajajo nacionalni regulatorji (Šepetavc, 2014, str. 12–14).

Z uvedbo direktiv EU med letoma 1996 in 2003 so se začele prve spremembe, v nekaterih državah postopoma, v drugih bolj radikalno. Direktiva EU iz leta 1999 je omogočala veliko fleksibilnost in veliko prostora za njeno razlago v praksi. Države članice so lahko same izbirale, kako bodo prestrukturirale svoj trg, kako hitro ga bodo odprle konkurenci in katero posebno konkurenčno strukturo bodo izvajale. V Nemčiji je bila takrat konkurenca ostra in razširjena in njeno odprtje trga je precej znižalo cene, v Franciji in Italiji pa je bil takratni učinek liberalizacije trga minimalen. Nekatere izmed držav članic (npr. Irska in Grčija) so imele eno ali dveletno čakalno obdobje pred odprtjem domačega trga. Na drugi strani so Velika Britanija, Wales in skandinavske države že imele enega od najbolj liberalnih in preglednih energetske trgov, daleč pred ostalo Evropo (Sioshansa, 2001, str. 74–76). V Veliki Britaniji je leta 1990 5000 odjemalcev z maksimalno porabo več kot 1 MWh lahko prvič zamenjalo dobavitelja, medtem ko je Norveška svoj trg v celoti odprla leta 1991 (Al-Sunaidy & Green, 2006, str. 783). Farré et al. (2010, str. 132) v svoji raziskavi izpostavljajo zanimivo dejstvo, ki je skupno Veliki Britaniji in skandinavskim državam, da so cene električne energije postavljene v bilateralnih pogodbah med kupci in prodajalci, kar zmanjšuje tveganje in nihanje cen. Države članice so posledično zaradi uvedbe Direktive 2003/54/EC julija 2007 svoje trge takrat popolnoma liberalizirale, med njimi je bila tudi Slovenija (London Economics, 2012, str. 20–29).

Jasno je, da liberalizirano okolje zahteva panogo, v kateri delujejo močna podjetja na konkurenčnem trgu. Pomembno je, da imajo takšna podjetja možnost za rast in sredstva za uspeh, ustvarjajo vrednost za delničarje in so sposobna obvladati nepričakovane izzive. Pojavlja se problem, da se mala in srednje velika podjetja srečujejo s tem, da težko preživijo tekmovanje z večjimi konkurenti EU z močno nacionalno in mednarodno prisotnostjo. Ta proces vodi do občutnega zmanjšanja števila gospodarskih subjektov, kar sproža alarm glede preživetja podjetij na konkurenčnem trgu v dolgoročnem smislu (Farré et. al, 2010, str. 133).

1.2 Veleprodajni trg električne energije v EU

Veleprodajni trg električne energije sestavljajo proizvajalci električne energije, ki prodajajo proizvedeno električno energijo, dobavitelji in večji kupci električne energije. Na veleprodajnem trgu sodelujejo tudi trgovci z električno energijo (angl. *traders*), ki električno energijo kupujejo in prodajajo zaradi izkoristka cenovne razlike v različnih časovnih pasovih in med geografskimi lokacijami (Pellini, 2014, str. 33). Zaradi povečanja konkurence na veleprodajnem trgu so se začeli ustanavljati organizirani trgi električne energije, kjer se odvija trgovanje na trgu na debelo oziroma na veleprodajnem trgu, kar je prikazano v Prilogi 1. Skupna količina prodane električne energije je v tretjem četrtletju 2014 znašala 317 TWh, približno enaka je bila prodana količina v prvem četrtletju 2011, medtem ko je v drugem četrtletju 2011 opaziti najmanjšo vrednost prodane količine električne energije, in sicer 267 TWh (Evropska komisija, 2014c, str. 6).

Organiziranemu trgu se skrajšano reče borza (angl. *power exchange market*). Pomembno je tudi razlikovanje pojmov borza in trgovalno vozlišče (angl. *hub*), slednjega definiramo kot regionalno združevanje različnih predstavnikov z namenom komercialnega trgovanja z električno energijo z ali brez fizične dobave energenta (Braziel, 1998). Vloga borze je ustvariti organiziran trg s standardiziranimi produkti in s tem pripomoči k večji konkurenčnosti, likvidnosti in učinkovitosti trga električne energije. Borze javno objavljajo cenovna gibanja, s tem pa zagotavljajo preglednost trga in pripomorejo pri odločitvah za nove investicije. Prednost borze je tudi finančna varnost, saj je pri izvedbi posla partner borza, kar zelo zmanjša tveganje neplačila terjatev v primerjavi z izvedbo posla na bilateralnem (OTC) trgu. Trg OTC (angl. *over the counter*) je trg, kjer igralci na trgu sklepajo dvostranske pogodbe o nakupu in prodaji standardiziranih ali nestandardiziranih proizvodov. Trgovanju na trgu OTC rečemo drugače tudi bilateralno trgovanje, kjer se gledano po obsegu prodanih količin proda več električne energije kot pa na organiziranih trgih. V letu 2014 je bila bilateralna količina prodane električne energije v EU 574,9 TWh (Platts, 2015).

Poznamo več različnih vrst trgov električne energije (Pagani & Aiello, str. 1–2, 2013):

- *Terminski trg* – na tem trgu se trguje z električno energijo za časovna obdobja od enega dneva do več let vnaprej. Lahko se trguje bilateralno (stranki med sabo skleneta pogodbo) ali na borzi. Največja prednost trgovanja na bilateralnem (OTC) trgu je trgovanje z nestandardiziranimi terminskimi pogodbami (angl. *forward*). Od standardiziranih terminskih pogodb (angl. *futures*) se nestandardizirane razlikujejo v tem, da so prilagojene potrebam strank (Veselinovič, 2001, str. 22). Obstaja tveganje, da se ne izpolni pogodbe nasprotne stranke, saj se z nestandardiziranimi terminskimi pogodbami ne trguje na organiziranih trgih in to je tudi največja slabost trgovanja na trgu OTC (Mijot, 2009, str. 6).
- *Promptni (dnevni) trg* – na tem trgu se sooči ponudba in povpraševanje električne energije za obdobje naslednjega delovnega dne. Najbolj razširjeno je trgovanje z električno energijo za dan vnaprej (angl. *day ahead*), vse bolj pa postaja pomembno tudi trgovanje znotraj dneva (angl. *intraday*), kjer je mogoče trgovanje do ene ure pred dobavo. Na trgih, ki so dobro razviti in likvidni, poteka večina trgovanja promptnega trga na borzah, saj ta ponuja najboljše pogoje za trgovanje. Dobava na tem trgu je izključno fizična, kar pomeni, da je v pogodbah določeno območje dostave (Mijot, 2009, str. 6).
- *Izravnalni trg* – po zaključenem trgovanju na promptnem trgu morajo vsi udeleženci oziroma njihovi zastopniki prijaviti upravljavcu prenosnega omrežja vozne rede pritokov in odtokov električne energije, ki jih bodo imeli znotraj države in čez meje. V primeru ugotovitve pomanjkanja ali presežka električne energije je upravljavec systemskega omrežja tisti, ki znotraj države poveča ali zmanjša proizvodnjo ali opravi nakup ali prodajo v tujino. Stroški, nastali z izravnano omrežja, so v breme udeležencev, ki niso bili v tistem trenutku izravnani (ERGEG, 2006, str. 7–8). Cena na izravnalnem trgu se oblikuje glede na stroške, po katerih upravljavec systemskega omrežja pridobi manjkajočo električno energijo, oziroma po kateri proda presežke električne energije v omrežju, in

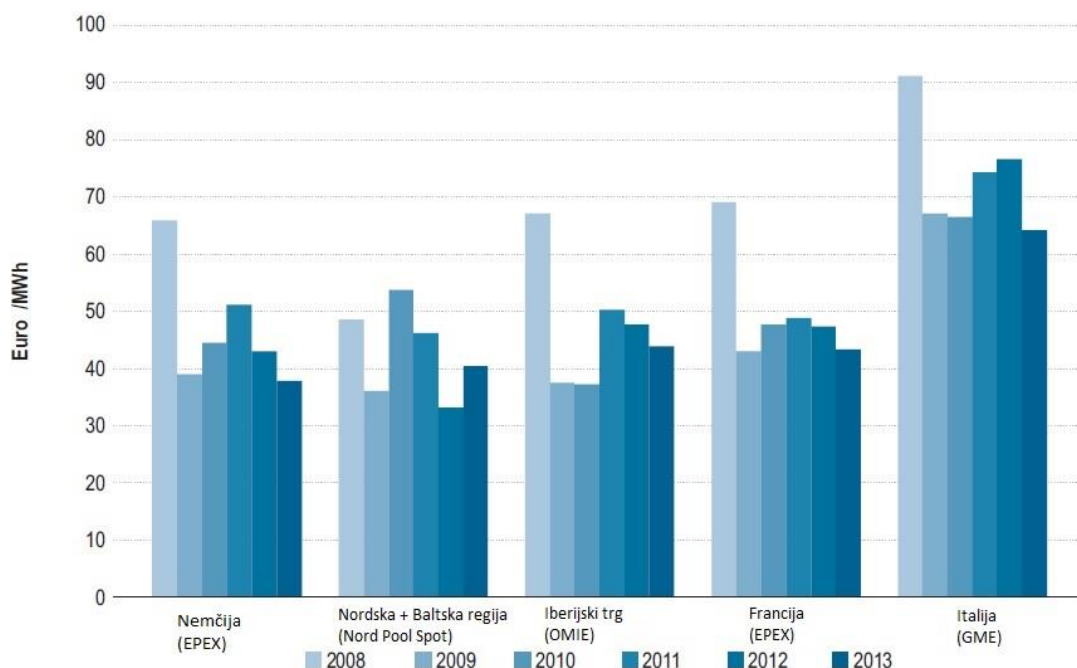
glede na dodatno maržo kot kazen za tiste, ki niso bili izravnani in so povzročili neravnotežje v omrežju (Mijot, 2009, str. 7).

- *Trg s čezmejnimi prenosnimi zmogljivostmi* – upravljavci prenosnih omrežij upravljajo tudi s čezmejnimi prenosnimi zmogljivostmi. Ti jih prodajajo glede na zmožnost prenosa daljinovodov iz ene države v drugo. Čezmejne prenosne zmogljivosti se prodaja na letni, mesečni in dnevni ravni na različne načine.

V EU je vzpostavljenih veliko število borz električne energije, nekatere so nacionalne, nekatere tudi regionalne. Evropska energetska borza EEX je med najbolj poznanimi in deluje v Nemčiji, sledi ji mednarodna borza Nord Pool, ki združuje skandinavske, ostale borze so APX (Amsterdam Power Exchange) na Nizozemskem, EXAA (Energy Exchange Alpen Adria) v Avstriji, Powernext v Franciji, PolPX (Polish Power Exchange) na Poljskem, Omel v Španiji, UK Power Exchange v Veliki Britaniji, OPCOM v Romuniji, GME (Gestore Mercato Elettrico) v Italiji, Borzen v Sloveniji ter druge. Skozi obdobje med letoma 2005 in 2011 se je količina trgovane električne energije na borzah električne energije v okviru trgovanja za dan vnaprej postopoma povečala za večino držav EU. To je pomenilo, da je likvidnost na tovrstnih trgih ravno tako rasla. Likvidnost trga je bistvenega pomena za delovanje veleprodajnih trgov, saj omogoča nastajanje konkurenčnih cen električne energije, ki služijo kot signal za upravljanje s tveganji in naložbami. Najbolj likvidne borze v EU v istem obdobju so bile OMIE (Španija in Portugalska) s povprečjem 74 % trgovane električne energije in NORDPOOL (skandinavske države) s povprečjem 70 % trgovane električne energije. Trgi Srednje in Vzhodne Evrope, kot na primer poljski POLPX, češki OTE in avstrijski EXAA, so imeli v povprečju 5 % likvidnost (Pellini, 2014, str. 35–36). Iz slike v Prilogi 2 je razvidno, da so bili nivoji likvidnosti po državah EU v letu 2013 različni. To lahko pojasnimo s številnimi dejavniki, vključno s količino občasne proizvodnje električne energije. Ravno tako se pri napovedovanju proizvodnje vzamejo v obzir različne prekinitve proizvodnje kot na primer negotovost vetra (ACER/CEER, 2014, str. 126).

Glede na to da je veleprodajni trg tudi sicer izredno pomemben pri določanju cen za gospodinjске odjemalce, podajam v Sliki 1 pregled gibanja cen električne energije na veleprodajnih trgih. Električno energijo lahko namreč dobavitelji kupujejo od proizvajalcev, trgovcev ali pa tudi na borzi električne energije.

Slika 1: Gibanje evropskih veleprodajnih cen električne energije na različnih evropskih borzah električne energije 2008—2013 (EUR/MWh)



Vir: ACER/CEER, *ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013*, str. 108.

Gospodarska kriza je vplivala tudi na veleprodajne cene električne energije, saj so te v obdobju med letoma 2008 in 2009 znatno padle na vseh borzah električne energije za tretjino. V letu 2010 so se cene povečini na vseh borzah zvišale, vendar pa od leta 2011 naprej beležimo nižanje. Izjema je trg nordijskih držav, ki ga tvorijo Norveška, Švedska, Finska in Danska; ta ima velik delež hidro proizvodnje, zato se časovni cenovni vzorec razlikuje. Nižanje cen lahko pojasnimo z vedno večjo uporabo obnovljivih virov energije v kombinaciji z dostopnostjo ugodne cene premoga na mednarodnih trgih. Zaradi nacionalnih podpornih shem za obnovljive vire energije se je tudi proizvodnja iz sončnih in vetrnih elektrarn od leta 2011 povečala za več kot 45 % (ACER/CEER, 2014, str. 108).

Glede na skupne rezultate spremljanja veleprodajnega trga električne energije v EU so v ACER/CEER (2014, str. 163) ugotovili, da se na splošno združevanje veleprodajnega trga izboljšuje, a zahteva več fleksibilnosti. ACER ocenjuje, da je potreben napredek v uporabi obstoječih čezmejnih zmogljivosti v različnih časovnih obdobjih, v uskladitvi sistemskih operaterjev pri izračunavanju in dodeljevanju zmogljivosti ter v sestavi ponudb. Nadalje izpostavljajo, da vodi neučinkovita uporaba medomrežnega povezovanja skupaj z obstoječimi cenovnimi razlikami do zmanjšanja blaginje. Vse to se lahko prepreči s spajanjem trgov. Ovira za razvoj konkurenčnega veleprodajnega trga v EU se pojavlja tudi v pomanjkanju ustreznih investicij v infrastrukturo omrežja za podporo razvoja čezmejne trgovine med območji z različnimi ravnovesji med ponudbo in povpraševanjem. Da se izboljša učinkovitost izkoriščenih obstoječih zmogljivosti, je zelo pomembno izvajanje skupnega čezobmočnega

pristopa k dodeljevanju zmogljivosti. Poleg tega je ključnega pomena razvoj zavezujočih pravil na ravni EU z okvirnimi smernicami in njihovo zgodnje izvajanje prek procesa regionalnih pobud (ACER/CEER, 2014, str. 107).

1.3 Maloprodajni trg električne energije v EU

Yang (2014, str. 406) je opredelil maloprodajni trg električne energije kot prodajo na drobno, kjer se odvija storitvena industrija, saj prodajalci na drobno/dobavitelji električne energije kupujejo in prodajajo električno energijo, kupljeno na veleprodajnem trgu, gospodinjstvom prek pogodb o dobavi električne energije.

Maloprodajni trg električne energije v osnovi sestavlja več pravnih oblik subjektov, ki na trgu sodelujejo v različnih vlogah. V grobem so razdeljeni na ponudnike, odjemalce in organizatorje trga. Med ponudnike na trgu uvrščamo proizvajalce in dobavitelje električne energije, medtem ko so odjemalci razdeljeni na gospodinjstva in poslovne odjeme (mali in srednji poslovni odjem). Ko analiziramo konkurenčnost in aktivnost maloprodajnega trga električne energije, moramo spremljati vstopne in izstopne novih ponudnikov na trg ter s trga, njihove vstopne strategije in ovire, s katerimi se ob vstopu srečujejo, aktualne ponudbe dobaviteljev električne energije končnim odjemalcem, aktivne zamenjave dobaviteljev med končnimi odjemalci ter končne cene električne energije, ki so eden izmed vzvodov za sprejemanje odločitev o zamenjavi dobavitelja gospodinjstev odjemalcev. Vse te dejavnike bom podrobneje z vidika gospodinjstev odjemalcev električne energije obravnavala v naslednjih poglavjih.

Gospodinjstva lahko, zahvaljujoč liberalizaciji trgov, menjajo dobavitelja električne energije in s tem posredno vplivajo na svoj končni strošek električne energije. Različni ponudniki električne energije (dobavitelji) si med sabo konkurirajo v osnovi s ceno energenta ter v drugi vrsti z različno ponudbo, ki vključuje dodatne storitve in ugodnosti. Na trg vstopajo novi ponudniki, ki morajo ob trenutni dinamiki izbrati najoptimalnejšo strategijo vstopa, da si bodo zagotovili svoj tržni delež in preživel na trgu (Defeuille, 2009, str. 377). Možne strategije vstopa na domači in tuji trg obravnavam v naslednjem poglavju dela. Nadalje pa v Prilogi 3 prikazujem tržne deleže največjih evropskih dobaviteljev električne energije konec leta 2013. Največji štiri dobavitelji (EDF, ENEL/Endesa, E.ON in RWE) skupno predstavljajo za okoli 35 % prodane količine električne energije v EU.

Cilj deregulacije maloprodajnega trga električne energije je nuditi odjemalcem tržno utemeljene cene električne energije ob zanesljivi storitvi in učinkoviti ceni. Implementacija izbire odjemalcev se razlikuje od države do države, na primer na Norveškem so se po vzpostavitvi konkurenčnega veleprodajnega trga vsi odjemalci kvalificirali za izbiro svojega dobavitelja. V Španiji je regulator trga uvedel posebne ukrepe, kot so znižanje tarif za dostop, da vzpodbudi odjemalce. V večini drugih držav pa se izvaja postopno uvajanje pogojev, ki določajo kvalificirane odjemalce, začnši od največjih odjemalcev in vse do gospodinjstev (Tominov, 2008, str. 270).

2 TRG GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU

2.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev v EU

2.1.1 Število ponudnikov in ponudba

Po liberalizaciji trga se je povečalo število ponudnikov, ki prilagajajo svojo ponudbo glede na potrebe odjemalcev.

Na Švedskem je v letu 2011 obstajalo več kot 100 dobaviteljev za gospodinjstva. Podobno je v Veliki Britaniji, kjer prevladuje šest dominantnih dobaviteljev, ki obvladujejo okoli 99 % maloprodajnega trga. Odprtje trga konkurenci je na Nizozemskem povzročilo povečan vstop tujih dobaviteljev in pojav domačih dobaviteljev, ki trenutno obvladujejo manj kot 20 % maloprodajnega trga v celoti ter tako nekoliko zmanjšalo prevlado štirih uveljavljenih dobaviteljev (ti dobavitelji so Nuon, Essent, Eneco in Delta). Na Portugalskem je vstop tujih dobaviteljev na trg predvsem posledica španskih javnih služb, ki so v preteklosti vstopala na trg (Iberdrola in Endesa). Španski trg pa vseeno postaja vse manj koncentriran zaradi diverzificiranih strategij dobaviteljev gospodinjstvom in zaradi novih udeležencev v industrijskem sektorju. Sicer pa je v letu 2012 bilo na španskem trgu prisotnih največ dobaviteljev, in sicer 126. V glavnih mestih Nemčije, Finske, Irske, Italije, Avstrije, Danske in Slovenije se kaže zmerna prisotnost uveljavljenih dobaviteljev ter omejena prisotnost tujih oziroma prisotnosti tujih dobaviteljev sploh ni zaznati. Na Danskem, Norveškem in Švedskem obstaja veliko število dobaviteljev in velika diverzifikacija ponudbe, podjetja pa so pretežno v lokalni lasti. Glavna mesta v Bolgariji, na Cipru, v Franciji, Grčiji, na Madžarskem, v Luksemburgu, na Severnem Irskem, Malti, Poljskem, v Romuniji, na Slovaškem in v baltskih državah kažejo na izredno pomembno vlogo uveljavljenih dobaviteljev in posledično pomanjkanje prisotnosti tujih dobaviteljev. Če podam primer, uveljavljen dobavitelj v Parizu dobavlja 93 % nacionalnega maloprodajnega trga. Ciper, Grčijo, Luksemburg, Malto in baltske države lahko označimo za majhne, periferne trge, ki kot taki niso zanimivi za tuje udeležence. V Bolgariji in Romuniji samo en uveljavljen dobavitelj zagotavlja dobavo skoraj 100 % vseh gospodinjstev v posameznih prestolnicah, vendar pa sta oba dobavitelja v tuji lasti (ACER/CEER, 2013, 29–30).

Liberalizacija trgov daje odjemalcem večjo moč na trgu, med drugim tudi to, da imajo možnost izbire med različnimi vrstami ponudb. V osnovi se vsaka ponudba razlikuje glede na tri komponente (ECME Consortium, 2010, str. 27):

- *Fiksna ali variabilna cena* – nanaša se na to, ali je cena na enoto zaračunana za določeno časovno obdobje ali se lahko redno prilagaja. Če ima paket definirano fiksno ceno, se ta tekom obdobja ne spremeni, četudi se na primer tržna cena spremeni (ni indeksiranja). Po izteku obdobja se zopet naredi izračun cene in odjemalec lahko izbira novo ocenjeno

fiksno ceno ali pa izbere paket z variabilno ceno (ali pa zamenja dobavitelja). Nasprotno se lahko pri paketu z variabilnimi cenami cena, ki jo odjemalec plača, spreminja glede na spremembe tržne cene.

- *Pogodbena vezava* – nanaša se na obdobje, v katerem mora odjemalec ostati pri trenutnem dobavitelju, ali na dolžino trajanja izbranega paketa.
- *Enotne ali cene v/izven konici/-e* – nanaša se na to, ali je poraba zaračunana po enotni ceni skozi cel dan ali glede na ceno za obdobje izven ali v konici.

Ob tem dobavitelji ponujajo možnost različnih načinov plačila računov (direktna bremenitev, navaden papirni račun ali e-račun), dobavo električne energije glede na vir proizvodnje (hidroenergija, vetrna energija, sončna energija – obnovljivi viri) ter dodatne ugodnosti, ki so lahko bodisi plačljive ali brezplačne (odčitavanje merilno-krmilne naprave, e-računi, zavarovalne storitve, popravila na merilnem mestu). Glede na samo vrste ponudbe lahko dobavitelj ponuja dobavo samo električne energije, samo zemeljskega plina ali pa kombinacijo električne energije in zemeljskega plina skupaj – temu rečemo dvojna ponudba energentov (angl. *dual-fuel offer*). V Prilogi 4 prikazujem deleže držav članic EU, kjer dobavitelji nudijo možnost dvojnih ponudb.

Največ dvojnih ponudb energentov (50 % in več) imajo odjemalci Litve in Velike Britanije, medtem ko je na Češkem in Danskem zelo malo takšnih ponudb (največ 10 %), saj dobavitelji dobavo energentov raje ponujajo posamezno. Če sklepamo iz slike, odjemalci v Belgiji, Španiji in Litvi lahko dobavo zemeljskega plina izbirajo samo iz dvojnih ponudb energentov, kjer je vključena tudi električna energija, posamezne dobave samo zemeljskega plina ne morejo izbrati. Dvojna ponudba energentov je enaka teoretični razlagi prodaje izdelkov v svežnjih, saj s takšnim nakupom odjemalci prihranijo, kot pa če bi izbrali ločeno dobavo posameznega energenta. Po drugi strani so tudi dobavitelji pri prodaji dvojnih ponudb na boljšem, saj jim teoretično to zmanjša stroške pošiljanja računov (lahko pošljejo enotni račun za električno energijo in zemeljski plin) ter stroške oglaševanja (oglašujejo z enim oglasom oba energenta skupaj) (ACER/CEER, 2014, str. 66).

Z zrelostjo trga se zmanjšuje tudi stroga cenovna konkurenca, saj morajo dobavitelji sčasoma najti načine oziroma strategije, kako diverzificirati svojo ponudbo, svoje storitve ter uporabiti druge konkurenčne elemente, ki pritegnejo nove odjemalce in zadržijo obstoječe. Dobavitelj, ki ustvari svoj diverzificiran oziroma preoblikovan produkt (v konkretnem primeru storitev), lahko sam določa ceno, saj je dejansko edini v tem segmentu in nima konkurenčnih tekmecev, na podlagi katerih bi cenovno tekmoval za nove odjemalce. Prek razlik v sestavi produkta, ki predstavlja popolnoma novo tržno zgodbo, si lahko takšen dobavitelj ustvari »svoj« trg oziroma tržno nišo in poveča dobiček. Praktični primeri diverzifikacije oziroma diferenciacije storitve v elektroenergetskem sektorju so, recimo, ponudba električne energije iz obnovljivih virov, ki se stopnjuje na način, da dobavitelji ponujajo samo električno energijo, pridobljeno iz hidroelektrarn, sončnih elektrarn ali vetrnih elektrarn (ACER/CEER, 2014, str. 65).

Sama ponudba posameznih dobaviteljev po EU se v zadnjih nekaj letih stopnjuje v tej smeri, da poleg energentov ponujajo tudi določene poprodajne ali obprodajne storitve in se specializirajo v to, da postajajo ponudniki celovitih energetske storitev. V svojo ponudbo vključujejo storitve izolacije doma, instalacije fotovoltaike, vetrnih, sončnih, biomasnih in toplotnih črpalk, popravila digitalnih števec, bojlerjev in podobno. V sklopu tega izdelajo različne pakete, ki poleg dobave električne energije vključujejo še omenjene storitve. S takšnim načinom vzpostavijo z odjemalci odnos, ki temelji na tem, da se lahko vedno zanesejo na njih in posledično zmanjšajo možnost zamenjave za drugega ponudnika (ACER/CEER, 2014, str. 67). V praksi se uporablja tudi koncept podjetja »multi-utility«. Sam model je rezultat podjetniško-kapitalskih premikov na področju izvajanja gospodarskih javnih služb v okviru dobave zemeljskega plina, toplotne energije, električne energije, komunalnih storitev in storitev javnega prevoza. Bistvo koncepta je, da vključuje celovito oskrbo z različnimi vrstami energije ter javnih storitev s strani enega podjetja. Podjetja, ki so vpeljala tak koncept v svoje poslovanje, so na primer RWE, Suez in Vivendi, predvsem pa je ta praksa pogosta na lokalni ravni držav Nemčije, Avstrije in Švice. Tovrsten koncept sicer zmanjšuje stroške in izboljšuje poslovanje, vendar preprečuje zamenjave dobaviteljev na liberaliziranih trgih (Rothenberger, 2015).

2.1.2 Število zamenjav dobaviteljev

Razumevanje vedenja odjemalcev glede zamenjave dobavitelja na maloprodajnem trgu je pomembno, saj na podlagi tega lahko dobavitelji razvijejo nove tržne strategije za premagovanje ovir pri zamenjavi in razširijo svojo bazo odjemalcev s tem, da ohranjajo trenutne stranke in pridobivajo nove. Ta sposobnost lahko obenem krepí pogajalsko moč na veleprodajnem trgu in izboljša učinkovitost delovanja (Yang, 2014, str. 407).

Najbolj verjetno se zamenjava dobavitelja zgodi, če odjemalec prepozna v tem zase večje koristi kot zaznane stroške. Oboje pa zajema ekonomske in psihološke vidike. V prvi vrsti morajo biti odjemalcem zagotovljene informacije, sploh o pravici menjave ter postopku celotnega procesa. Odjemalce zanima, kako dolgo traja zamenjava dobavitelja, ali je ta postopek kompleksen, na kakšen način in kdo ga izvede, kako se postopek zamenjave prekine ter kolikšni stroški so povezani z zamenjavo dobavitelja. Z odgovori na ta vprašanja in lahko dostopno, primerljivo ter zaupljivo ponudbo dobaviteljev se lahko odjemalci racionalno odločijo. V nekaterih državah takšni pogoji v samih začetkih liberalizacije trgov niso bili omogočeni in so bile posledično vstopne ovire visoke (ECME Consortium, 2010, str. 73).

Yang (2014, str. 413) je identificiral štiri kategorije ovir za zamenjavo dobavitelja, ki se pojavljajo med najpogostejšimi razlogi odjemalcev, ki ne želijo zamenjati dobavitelja. Kategorija upravljanja odnosov zaznava lojalnost odjemalcev; pomanjkanje ekonomskih prednosti vključuje zaznano ekonomsko korist zamenjave dobavitelja; negativnost signalizira pripravljenost odjemalca, da naredi zamenjavo in zaskrbljenost zaradi posledic zamenjave; ter psihološka blokada označuje zaznano kompleksnost zamenjave.

Zamenjava dobavitelja sicer odraža konkurenčni proces med različnimi podjetji na trgu ter zagotavlja pomembne informacije o stopnji konkurence na trgu. Visoke stopnje zamenjav dobavitelja je mogoče razumeti kot znak ustrezne ozaveščenosti odjemalcev in konkurence na trgu ter obratno, čeprav pa lahko nizka stopnja zamenjav dobavitelja kaže na trdno konkurenčno izenačevanje cen. V Prilogi 5 prikazujem, kako se je stopnja zamenjav dobaviteljev spreminjala v EU po odprtju večine vseh trgov konkurenci in kakšne so bile stopnje zamenjav v letu 2013.

Slika v prilogi 5 kaže, da se stopnja zamenjave zelo razlikuje po državah EU. Najvišjo stopnjo zamenjave med EU-28 v letu 2013 so imele Portugalska, Norveška, Belgija, Nizozemska, Španija ter Velika Britanija. Ravno Španija in Portugalska sta glede na predhodna leta naredili velik preskok pri stopnjah zamenjav v letu 2013 (povečanje za 4 % in 22,9 %). Ne glede na to da Velika Britanija ohranja visok delež pri stopnji zamenjav, pa je zelo nazadovala, če pogledamo malce širše časovno obdobje, saj je bilo v letih 2008–2012 veliko več zamenjav (nad 16 %) kot v letu 2013. Gledano na celotno sliko, je opaziti pozitiven trend višanja stopenj zamenjav dobavitelja, čeprav so sicer stopnje zamenjav majhne. Skoraj nič oziroma minimalne stopnje zamenjave so imele Bolgarija, Ciper, Estonija, Latvija, Litva, Luksemburg in Romunija, kar je mogoče delno pojasniti s tem, da imajo tamkajšnja gospodinjstva regulirane cene. Tudi sicer so odjemalci iz držav, kjer imajo regulirane cene, v povprečju manj pogosto zamenjali dobavitelja kot odjemalci v popolnoma liberaliziranih državah. Iz tega lahko sklepamo, da bi zmanjšanje števila gospodinjstev z reguliranimi cenami pozitivno prispevalo k povečanju stopnje zamenjav dobavitelja (ACER/CEER, 2013, str. 33–34).

Obstajajo ekonomski in neekonomski razlogi, zakaj odjemalci ne želijo zamenjati svojega trenutnega dobavitelja električne energije. Veliko več je neekonomskih razlogov, ki se pojavljajo med odjemalci; ti so na primer lojalnost trenutnemu dobavitelju, pomanjkanje informacij in možnost transparentne primerjave ponudb, zmotno mišljenje o dolgotrajnosti in kompleksnosti postopka, skupno zaračunavanje električne energije in zemeljskega plina v primeru ponudb dvojnih energentov. Danski osrednji raziskovalni inštitut elektrogospodarstva (CRIEPI, 2009, str. 29–33) je v svojem poročilo identificiral tri vzorce, po/zaradi katerih odjemalci zamenjajo dobavitelja:

- *Sezona* – zamenjava dobavitelja v določeni sezoni je značilna za večino liberaliziranih trgov električne energije, najbolj pa za nordijske trge. Hladne in temne zime, topla in svetla poletja ter obsežno električno ogrevanje (predvsem na Norveškem) pomenijo, da pozimi stroški električne energije poskočijo in so v primerjavi s poletjem relativno visoki; še posebej v električno ogrevanih gospodinjstvih, uradih in drugje z izrazitimi vzorci sezonske porabe.
- *Kritične konice* – predvsem v daljših obdobjih višanja cen ali ob javnih krizah podjetij.
- *Pobuda za zamenjavo dobavitelja* (angl. *switching momentum*) – sčasoma, ko se trg razvije in začne optimalno delovati, obstaja tendenca, da se bo osnovni nivo zamenjav povečal in nato rasel. Pobuda običajno izhaja iz večje ozaveščenosti odjemalcev in

marketinških izkušenj iz obdobj kritičnih konic kot tudi iz enakomernih dolgoročnih kopičenj izkušenj odjemalcev ob zamenjavah (»od ust do ust« in neobčutljivost) ter marketinškega znanja.

Tudi raziskava E-Bridge (2014, str. 18–25), kjer so na vzorcu 28 držav članic EU ugotovili, da so glavni razlogi, zakaj odjemalci ne zamenjajo dobavitelja, v tem, da nimajo na voljo vseh informacij (se ne zavedajo, da je trg odprt; ni primernega orodja za primerjavo cen in ponudb ter pomanjkanje navodil, kako se uredi zamenjava), nizka cenovna občutljivost odjemalcev (vzpostavljen dolgotrajni odnos z obstoječim dobaviteljem; odjemalci ne zaupajo odprtju trga) in visoki stroški ob zamenjavi dobavitelja (stroški ob zamenjavi zaradi števec z daljinskim odčitavanjem, dolga pogodbeni obdobja brez možnosti predhodne prekinitve, obveznost plačila vseh neporavnanih računov pred zamenjavo).

Proces zamenjave dobavitelja je v državah članicah EU različno urejen. V nordijski regiji so postopki zamenjave dobro urejeni, na primer na Norveškem in Švedskem se zamenjava dobavitelja uredi približno v dveh tednih, v ostalih nordijskih državah traja zamenjava približno tri ali štiri tedne (CRIEPI, 2009, str. 67). V zadnjih nekaj letih se je kar nekaj držav članic (Velika Britanija, Španija, Portugalska, Italija, Nizozemska, Francija, Slovenija, Danska, Belgija, Avstrija) poslužilo oblike tako imenovanega »skupinskega nakupa« električne energije (angl. *collective energy switch*) kot tudi zemeljskega plina ter kombinacije obojega. Gre za združevanje potrošnikov, ki si z licitacijo izborijo nižje cene energentov in pogoje pogodbenega sodelovanja z dobaviteljem. Zaradi združevanja v skupino dosežejo večjo pogajalsko moč in tudi večje prihranke. Krovna potrošniška organizacija v EU je BEUC (the European Consumer Organisation) – Evropska potrošniška organizacija, katere članice so do sedaj organizirale že devet akcij kolektivnega nakupa energije. Takšne kampanje skupinskih nakupov so dobrodošle v državah, kjer je trg sicer liberaliziran, vendar odjemalci še vedno niso navajeni zamenjav dobavitelja ali pa se teh bojijo, saj ne zaupajo v alternativne dobavitelje. Spodbuda, ki jo potrošniške organizacije dosežejo s tem, je pozitivna in prispeva obenem tudi k temu, da se med dobavitelji na trgu zbudi konkurenca in ponudijo boljši pogoji ter ponudbe končnim odjemalcem.

Zanimiva je tudi perspektiva pogleda z zornega kota odjemalcev glede tega, ali je zamenjava dobavitelja poenostavljen postopek za njihovo percepcijo. Priloga 6 kaže vizualen prikaz rezultatov ankete med odjemalci iz različnih držav članic, ki jo je izvedla Evropska komisija (BEUC, 2012, str. 7).

Najmanj oziroma nič težav z zamenjavo niso imela gospodinjstva v Luksemburgu, največ pa gospodinjstva v Romuniji, kjer so se glede na anketne rezultate odjemalci soočali z nekonkurenčnimi ponudbami in težavami pri postopku zamenjave. Večinoma odjemalci niso imeli težav pri zamenjavi, obstaja le nekaj izjem – Španija, Portugalska, Madžarska in Poljska, kjer so gospodinjstva želela zamenjavo dobavitelja, a se je ustavilo pri samem postopku, ki je bil preveč zapleten. Predmetno poročilo nadalje odkriva, da je situacija v tako imenovanih »CESEE« državah (državah Srednje, Vzhodne in Jugovzhodne EU) precej

drugačna, predvsem v Litvi, Latviji, Romuniji, Bolgariji, na Cipru in Malti ter v Grčiji, kjer je stopnja zamenjave dobavitelja na ničli zaradi obstoja monopolov (BEUC, 2012, str. 12).

2.1.3 Konkurenca in vstopne ovire

Boroumand (2014, str. 3) je mnenja, da bi v oligopolni konkurenci brez vertikalne integracije (ob predpostavki, da imajo vsi dobavitelji neomejen vir električne energije iz promptnega trga) konkurenca morala temeljiti na maloprodajni ceni (ki je usklajena z veleprodajnimi cenami). Takšna cenovna konkurenca naj bi vodila do nižjih dobičkov, četudi z majhnim številom sodelujočih konkurentov. Po večini pa so danes vsi dobavitelji električne energije delno ali popolnoma vertikalno integrirani. Avtor izpostavi še en teoretični model konkurence, to je »multimarket« teorija konkurence, ki opredeljuje potencialne nove ponudnike, ki vstopajo na trg kot obstoječa podjetja na sosednjih trgih. V takšni konfiguraciji podjetja srečujejo iste tekmece na različnih trgih, kar pa stabilizira konkurenco na nacionalni ravni. Vsak dobavitelj se zaveda, da bo katera koli strategija na različnih regionalnih trgih povzročila prilagajanje z nizkimi cenami vseh tekmecev na vseh regionalnih trgih. To pa bo povzročilo splošno erozijo dobička. Iz tega razloga ni v dobaviteljevem interesu, da bi prilagajali svojo cenovno strategijo od prvotne izbrane, saj bi vodilo to do tako imenovanega pojava »vzajemne popustljivosti«.

Konkurenca ni sama po sebi namen, temveč je način, ki zagotavlja, da kupci plačujejo nič več (in nič manj), kot pa je v njihovi moči. Avtorja Al-Sunaid in Green (2006, str. 784–785) sta mnenja, da si visoko stopnjo zamenjave dobavitelja ne gre razlagati kot znak, da konkurenca ustvarja pritisk na obstoječe ponudnike, temveč je lahko kazalnik, da so cene prvotnih ponudnikov previsoke. Na trgu, kjer je zamenjava dobavitelja težko izvedljiva, lahko trenutni ponudniki ohranjajo visoke cene in ne prihaja do veliko zamenjav, medtem ko se na drugem trgu trenutni ponudniki soočajo s povečanimi zamenjavami dobavitelja navkljub nizkim cenam, saj je zamenjava relativno enostavno izvedljiva. Prihod novega tekmece na trg je še posebej učinkovita oblika konkurence, saj vzpodbudi slabo oziroma stagnirano konkurenco med uveljavljenimi dobavitelji s potencialno različnimi poslovnimi modeli in prinaša učinkovitejšo ter bolj inovativno storitve odjemalcem (Ofgem, 2014a, str. 76).

V nekaterih državah je vstop na maloprodajni trg nemogoč, izredno otežen zaradi nacionalne zakonodaje (vključno z na primer zapletenimi postopki izdaje dovoljenj ali neakreditiranih dovoljenj med državami) cenovne regulacije ali pa preprosto neprivlačen zaradi obremenjujočih stroškov (omrežnina, davki, nestroškovne regulirane dajatve), ki vplivajo na stopnjo konkurenčnosti dobavitelja pri konkuriranju s samo ceno energetske komponente (ACER/CEER, 2013, str. 41). Kadar merimo konkurenco in vstopne ovire je pomembno vzeti v obzir še en dejavnik, in sicer ovire za širitev, ko je podjetje enkrat že na trgu, saj lahko te zmanjšajo konkurenčni pritisk na podjetja in privedejo do višjih cen, slabših storitev, zmanjšanja inovativnosti in/ali izbire (Ofgem, 2014a, str. 77).

Na vstopno ter izstopno aktivnost na trgu vplivajo tudi pribitki na ceno električne energije v posamezni državi članici. Na primer v Nemčiji, Veliki Britaniji in na Nizozemskem so pribitki na ceno električne energije visoki in posledično imajo te države višje vstopne in izstopne aktivnosti, saj visoki dobički privlačijo nove udeležence. Pričakovano je, da bo takšno obnašanje vodilo do večje konkurence na trgu, nizkih cen električne energije in izstopa manj konkurenčnih udeležencev. Ravno nasprotno je na trgih, kjer uveljavljeni dobavitelji težko naredijo dobiček od prodaje, saj to šteje kot nizka vstopna ali izstopna aktivnost (ACER/CEER, 2014, str. 59).

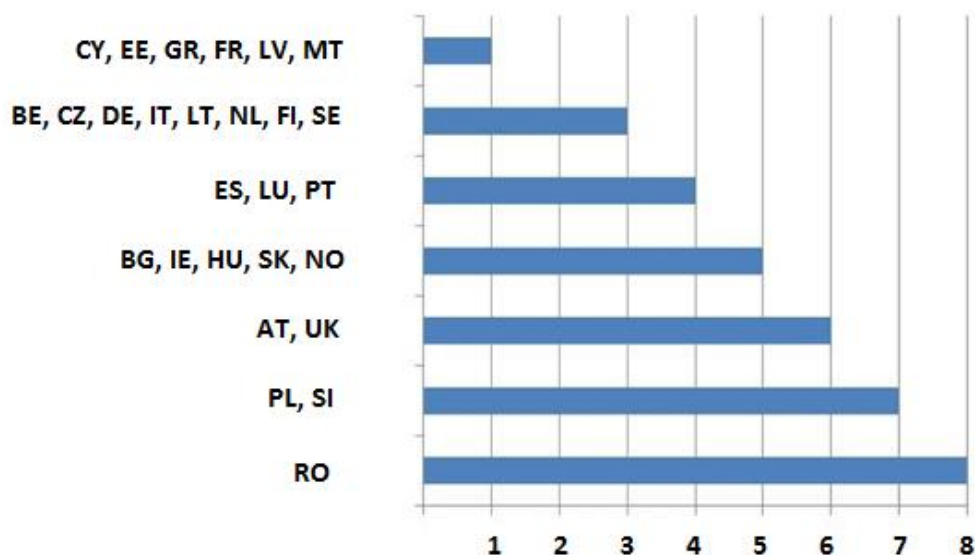
Ne obstaja en specifičen parameter, ki bi meril skupno raven ovir za vstop v določeno državo. Pač pa s kombinacijo kazalnikov, kot so mere vstopa/izstopa, regulirane tarife in vedenje porabnikov ob zamenjavi lahko dobimo vpogled v višino vstopnih ovir na določen trg. Že sama zgodovina vstopov in izstopov s trga nam lahko pomaga s koristnimi informacijami o stopnji vstopnih ovir. Praviloma trg z visokimi vstopnimi ovirami ne beleži visokih stopenj vstopa in izstopa. Izstop s trga je ravno tako pomemben kot vstop nanj. Na konkurenčnih trgih bodo manj učinkovita podjetja izstopila s trga in bolj konkurenčna vstopila nanj oziroma se razširila na obstoječem trgu. Na drugi strani obstaja ravno tako možnost, da industrija ni privlačna za nove udeležence zaradi nizkih donosnosti, ki jih omogoča, in tukaj ne moremo govoriti, da so razlog za oviran vstop določene strukturne ali vedenjske ovire. Še vedno pa bodo sčasoma zaradi dinamične narave postopka konkurence uspešna podjetja postala manj konkurenčna in sprožila nove vstopne na trg (ACER/CEER, 2013, str. 27).

Raziskava E-Bridge (2014, str. 8–16) je na tem področju pokazala, da se podjetja pri vstopu na nov trg soočajo predvsem z visokimi vstopnimi stroški (v nekaterih državah je predpisano, da morajo vzpostaviti lokalno pravno osebo – lokalno podružnico, visoki so stroški v zvezi s prodajnimi kanali, finančni stroški zaradi razmeroma visokih bančnih garancij, zapleteni so regulativni okviri in pogoste so spremembe), s slabim dostopom do informacij za nove udeležence na trgu (informacije so na voljo samo v lokalnem jeziku, pomanjkljivi podatki o trgih električne energije, saj ne obstaja borza električne energije in posledično ni tržnih signalov, na voljo so samo informacije o regulativnih obveznostih znotraj posamezne države, težko dostopni ali plačljivi so podatki o porabi, uveljavljen dobavitelj ne nudi dostopa do tržnih raziskav), z nizkimi dobički (regulirana cena je nižja od veleprodajne cene, močna konkurenca tudi znotraj segmentov z nereguliranimi cenami) ter stroški izstopa s trga (težave pri prodaji deleža nazaj, dolgoročne pogodbe za zunanje izvajanje določenih dejavnosti in ne obstajajo jasna pravila, kako lahko podjetje izstopi s trga).

Liberalizacija na trgu električne energije je v EU povzročila vstop novih podjetij na trg. Po obsežnih vstopih na EU trg po prvi fazi liberalizacije je v obdobju 2003–2011 skupno število dobaviteljev električne energije na maloprodajnem EU trgu padlo z okoli 3379 na okoli 3242. V Prilogi 7 je prikazana primerjava števila dobaviteljev električne energije med obema letoma v EU.

Po drugi strani, pa se je samo med letoma 2010 in 2011 število novih dobaviteljev na trgu za malenkost povečalo. V letu 2010 je imela večina držav članic tri glavne dobavitelje električne energije znotraj države, medtem ko je imela Romunija osem večjih dobaviteljev (Slika 2).

Slika 2: Skupno število glavnih dobaviteljev električne energije na maloprodajnem trgu znotraj posameznih držav EU v letu 2010



Vir: S. Concettini, & S. Créti, Liberalization of electricity retailing in Europe: coming back or going forth?, 2013, str. 19.

Takratni maloprodajni trg je bolj nakazoval na oligopolno kot pa konkurenčno strukturo. Zmanjšanje števila dobaviteljev tekom proučevanega obdobja je v nekaterih primerih mogoče pojasniti z neuspešnimi poskusi vstopov na trg in v drugih primerih z vodoravnimi konsolidacijami in prevzemi večjih podjetij, pogosto tudi vertikalno integriranih, manjših dobaviteljev (Concettini & Créti, 2013, str. 7–8).

2.1.4 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije

Poslovanje podjetja v domačem okolju ni enako kot poslovanje na tujem trgu. Podjetja, ki delujejo na domačem trgu, so v prednosti v več primerih, ker poznajo domač jezik, kulturo, navade ljudi, poslovno okolje države in pretekle izkušnje podobnih podjetij pri poslovanju (dobre prakse ali pa neuspele poizkuse poslovanja). Največkrat pa podjetja, ki uspejo na domačem trgu, za nadaljnji razvoj ovira ravno domači trg. Srečujejo se namreč z majhnostjo domačega trga in/ali z nedostopnostjo materialov ter delovne sile (Martin, 2015). Rešitev, ki jo podjetja vidijo, je internacionalizacija podjetij.

Izbira načina vstopa podjetij na trg že od nekdaj velja za eno najpomembnejših odločitev v procesu internacionalizacije in je mnogokrat obravnavana tema v različnih študijah (Wind & Perlmutter, 1977; Anderson & Gatignon, 1986; Hill, Hwang & Kim, 1990; Quer, Claver &

Andreu, 2007; Brouthers & Hennart, 2007). Sharma in Erramilli (2004, str. 2) sta vstopno strategijo opredelila kot strukturirani sporazum, ki omogoča podjetju uresničevanje svoje tržne strategije v državi gostiteljici bodisi z izvedbo samo marketinških dejavnosti ali obojega: proizvodnje in trženja v lastni režiji oziroma v sodelovanju z drugimi (pogodbeno sodelovanje, skupna vlaganja). Od izbire načina vstopa na nov trg je odvisen uspeh podjetja, saj ko podjetje trg enkrat izbere in vstopi nanj, je nato način vstopa težko spreminjati in prilagajati, saj ima to dolgoročne posledice za podjetje.

V svoji raziskavi so Morschett, Schramm-Klein in Swoboda (2010) identificirali šest dejavnikov, ki so pomembni pri izbiri vstopne strategije podjetja. To so kulturna razdalja, tržna privlačnost, negotovost okolja države gostiteljice, pravno okolje države gostiteljice, konkurenčni položaj in kulturni običaji v domači državi. Ugotovili so, da ene izmed najbolj proučevanih spremenljivk – kulturna razdalja – ni mogoče šteti med neposredni dejavnik, ki vpliva na izbiro vstopne strategije podjetja. Po analizi ima pomemben vpliv velikost trga, vendar pa vodi do tega, da podjetje za vstop na trg izbere strategijo sodelovanja z drugim podjetjem, ki že deluje na izbranem trgu. Na splošno so tržna privlačnost (velikost in rast trga), negotovost v državi gostiteljici (deželno tveganje), pravno okolje (pravne omejitve) in kulturni običaji v domači državi dejavniki, ki imajo velik vpliv pri izbiri vstopne strategije podjetij. Najbolj presenetljiv rezultat je, da v nasprotju z večino konceptualnih argumentov povečanje velikosti trga in rast ne vodita do večje verjetnosti, da podjetje vstopi na trg prek hčerinske družbe v popolni lasti, temveč vodi k vstopu na trg prek sodelovanja. Avtorji med drugim opozorijo tudi na to, da takšna raziskava ni bila narejena za storitvena podjetja.

V osnovi v mednarodnem poslovanju ločimo več različnih načinov, kako podjetje vstopi na trg, in ti načini zaokrožajo celotno strategijo vstopa podjetja. Po Makovec Brenčič in Hrastelj (2003, str. 138) lahko načine in oblike vstopa razdelimo v tri glavne skupine: izvozne (angl. *export modes*), pogodbene (angl. *intermediate modes*) ter investicijske (naložbene) (angl. *hierarhical/investment modes*). Nadalje ločimo med petimi strategijami vstopa na trg: posredni izvoz, neposredni izvoz, licenciranje, skupno vlaganje in neposredno vlaganje. Za vsako izmed strategij se obseg zavezanosti, tveganje, nadzor in možnosti za dobiček večajo; torej pri posrednem izvozu so dejavniki najmanjši, pri neposrednem vlaganju pa največji (Kotler, 2004, str. 39). Seveda se moramo zavedati, da se vstop na trg podjetja, ki proizvaja izdelke, in podjetja, ki ponuja storitve, razlikuje. Sicer so načini vstopa na trg pri storitvenih podjetjih isti, ne gre pa enačiti procese pri uresnitvi korakov izbranega načina in strategije. Nadzor nad načinom vstopa na trg kot dejavnik, ki ga v strokovni literaturi vsi avtorji zelo izpostavljajo, omogoča podjetjem pravočasno dobavo in kakovostne storitve mednarodnim strankam ter varuje njihov ugled.

Po koncu liberalizacije trga z električno energijo je bil nekako stranski učinek ta, da je bilo vse več prevzemov in združitvev podjetij na evropskem trgu. To je vključevalo podjetja na domačem trgu ter ravno tako na različnih tujih trgih kot tudi podjetja, ki so prisotna na različnih ravneh dobavne verige (proizvajalci in dobavitelji), in ta, ki so ponujala več energentov (Boroumand, 2014, str. 3). Posledično lahko izpostavimo »velike evropske

dobavitelje«, ki so dejavni tako na trgu električne energije kot tudi trgu zemeljskega plina (EDF, ENEL/Endesa, E.On in RWE). V Prilogi 8 prikazujem prisotnost teh ter tržne deleže čezmejnih udeležencev na nacionalnih trgih po različnih državah EU v letu 2013. Ti štirje dobavitelji, ki jih lahko štejemo za glavne evropske tekmece, so izkoristili priložnosti novo liberaliziranih trgov in vstopili na trg tako, da so ustanovili hčerinske družbe v več evropskih državah ter se širili prek organske rasti (na primer: EDF in RWE na Poljskem, E.On v Belgiji in RWE na Hrvaškem). Skupna količina prodane električne energije v EU velike četverice je konec leta 2013, gledano na celotno prodano količino, znašala okoli 35 % (ACER/CEER, 2014, str. 54–55).

2.2 Končne cene električne energije na trgu gospodinjskih odjemalcev v EU

Za potrošnika predstavlja cena strošek, za podjetje pa edini element trženjskega spleta, ki prinaša prihodke. Podjetje lahko ceno izdelka oziroma storitve hitro spremeni, zato je cena najbolj prožen element trženjskega spleta (Kotler, 1998, str. 98, 488). Tudi iz makroekonomskega vidika je cena izredno pomembna spremenljivka, saj njeno povečanje/zmanjšanje pomeni vpliv na splošen porast/zmanjšanje cen. Porast cen električne energije v industriji povzroči podražitev vseh industrijskih izdelkov, višja cena energenta v gospodinjstvih pa povzroči rast cen na drobno oziroma življenjskih potrebščin, kar ima ob nespremenjenih plačah zaposlenih članov gospodinjstev za posledico nižji standard. Iz tega je vidna verižna reakcija, ki sproži inflacijski proces, ta pa še marsikaj drugega (brezposelnost, nekonkurenčnost domačih industrijskih proizvodov, želje po višjih plačah). Podjetje torej s cenovnimi strategijami ne dosega le finančnih ciljev, ampak z njimi tudi ohranja in povečuje svoj tržni delež ter posledično vpliva na svoj konkurenčni položaj (Botten & Mcmanus, 1999, str. 50).

V tržnem gospodarstvu imajo cene dve funkciji. Prva funkcija je ta, da delujejo kot signal relativnih stroškov. Vloga cen kot signalov pa postane še bolj uporabna, ko količine blaga, ki so na voljo, niso fiksne in je posledično treba sredstva za proizvodnjo blaga prerazporediti. V tem primeru cene signalizirajo relativne stroške proizvodnje, in sicer proizvodnjo nekaj dodatnih enot dobrine. Lahko rečemo, da so cene zbir informacij o proizvodnih stroških. Druga funkcija cen pa se kaže v primeru, ko cene določajo, koliko sredstev se prenese, ko poteka določena transakcija. To je ključnega pomena za njihovo prvo funkcijo, funkcijo signalov – signali so dovolj močni in kredibilni, če so potrošniki in proizvajalci prisiljeni vložiti denar tam, kjer bodo imeli dejanski dobiček (Green, 1997, str. 177).

V nadaljevanju v Prilogi 9 prikazujem primerjavo skupnega stroška električne energije v državah članicah EU v letu 2007, ko je večina držav liberalizirala svoje trge, ter v letu 2013. Iz priloge je razvidno, da Danska zavzema prvo mesto glede na skupni strošek električne energije v letu 2007, sicer pa gledano na samo višino cene električne energije vodi država Italija, najnižjo ceno električne energije pa so plačevala gospodinjstva v Bolgariji. Podrobnejši prikaz cene električne energije z davščinami in brez v letu 2007 in 2013 je podan v Prilogi 10. Danski gospodinjski odjemalci so tako plačevali skoraj trikrat višji skupni

strošek električne energije kot pa odjemalci v Bolgariji. V letu 2013 so danski gospodinjski odjemalci še vedno imeli najvišji skupni strošek električne energije, ki se je sicer od leta 2007 še povečal. Hrvaški gospodinjski odjemalci so plačevali najmanjši skupni strošek električne energije, medtem ko so najnižji skupni strošek električne energije imeli v Franciji. Pogled na končni skupni strošek električne energije odkriva, da cene električne energije še zdaleč niso enotne. Razlikuje se tako cena energenta kot tudi dodatnih stroškov v obliki davka na dodano vrednost in višine trošarine. Vsaka od držav članic uporablja ravno tako tudi drugo politiko pri oblikovanju cen električne energije, o čemer bom več pisala v naslednjem podpoglavju.

2.2.1 Oblikovanje maloprodajnih cen

Če pogledamo na oblikovanje cen v storitvenih dejavnostih z vidika trženja, moramo pri oblikovanju cene upoštevati dejanske stroške izvajanja storitve, ceno konkurenčnih storitev ter ceno, ki so jo potrošniki pripravljeni plačati (Lovelock, 1998, str. 228). Večinoma spodnjo cenovno mejo predstavljajo stroški, zgornjo mejo pa mnenja potrošnikov o kakovosti storitev (Kotler, 1998, str. 498). Cena električne energije se oblikuje na podlagi izenačenja ponudbe in povpraševanja. Pri ponudbi imajo pomembno vlogo mejni stroški proizvodnje, saj elektrarne po njih določijo ceno, po kateri so pripravljene prodati električno energijo. Mejni stroški so dodatni variabilni stroški, potrebni za proizvodnjo dodatnega izdelka, izhajajo pa iz dodatno porabljenih prvin proizvodnega procesa za proizvodnjo dodatnega izdelka (Dubrovski, 2013, str. 322). Iz tega sledi, da proizvajalec ne bo proizvajal dodatnih količin električne energije, če ne bo dosegel cene, ki bo vsaj enaka mejnim stroškom.

Priloga 11 kaže krivuljo ponudbe električne energije. Vidimo, da je krivulja pri izhodišču položna, pri večjih količinah pa strmo naraste. Razlog je ponudba električne energije iz hidroelektrarn, vetrnih elektrarn in jedrskih elektrarn, ki so pripravljene prodajati za nizko ceno zaradi nizkih mejnih stroškov proizvodnje. Ko ponudba elektrarn z nizkimi mejnimi stroški ne zadostuje več, so pripravljene ponuditi električno energijo elektrarne z višjimi mejnimi stroški po višjih cenah, da pokrijejo te stroške. Krivulja ponudbe ob meji proizvodnih zmogljivosti postane zelo strma in cenovno neelastična, saj na kratki rok ni več na voljo proizvodnih zmogljivosti (Ockenfels, Grim & Zoettl, 2008, str. 71–73).

Povpraševanje po električni energiji je na kratki rok zelo neelastično, saj odjemalci na kratki rok zelo težko prilagodijo svojo porabo glede na gibanje cen električne energije na kratki rok, medtem ko na dolgi rok lahko svojo porabo racionalizirajo ali pa poiščejo substitute električni energiji. Cene električne energije na kratki rok ne vplivajo na porabo električne energije, na dolgi rok pa lahko visoke cene električne energije gospodinjstva prisilijo k racionalnejši porabi električne energije in iskanju substitutov (Mijot, 2009, str. 4). Cena električne energije se torej oblikuje na podlagi izenačenja ponudbe in povpraševanja in se zelo spreminja glede na uro, dan, mesec, sezono in leto dobave. Dejavniki, ki vplivajo na ponudbo in povpraševanje po električni energiji, so (Nord Pool v Mijot, 2009, str. 5):

- *Čas dobave* – v delovnem času industrije in podjetij je poraba električne energije veliko večja kot zvečer, ponoči ter ob vikendih, zato je cena električne energije takrat višja.
- *Vreme in temperature* – padavine so pomemben dejavnik v državah, kjer je veliko hidroelektrarn, saj te zvišajo vodostaje rek in s tem vplivajo na količino proizvodnje hidroelektrarn, to pa povečuje ponudbo električne energije na trgu in posledično znižanje cen. Vse pomembnejši dejavnik postaja tudi veter, saj se je v zadnjih letih povečalo število vetrnih elektrarn. Tudi temperature so pomemben dejavnik, saj se v zelo mrzlih dnevih poraba električne energije zelo poveča zaradi dodatnega ogrevanja in v zelo vročih dnevih zaradi uporabe klimatskih naprav.
- *Cene surovin za proizvodnjo električne energije* – večina termoelektrarn uporablja premog, plin in nafto, te pa predstavljajo tudi njihov največji strošek pri proizvodnji in zato cene teh surovin zelo vplivajo na ceno električne energije. To se pozna predvsem v državah, kjer predstavljajo termoelektrarne velik delež proizvodnje.
- *Prenosna omrežja* – zmanjšanje prenosnih zmogljivosti v omrežju zaradi okvare ali vzdrževalnih del lahko vpliva na povečanje cen v primeru, ko je povpraševanje veliko, uvoz električne energije pa onemogočen.
- *Ekonomska gibanja* – v času gospodarske rasti je zaradi povečanja gospodarskih aktivnosti večje povpraševanje po električni energiji in zato značilno tudi naraščanje cen. V času recesije pa se zaradi zmanjšanja gospodarskih aktivnosti povpraševanje zmanjša in s tem cena upada.
- *Gibanje deviznih tečajev* – večina cen surovin se oblikuje v ameriških dolarjih, zato spreminjanje tečaja dolarja pomeni spremembo cen surovin in stroškov proizvodnje električne energije.
- *Jedrske elektrarne* – izpad ali remont jedrske elektrarne pomeni veliko zmanjšanje ponudbe električne energije, kar ob velikem povpraševanju lahko precej poveča ceno.
- *Naraščanje porabe skozi čas* – poraba električne energije vsako leto raste hitreje kot širitev proizvodnih zmogljivosti, kar skozi čas dviguje ceno električne energije.

Na tržno ceno električne energije v splošnem najbolj vpliva cena virov za njeno proizvodnjo: premoga, plina, nafte, emisijskih kuponov (uvadeni v okviru evropske emisijske sheme) in razpoložljivost virov (hidrološke in druge vremenske razmere). Pomembno je tudi valutno razmerje med ameriškim dolarjem (USD) in evropsko valuto (EUR), saj se s premogom in nafto trguje v USD, cena električne energije na trgih EU pa se določa v EUR. Vpliv gibanja cen nafte se je na večini trgov v zadnjih letih zmanjšal (izjema je italijanski trg), vendar so na ceno nafte še vedno vezane nekatere pogodbe za dobavo plina. Tako nafta še vedno ohranja posreden vpliv na ceno električne energije kot energent, s katerim se največ trguje, ima pa tudi pomemben psihološki vpliv na ceno preostalih energentov. Na drugi strani na ceno električne energije pomembno vpliva njena poraba. Tako imajo lahko tudi manjše spremembe v količini porabljene električne energije zaradi spremenjene aktivnosti gospodarstva večji vpliv na ceno. Nadalje na kratkoročno gibanje cene električne energije močno vplivajo tudi vremenske razmere. Hidrologija, moč vetra in število sončnih dni imajo neposreden vpliv na proizvodnjo, medtem ko temperatura poleg proizvodnje dodatno vpliva še na porabo

električne energije. Spreminjajoče se vremenske razmere imajo pomemben sezonski vpliv na ceno elektrike, saj z rastjo deleža proizvodnje energije iz obnovljivih virov raste tudi vpliv vremena na ceno električne energije (GEN-I, 2012, str. 31).

Dobavitelji električne energije morajo obdržati ravnotežje med ponudbo električne energije in povpraševanjem kupcev tako, da nadzorujejo porabo električne energije odjemalcev prek cen. V osnovi ločimo tri kategorije oblikovanja cen električne energije (Bae, Kim, Kim, Chung, Kim & Roh, 2014, str. 256) – oblikovanje cen glede na čas uporabe (angl. *time of use*, *TOU*), oblikovanje cen v časovni konici (angl. *critical peak pricing*, *CPP*) in realno časovno oblikovanje cen (angl. *real time pricing*, *RTP*).

Cenovna politika glede na čas uporabe je povezana s cenami električne energije v času konice in ne enakomerno po celem dnevu. Običajno je cena različna v času konice in izven konice. V tej vrsti kategorije je časovno spremenljiva enodnevna cena električne energije, znana kupcem vnaprej, in jim omogoča, da glede na to prilagodijo svojo porabo. Cenitev glede na čas uporabe je statična kategorija cenovne politike, saj sta časovna vrha konice in izven konice določena vnaprej. V primeru, ko je povpraševanje večje od ponudbe, se uporablja *cenitev v časovni konici*. Ta vrsta kategorije spodbuja odjemalce k zmanjšanju porabe električne energije, ko podjetja dosežejo maksimalno obremenitev (običajno 3–10-krat na dan). Cenitev glede na časovno konico je dinamična kategorija cenovne politike, saj sta čas konice in cena določeni na podlagi veleprodajnih tržnih pogojev. V modelu *realne časovne cenitve* se cena pogosto spreminja. Cena se namreč dinamično izračuna na podlagi bilance stanja med povpraševanjem in ponudbo. Podjetja skušajo držati ravnotežje med ponudbo in povpraševanjem po električni energiji s to vrsto kategorije; za njeno uporabo pa je obvezno napredno merjenje zmogljivosti, saj je povpraševanje odjemalcev pomemben dejavnik pri določanju cen (Bae et al., 2014, str. 256).

2.2.2 Cenovna regulacija

Kljub temu da je trg električne energije v EU popolnoma liberaliziran in bi se posledično morale cene električne energije oblikovati na trgu, se končne cene električne energije vseeno regulirajo. Regulacija maloprodajnih cen obstaja v določenih državah članicah EU in posledično lahko vpliva na razvoj konkurence na trgu. Poleg tega ima še vrsto drugih vplivov: zmanjšuje marže dobaviteljev, zavira vstopne spodbude, zvišuje negotovost investorjev in/ali odvrača odjemalce od procesa zamenjave dobavitelja. Zatorej bi bilo treba regulirane cene določiti v omejenih situacijah in na način, da ne bi zavirale razvoj konkurenčnega maloprodajnega trga (ACER/CEER, 2014, str. 87). Nedavna raziskava Evropske komisije je prišla do ugotovitev, da cenovna regulacija vodi do navzkrižnega subvencioniranja med skupinami odjemalcev.

Cenovna regulacija je največkrat potrebna takrat, ko trg še ni popolnoma liberaliziran in odprt konkurenci. V državah, kjer obstaja sistem prostih in reguliranih cen, lahko slednje služijo kot primerjava za prosti trg, saj zagotavljajo poštene in transparentne cene energije, ki jih

odjemalci uporabijo za primerjavo proti drugih ponudbam. Pri ocenjevanju, ali so regulirane cene postavljene pod ali nad stroški, je prav tako pomembno, da upoštevamo nastanek in preglednost stroška, ki ga uporabljamo za oceno reguliranih maloprodajnih cen – ti stroški so pogosto napačno tolmačeni. Sicer pa je pomembno, da so regulirane cene, kjer je to mogoče, določene v skladu z načeli konkurence, kar pomeni, da se čim bolj približajo tržnim cenam. Regulirane cene delujejo ne le kot vstopna ovira za nove dobavitelje, še posebej če so določene pod stroški provizij storitev, temveč tudi kot faktor, ki odvrča odjemalce od zamenjave dobavitelja. Glede na raziskave (BEUC, 2013, str. 5) odjemalci z reguliranimi cenami električne energije manj pogosto zamenjajo dobavitelja (6,5 % na leto) kot tisti v popolnoma liberaliziranih državah (8,0 % na leto).

Izmed držav članic, kjer cenovna regulacija še obstaja, se ta loči glede tipa in dolžine regulativnega obdobja. Večina držav članic uporablja metodo cenovne kape (angl. *price cap*), metodo prihodkovne kape (angl. *revenue cap*) ali stopnjo donosnosti (angl. *rate of return*). Kontrolo nad reguliranimi cenami običajno opravlja državni javni organ (na primer vlada ali nacionalni regulatorni organ). V regulativnem obdobju so parametri enačbe cenovnega nadzora fiksni in zato tarife ostajajo nespremenjene ali sledijo vnaprej določeni usmeritvi. Po koncu regulativnega obdobja javni organ določi ustrezno spremembo za formule cenovne regulacije. Metoda *cenovne kape* določa zgornjo mejo za ceno, ki jo podjetje lahko določi. Zgornja meja je določena z upoštevanjem inflacije in faktorjem povečanja učinkovitosti (faktor X). Včasih se ta metoda imenuje tudi »CPI-X« ali »RPI-X« po osnovni formuli enačbe, na katero se nato določi cenovna kapa, ki se izmeri z indeksom cen življenjskih potrebščin (angl. Consumer Price Index – CPI) ali indeksom cen na drobno (angl. Retail Price Index – RPI). Ta metoda je zasnovana na način, da se zagotovijo spodbude reguliranim podjetjem za povečanje njihove učinkovitosti. Metoda *prihodkovne kape* želi omejiti količino celotnih prejetih prihodkov reguliranemu podjetju. Tako kot predhodna metoda se tudi ta določi v skladu z inflacijo (CPI ali RPI) in faktorjem pričakovanih učinkovitih prihrankov (X) ter je predvsem usmerjena v zagotavljanje spodbud povečanja učinkovitosti reguliranih podjetij. Metoda *stopnje donosnosti/stroški plus* cilja na določanje cene, ki omogoča reguliranemu podjetju pokriti vse stroške in prinaša normalen donos za lastnike. V takšnem sistemu podjetje ne zasluži več, če se stroški znižajo, in ni spodbujeno, da bi zniževalo svoje stroške (ACER/CEER, 2013, str. 48).

Konec leta 2013 je regulacija cen električne energije za gospodinjske odjemalce še vedno obstajala v 15 državah članicah EU (od skupno 29). V teh državah članicah regulator trga določi raven oziroma metodologijo regulirane cene, izjema so Belgija, Francija, Grčija, Madžarska in Španija, kjer regulirane cene določi državna vlada in regulator trga poda na to le svoje mnenje. Sicer pa ima večina držav članic vzpostavljen vzporedni sistem trga: reguliran in nereguliran trg, kjer si gospodinjstva sama izberejo, ali bodo imela dobavo po reguliranih ali liberaliziranih tržnih cenah električne energije (ACER/CEER, 2014, str. 87–88).

Na trgih, kjer je na voljo sistem reguliranih in nereguliranih cen in gospodinjstva lahko prehajajo iz enega v drug sistem, se večinoma takšnih zamenjav ne poslužujejo, temveč

gospodinjstva ostajajo na reguliranih cenah. Tisti dejavnik, na podlagi katerega se odjemalci odločijo zamenjati sistem obračunavanja električne energije, je relativna raven cen. Kadar je regulirana cena nižja od cene na liberaliziranem trgu, odjemalcem ni v interesu zamenjava, saj ne čutijo potrebe po spremembi oziroma uskladitvi svojih cen na najnižje (takšna tendenca je opazna nasploh v državah vzhodne EU) (ACER/CEER, 2014, str. 89).

2.2.3 Struktura cene električne energije

Priloga 12 prikazuje diagramsko razčlenitev osnovnih elementov končnega računa za električno energijo. Vsi elementi in podelementi, navedeni spodaj, sestavljajo skupino elementov, ki pokrivajo stroške nastalih ekonomskih agentov vzdolž vrednostne verige na eni strani in finančnimi dajatvami ter prispevki naloženih davčnim zavezancem s strani zakonodajnega organa držav članic na drugi strani.

Evropska komisija (2014a, str. 3–4) je v svojem poročilu opredelila, da *element na debelo* pokriva stroške podjetij, ki nastanejo ob dobavi energije v omrežje. V primeru električne energije ta element pokriva direktne stroške, ki se nanašajo na stroške, povezane z gradnjo, delovanjem in razgradnjo enot, ki proizvajajo električno energijo, ti pa so lahko dodatno razčlenjeni na investicijske odhodke in obratovalne stroške. *Element na drobno* pokriva stroške, povezane s prodajo energetskih proizvodov končnim odjemalcem, vključno z (vendar ne samo) upravljanjem portfelja (velikost in struktura baze strank), osebjem, informacijsko tehnologijo, režijskimi stroški, stroški zavarovanja za neizravnane količine. *Elementa prenosno in distribucijsko omrežje* sta prav tako razdeljena na investicijske in poslovne odhodke – elementa, ki vključujeta stroške infrastrukture (vzdrževanje in širitev omrežja), sistemske storitve (stroški uporabe ali razpoložljivosti), izgubo v omrežju in druge stroške vključno z (vendar ne samo) nasedlimi stroški, obveznostmi javnih storitev, s podporo za nekatere tehnologije. Zadnji *element davčne politike* se lahko razvrsti po več merilih v dve ali več podskupin. Z vidika davčnega zavezanca (gospodinjkega odjemalca) lahko element davkov in prispevkov razdelimo v povratni del (vključuje popolno ali delno izterjavo vračila plačanih davkov ob nakupih bodisi kot plačilo ali pobot v primeru dolga davčnim organom), delno povratni del (vključuje kombinacijo obdavčljivih in oproščenih ravni porabe) in nepovratni del (v tem primeru se celoten znesek izkupička pobranih davkov prenese davčnim organom).

Pri strukturi računa je pomemben dejavnik tudi, ali odjemalec vse elemente dobi na enotnem računu ali dobi ločen račun (enega za porabljeno električno energijo in drugega za omrežnino). To vprašanje je po državah članicah različno urejeno. Na primer v nordijskih državah odjemalci v osnovi prejmejo ločene račune, v kolikor pa je njihov dobavitelj vertikalno integrirano podjetje (ima v lasti omrežje ter ponuja dobavo), dobijo združene račune (Littlechild, 2006, str. 136). Poenotena politika izdajanja računov se bo morala na ravni EU urediti, saj bi to pomenilo pošteno konkurenco na tržiščih.

V nadaljevanju v Prilogi 13 prikazujem dinamiko spreminjanja maloprodajnih cen električne energije po posameznih komponentah, ki jih bom posebej obravnavala v pripadajočih podpoglavjih. Glede na prikazano petletno obdobje z dodanim troletnim predvidevanjem skupne končne cene je takoj razvidno, da se je cena same električne energije dvakrat znižala z vmesnim povečevanjem. Na drugi strani se davki in prispevki ter strošek omrežnine povečujejo, slednji sicer zmerno, medtem ko se davki in prispevki ostro dvigujejo in pričakuje se, da se bodo še močneje zvišali. Točneje so se med obdobjem 2008–2012 davki in prispevki na računu gospodinjstev v EU povišali za 31 % (z 51 EUR/MWh na 67 EUR/MWh) in gledano na celotno povišanje cene v tem obdobju z 29 % na 34 %. Omrežnina se je odstotkovno gledano v proučevanem obdobju povišala za 9 % oziroma za 4,5 EUR/MWh. Delež te komponente sicer ostaja nespremenjen in predstavlja približno četrtno celotne povprečne cene električne energije (Eurelectric, 2014, str. 10–11). Celotno dinamiko razvoja maloprodajnih cen po komponentah v istem proučevanem obdobju za vsako posamezno državo članico EU prikazujem posamezno v Prilogi 14. Glede na zgornja dejstva je pomembno upoštevati tudi to, da del povišanja prispevkov in davkov vključuje financiranje stroškov oskrbe z električno energijo in da lahko omrežnina vsebuje druge stroškovne elemente, namenjene polnjenju proračuna države ali določenih institucij (na primer prispevek za OVE) (Evropska komisija, 2014a, str. 15–16).

2.2.3.1 Uporaba omrežja

Najpomembnejša naloga sistemskih operaterjev distribucijskega sistema je dostava zanesljive in kakovostne storitve odjemalcem. Končna dostava zahtevane storitve pa pred tem zahteva izpolnitev določenih standardov v postavitvi omrežja in omrežju samem. Posledično morajo operaterji distribucijskega sistema imeti nek vir dohodkov, s pomočjo katerih investirajo v razvoj omrežja ter pokrivajo nastajajoče stroške. Na računu gospodinjstev odjemalcev je ta kategorija poimenovana omrežnina. V velikih državah članicah EU cena za uporabo omrežja znaša kar precejšen delež celotnega končnega računa odjemalca in predvideva se, da bo v prihodnje še rasla.

Stroški omrežnine so običajno v državah članicah povezani z zmogljivostjo omrežja in se jih določi na podlagi povpraševanja v konici. Za te stroške kratkoročno ne moremo predvidevati, da bodo s povišano decentralizacijo proizvodnje padli, saj mora biti omrežje še vedno namenjeno oziroma primerno, da pokrije porabo v konici tudi takrat, ko lokalna proizvodnja ne obstaja. Večina cen za uporabo omrežja v državah članicah torej temelji na prodani količini električne energije in iz tega razloga je zelo pomembno, da se odjemalcem na računih zaračuna res tolikšna količina porabljene električne energije, kot so jo dejansko v obračunskem obdobju porabili (Evropska komisija, 2014a, str. 16).

Določanje cen za uporabo omrežja običajno vključuje tri vidike (Eurelectric, 2013, str. 7):

- določitev dovoljenega prihodka,

- določitev stroškov omrežnine,
- oblikovanje uporabe omrežja glede na kategorije odjemalcev, časovnih obdobj uporabe in konceptov zaračunavanja omrežnine (struktura omrežnine).

Ob upoštevanju omenjenih treh vidikov morajo države članice pri oblikovanju cene za uporabo omrežja spoštovati zakonodajne in regulativne okvirje, ki se med državami razlikujejo. Obstajata dva glavna pristopa pri oblikovanju cene za uporabo omrežja oziroma omrežnine. V prvem pristopu v nekaterih državah nacionalni regulativni organ določi mejo dovoljenega prihodka za vsako regulativno obdobje in oblikuje metodologijo/smernice za določanje omrežnih tarif. Sistemski operater distribucijskega omrežja glede na to določi stroške omrežnine, ki jih mora v nekaterih državah nacionalni regulativni organ nato še odobriti (Nizozemska, Poljska), v drugih pa stopijo takoj v veljavo (Estonija, Nemčija, Finska, Švedska, Velika Britanija). Pri drugem pristopu določanja omrežnine ima regulator večji nadzor in določa stopnjo omrežnine za distribucijo in prenos kot tudi raven in strukturo posameznih cen za določeno časovno obdobje (Češka, Francija, Italija, Portugalska, Španija) (Eurelectric, 2013, str. 9).

V Prilogi 15 prikazujem sedemletni presek cen za uporabo omrežja po državah članicah. Razvidno je, da se je strošek omrežnine v večini držav iz leta v leto povečeval. Najvišji strošek omrežnine imajo trenutno gospodinjstva v Belgiji in na Češkem, najnižja omrežnina pa je na Malti in v Grčiji. Glede na raziskavo Eurelectric (2013, str. 10) znašajo stroški omrežnine med 20 in 50 % celotnega skupnega računa za električno energijo, ki ga plača povprečen gospodinjski odjemalec. Sicer so v stroške omrežnine vključeni stroški distribucijskega omrežja (stroški kapitala, stroški popravil, pokrivanje izgub v omrežju, storitve za odjemalce), stroški prenosnega omrežja in druge regulatorne dajatve. Iz tega naslova se lahko navežem tudi na to, da ponekod gospodinjstva dobivajo posamezne račune neposredno s strani operaterja distribucijskega sistema za predmetni strošek.

V prihodnosti bi se strošek omrežnine moral ustrezno zaračunavati predvsem v tem smislu, da se upošteva fleksibilnost časa uporabe električne energije, da se poenotijo ustrezne digitalne merilno-krmilne naprave, ki same sporočajo točen čas uporabe, in da odjemalci prejmejo razumljiv končni račun, iz katerega so jasno razvidni vsi zaračunani elementi celotnega stroška (Eurelectric, 2013, str. 20).

2.2.3.2 Prispevki

Prispevki, ki jih gospodinjstva plačujejo, so večinoma že predhodno določeni s strani države in so fiksni del računa. Običajno se takšni prispevki plačujejo za namene podporne politike držav članic in so sestavljeni iz različnih elementov. Najbolj pogosti prispevki so za obnovljive vire energije (OVE) in soproizvodnjo toplote in električne energije (SPTE). Prispevki za OVE se zaračunavajo na računih za električno energijo v 22 od 27 držav članic, medtem ko 3 države združujejo prispevek za OVE z ostalimi stroškovnimi elementi.

Nizozemska in Finska pa sicer tega prispevka ne zaračunavata. Prispevek SPTE je prisoten na računih gospodinjstev 16 držav članic. Sicer pa med državami obstaja široka paleta drugih prispevkov oziroma stroškov podporne politike. Vključujejo lahko jedrsko razgradnjo, podporo ranljivim odjemalcem, pomoč za energetske učinkovitost, nadomestila za sisteme otočnih držav, anuitete tarifnih primanjkljajev, nasedle stroške in stroške kompenzacij, financiranje raziskav, zanesljivost oskrbe doplačil, koncesijske dajatve, razgradnjo premoga, pokojninske sklade in številne druge vrste. Takšni prispevki se plačujejo v 17 državah članicah (Eurelectric, 2014, str. 19–20). V Prilogi 16 prikazujem dinamiko sprememb prispevkov skozi petletno obdobje.

Povprečen prispevek za OVE je za gospodinjkega odjemalca v EU v letu 2008 znašal 4,8 EUR/MWh in povprečen prispevek za SPTE je znašal 1,14 EUR/MWh. Do leta 2012 se je prispevek za OVE, gledano na celotno povprečno vrednost stroškov podporne politike, povečal za 22 odstotnih točk in znašal 15,8 EUR/MWh. Ravno nasprotno pa se je prispevek za SPTE do leta 2012 znižal za 2 odstotni točki in znašal 1,73 EUR/MWh. Ravno tako so se ostali prispevki znotraj celotne vrednosti stroškov podporne politike skozi proučevano obdobje znižali, in sicer za 20 odstotnih točk, vendar gledano absolutno vseeno malenkost povečali, za 1,6 EUR/MWh.

2.2.3.3 Davščine

V preteklosti so imeli davki spreminjajočo vlogo in pomen, dandanes pa so stalnica v vsaki državi. Davki kot sestavni del makroekonomske politike so denarna dajatev fizičnih in pravnih oseb. Država jih pobira na podlagi zakona brez lastne protidajatve z namenom, da zadovoljuje kolektivne potrebe. Skladno s tem je treba pri pobiranju tovrstnih davkov določiti pravila pobiranja in porabe pridobljenih sredstev. Davki delujejo kot instrument ekonomske in socialne politike, saj opravljajo funkcijo prerazdelitve narodnega dohodka in imajo značaj zadovoljevanja kolektivnih potreb. Ker so davki de facto oblika prisilnega odvzema realnega dohodka prebivalstva, mora biti davčni sistem zasnovan na nekaterih temeljnih načelih, ki zagotavljajo urejeno, zanesljivo, pravično in učinkovito pobiranje davkov ter čim manjše vpletanje države v ekonomski sistem. Pod zanesljivostjo razumemo predvsem dejstvo, da posameznik ve, kakšna bo njegova davčna obveznost (Stanovnik, 2008, str. 13). Cilji obdavčitve so sicer odvisni od več dejavnikov, v grobem pa jih lahko razdelimo na fiskalne in nefiskalne cilje. Med fiskalne cilje lahko uvrstimo zagotavljanje finančnih sredstev, s katerimi država financira državni proračun, med nefiskalne cilje pa prištevamo zaščito domače proizvodnje, pospeševanje razvoja posameznih gospodarskih dejavnosti, preprečevanje inflacije ter spreminjanje razmerja materialnega položaja prebivalcev (Pernek, 1999, str. 120).

Z današnjim povezovanjem svetovnih trgov in mednarodnim sodelovanjem je poleg davčne ureditve posamezne države pomembna tudi mednarodna davčna ureditev. Vzpostavitev skupnega evropskega trga leta 1960 in njegovo preoblikovanje v notranji trg v začetku leta 1990 je zahtevalo ustanovitev posebnega skupnega davčnega sistema, ki bi med državami članicami EU omogočal pravilno delovanje štirih temeljnih svoboščin, na osnovi katerih

skupni trg temelji, predvsem pa je to prost pretok blaga in storitev. Na začetku so se gospodarske in socialne strukture držav članic med seboj razlikovale v mnogih pogledih. Imele so neenake davčne sisteme, ki bi lahko izkrivljali tokove blaga in storitev. Osnovna razlika pa je bila povezana z delitvijo davčne obremenitve tako med posrednimi kot tudi neposrednimi davki in tehnično organiziranostjo obdavčevanja. Skupen sistem davkov na potrošnjo je potreben tudi zato, da bi ustvaril povsem nepristranske pogoje konkurence na skupnem trgu (Tyc, 2008, str. 87).

Dva najbolj pogosto uporabljena davka sta davek na dodano vrednost in trošarine. Stopnja teh davkov je odvisna od ekonomskih dejavnikov in od tradicije, navad potrošnikov, varstva okolja ter podobno. Skozi delno uskladitev posrednih davkov (davka na dodano vrednost in trošarin) je EU dosegla znatno stopnjo davčne nevtralnosti. Še večje usklajevanje davčne stopnje pa za večino držav članic ne pride v poštev, saj se s tem ne strinjajo. Drug problem predstavlja tudi pomanjkanje uskladitve neposrednih davkov, kar je izredno težko, počasno in še vedno na samem začetku. Kljub temu je trenutno stanje dovolj usklajeno za nemoteno delovanje notranjega EU trga (Tyc, 2008, str. 91–92).

Trošarine imajo vse lastnosti posrednih davkov: so realne, izdatne, plačajo se neopazno, ker so vključene v ceno, ki se prevale na potrošnika, njihovo plačilo je odvisno od potrošnika, ki se sam odloči, ali bo trošil obdavčeni izdelek ali ne (Pernek, Kostanjevec & Čampa, 2009, str. 76). Trošarine so praviloma specifični davki. To pomeni, da je davčna osnova za trošarine njihov absolutni znesek po količinski enoti, lahko tudi odstotek od vrednosti produkta, nikoli pa ni davčna osnova njihova denarna vrednost. Prihodki od trošarin pripadajo državnemu proračunu. Trošarinski sistemi po svetu se med seboj razlikujejo glede na blago in storitve, ki jih obdavčijo, način obdavčenja, stopnje trošarin in kraj obračuna. Države članice EU imajo različne stopnje, strukture in načine upravljanja trošarin, to pa vpliva na konkurenčnost pod istimi pogoji. Največja razlika med trošarinskimi sistemi je ohranjena s strogim mejnim nadzorom, ki izolira domače trge od tujih carinskih sistemov. Rezultat tega je vpliv na medblagovno in meddržavno diskriminacijo trgovanja. Pri presojanju predlogov za uskladitev trošarin je najpomembnejši vpliv na državni proračun (Kopina & Setnikar Cankar, 2011, str. 140).

Direktiva o prestrukturiranju okvira skupnosti za obdavčitev energentov in električne energije je razširila sistem obvezne obdavčitve na vse energente, čeprav je bila predhodno omejena na mineralna olja. EU je s sprejetjem direktive želela v okviru davčne politike (Bobek et al., 2013, str. 146):

- zmanjšati izkrivljanje konkurence, ki obstaja med državami članicami, kar je posledica različnih davčnih stopenj na energente;
- zmanjšati izkrivljanje konkurence na področju mineralnih olj in drugih energetskih proizvodov, ki niso bile predmet davčne zakonodaje skupnosti;

- povečati spodbude za učinkovitejšo rabo energije (zmanjšanje odvisnosti od uvoza energije in zmanjšanje emisij ogljikovega dioksida) in
- omogočiti državam članicam, da v primeru zmanjšanja emisij ponudijo podjetjem davčne olajšave.

Kadar govorimo o davkih na energente, ne smemo iti mimo energetskih in okoljskih davkov, ki so jih kot prakso obdavčevanja začeli uporabljati v letu 1990 samo v nekaterih državah. V praksi takšna obdavčitev vpliva na družbo v mnogih pogledih. Po drugi strani pa je opredelitev na primer okoljskih vplivov težavna, če je davek neučinkovit (Vehmas, Kaivo-oja, Luukkanen & Malaska, 1999, str. 345). Številne evropske države so uvedle različne okoljske davke. Njihova širitev je v večini odvisna od političnega premisleka. Glavni razlog za ta interes so okoljske koristi, ki jih takšne vrste davkov prinašajo. Skupna značilnost tovrstnih davkov, še posebej če se nanašajo na energijo, je, da je stopnja za energetsko intenzivne industrije znatno manjša kot tista, ki se uporablja za druge porabnike energije. S tem se zmanjša okoljska korist, ki bi lahko nastala zaradi dane davčne stopnje, če bi se na splošno uporabljala (Ekins & Speck, 1999, str. 369). Skupna značilnost uvedbe takšnih davkov je vključitev izjem in davčnih olajšav, kar je bil tudi predmet raziskave Ekinsa in Specka (1999, str. 369), v kateri sta ugotovila, da se poglobitveni vzrok za izjeme nanaša na zaskrbljenost zaradi konkurenčnosti.

Okoljski energetski davki in prispevki vključujejo (Vehmas et al., 1999, str. 345):

- trošarine na energente (razen motornih goriv) in davke, ki temeljijo na energijski vsebnosti vira energije kot tudi določenih proizvodnih davkih na hidro in jedrsko energijo (energetski davek);
- davki, ki temeljijo na vsebnosti ogljika v gorivu ali ogljikovega dioksida (CO₂), povzročenega v procesu izgorevanja goriva (CO₂ davek ali davek na ogljik);
- davki in dajatve, ki temeljijo na dušikovih oksidih (NO₂), povzročenih pri procesu izgorevanja goriva (davek na dušik), ter
- trošarine za proizvodnjo električne energije in davke na porabo električne energije (davek na električno energijo).

Davek na dodano vrednost in trošarina sta najbolj pogosto uporabljena davka v vsaki izmed držav članic EU. Davek na dodano vrednost se giblje med 5 % v Veliki Britaniji do 27 % na Madžarskem. Trošarina kot davek pa je bila urejena na ravni EU od leta 2003 z Direktivo 2003/96/EC, kjer je določena minimalna višina trošarine, in sicer 0,50 EUR/MWh za poslovno rabo in 1 EUR za neposlovno rabo. V letu 2012 se je trošarina na MWh gibala od 1 EUR v Latviji do 108,3 EUR na Danskem. V Veliki Britaniji, Slovaški, Cipru in Bolgariji so bila gospodinjstva izvzeta iz plačila trošarine na električno energijo (Eurelectric, 2014, str. 23). V Prilogi 17 prikazujem višino obeh davkov po državah članicah v letu 2012.

Na trgu v EU obstajajo znatne razlike v cenah električne energije pred in po obdavčitvi. V letu 2012 je bila v povprečju cena električne energije po obdavčitvi za gospodinjstva na Danskem (država članica z najvišjo ceno) za trikrat višja kot v Bolgariji (država članica z najnižjo ceno) – to je razvidno iz Priloge 18. Poleg tega je najnižja cena pred obdavčitvijo (v Estoniji) znašala le tretjino najvišje cene pred obdavčitvijo (na Cipru).

V osnovi podatkov lahko trdimo, da razlike med državami EU v višini obdavčitve cen električne energije vsekakor obstajajo: največja obdavčitev računa za porabljeno električno energijo, do 54 %, je na Danskem, medtem pa davščine na električno energijo na Malti in v Veliki Britaniji znašajo le 5 % končnega računa. Cene električne energije pred obdavčitvijo so v državah, kjer imajo cenovno regulacijo za vsaj 90 % vseh gospodinskih odjemalcev, postavljene pod znatno nižjo raven od EU-27 povprečja (ACER/CEER, 2013, str. 22).

3 ANALIZA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V IZBRANIH DRŽAVAH EU

V tem poglavju bom poleg Slovenije podrobneje analizirala izbrane države EU – Veliko Britanijo, Dansko, Italijo in Hrvaško. Znotraj posameznega podpoglavja se bom pri vsaki izmed izbranih držav osredotočila na splošni opis in dinamiko maloprodajnega trga električne energije, gibanje cen električne energije ter vstopne strategije dobaviteljev. Razvoj trga v izbranih državah po liberalizaciji trga je bil različen in posledično se vsaka izmed držav srečuje s svojevrstnimi izzivi. Iz tega izhaja tudi razlog izbora držav članic EU, saj so izredno zanimive za primerjavo s slovenskim elektroenergetskim trgom.

3.1 Slovenija

Liberalizacija slovenskega trga se je začela dokaj pozno, saj je Slovenija z odpiranjem trga začela 15. aprila 2001. Takrat so imeli pravico do izbire dobavitelja električne energije le odjemalci s priključno močjo, večjo od 41 kWh na enem merilnem mestu; nato pa so julija 2004 imeli pravico do izbire dobavitelja še vsi ostali odjemalci razen gospodinjstev (Agencija za energijo, 2008, str. 45). Tri leta kasneje, julija 2007, se je trg popolnoma odprl. To je pomenilo, da so si tudi gospodinjstva lahko izbrala svojega ponudnika. Celotno dinamiko slovenskega odpiranja trga prikazujem v Prilogi 19¹.

Današnji razviti slovenski trg z električno energijo se v osnovi deli na veleprodajni (na debelo) in maloprodajni (na drobno) trg. Na veleprodajnem nastopajo proizvajalci, trgovci in dobavitelji električne energije, ki med sabo sklepajo zaprte pogodbe, pri katerih so količine in časovni potek dobave pogodbenih količin električne energije vnaprej določeni, cena pa ni odvisna od dejanske realizacije pogodb. Vsaka razlika med količinami iz zaprtih pogodb in dejansko realiziranimi količinami je predmet obračuna odstopanj. Na maloprodajnem trgu nastopajo dobavitelji in odjemalci, ki sklepajo odprte pogodbe, pri katerih količine dobavljene

¹ Za podrobnejši opis odpiranja trga z električno energijo v Sloveniji glej: Hrovatin in Zorić, 2011.

energije in časovni potek dobave niso vnaprej določeni. Odjemalci plačajo dobavljeno energijo na podlagi dejansko porabljene količine električne energije, merjene z ustreznimi števci (Agencija za energijo, 2014, str. 36–40). Glavnino trgovanja v Sloveniji predstavlja trg na drobno, ki ga definiramo kot nakup in prodajo za dobavo končnemu odjemalcu. Ob koncu leta 2013 je bilo na elektroenergetsko omrežje Slovenije priključenih 933.041 odjemalcev električne energije in proizvedenih 22.475 GWh električne energije. Izmed vseh priključenih odjemalcev na elektroenergetsko omrežje je bilo 89 % oziroma 827.902 od teh gospodinskih odjemalcev električne energije, ki so porabili 3.229 GWh proizvedene električne energije. Poslovni odjemalci, ki sestavljajo maloprodajni trg električne energije, predstavljajo 11 % trga oziroma 105.131 v številu in so v letu 2013 porabili 7.190 GWh električne energije (Agencija za energijo, 2014, str.17–19).

Danes se dobavitelji električne energije na maloprodajnem trgu vse bolj potegujejo za tiste odjemalce, ki od odprtja trga še niso zamenjali dobavitelja. Večinoma so to gospodinski odjemalci, ki so zaradi neaktivnosti še zmeraj relativno oskrbovani po dražjih cenah električne energije. V Agenciji za energijo ob tem ugotavljajo, da slovenski odjemalci skorajda ne izkoriščajo možnosti doseganja boljših dobavnih pogojev pri obstoječem dobavitelju. Gospodinski odjemalci trenutno še vedno lahko dosegajo bistvene prihranke ob zamenjavi dobavitelja, saj se cene zaradi konkurence še niso tako zblížale, da to ne bi bilo več možno. Povprečne cene električne energije se ob relativno nizkih nabavnih cenah energije znižujejo in počasi približujejo najugodnejšim (Janjić, 2015, str. 52).

3.1.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinskih odjemalcev

Ob odprtju trga konkurenci so takrat gospodinjstva lahko izbirala med petimi dobavitelji, ki so bili geografsko razporejeni – Elektro Ljubljana, Elektro Maribor, Elektro Celje, Elektro Gorenjska in Elektro Primorska. Poleg omenjenih sta dobavo električne energije ponujala tudi zasebna ponudnika Elektro Prodaja in Istrabenz Gorenje. Ponudniki so večinoma v svoji paleti ponudb imeli od dva do tri različne pakete, ki so temeljili na klasični dobavi in dobavi iz obnovljivih virov (hidro in sončna energija). V letu 2011 so morali vsi distributerji električne energije skladno s prenovljenim energetske zakonodajo ločiti dejavnost nakupa in prodaje električne energije. Vseh pet lokalnih distributerjev je nato ustanovilo hčerinska podjetja s prenovljenimi nazivi, ki se ukvarjajo samo s prodajo električne energije ter zemeljskega plina. Pojava novih ponudnikov v segmentu gospodinskih odjemalcev takoj po odprtju trga ni bilo opaziti. V letu 2009 je svojo ponudbo na segment gospodinjstev razširil že prisoten dobavitelj v segmentu poslovnih odjemalcev, to je podjetje GEN-I, d. o. o. Dve leti kasneje je svojo ponudbo za gospodinjstva predstavil še Petrol, ki so ga slovenski odjemalci že poznali kot ponudnika pogonskih goriv. Na maloprodajnem trgu sta poleg obstoječih prisotna še dva dobavitelja električne energije – Elektro Prodaja E.U. in RWE, ki je na slovenski maloprodajni trg vstopil kot zadnji, junija 2015.

V zadnjih letih, odkar je dinamika zamenjav dobavitelja med gospodinjstvi narasla, se pojavljajo tudi druge oblike prodaje električne energije. Gre za posredništvo med določenim

dobaviteljem in končnim odjemalcem podjetja Best connect, d. o. o. Njihovo bistvo poslovanja je, da združuje povpraševanja vseh članov združenja in na tak način nastopa kot veleodjemalec na trgu ter doseže nizke cene energentov. Članstvo v združenju za odjemalce traja tri leta, podjetje od članov prejme pooblastilo, da z dobavitelji energije izposluje pogodbo in za uspešno izvedbo energijske pogodbe podjetje prejme 25 % doseženega prihranka. Dobava električne energije odjemalcu nato neposredno poteka prek izbranega dobavitelja in člana združenja (Nakupovalna družba – ideja, 2015).

V zadnjih nekaj letih je v Sloveniji opaziti precejšnji poudarek na končnih odjemalcih, saj se jih ozavešča, da imajo možnost zamenjave dobavitelja ter primerjave ponudb med dobavitelji. Leta 2014 je bil organiziran tudi prvi skupinski nakup, v katerem je sodelovalo 40.849 odjemalcev. Zveza potrošnikov Slovenije je prijavljenim pripravila izračune ponudb glede na izbranega zmagovalca (v kategoriji električna energija in električna energija + zemeljski plin je zmagal GEN-I; v kategoriji zemeljski plin pa Energija Plus), odjemalci pa so se lahko na podlagi prihranka odločili za zamenjavo oziroma da ostanejo pri trenutnemu dobavitelju. Dobavitelji nenehno prilagajajo cene trgu, ponujajo pakete, ki so prilagojeni potrebam odjemalcem in v skladu z energetske trendi na trgu EU. V Tabeli 1 prikazujem aktualno ponudbo slovenskih dobaviteljev električne energije gospodinjskih odjemalcev.

*Tabela 1: Aktualna ponudba dobaviteljev električne energije gospodinjskih odjemalcev v Sloveniji (julij 2015)**

	Redni cenik električne energije (brez DDV)			Št. akcijskih ponudb	Dodatne storitve
	VT (€/kWh)	MT (€/kWh)	ET (€/kWh)		
GEN-I	0,06499	0,03599	0,05899	3	ne
Elektro Energija	0,06885	0,03672	0,05869	8	da (merilnik porabe električne energije)
Elektro Gorenjska prodaja	0,06997	0,04717	0,06441	9	da (asistenca na domu, spletna trgovina – klimatske naprave, hladilniki, pralni stroji, tiskalniki, tv, prenosniki)
Energija Plus	0,06692	0,04237	0,06384	5	da (peleti, toplotne črpalke, podatki za energetske izkaznice, aplikacija energetsko svetovanje)
Petrol	0,06572	0,03601	0,05978	0	da (kurilno olje, biomasa, toplotne črpalke, kotli na lesno biomaso, termosolarni sistemi, IR-dogrevanje, plin v jeklenkah, klimatske naprave, petrolej)
E3	0,07051	0,04309	0,06467	5	da (peleti, daljinsko ogrevanje)
Elektro Celje energija	0,06869	0,04237	0,06498	3	da (peleti, toplotne črpalke, asistenca na domu, solarni sistemi, klimatske naprave, merilci porabe električne energije)
RWE	0,06339	0,03693	0,05499	4	da (osvetlitev z LED žarnicami)

Opomba: *cene električne energije so pridobljene s posameznih spletnih strani dobaviteljev dne 19. 7. 2015

Paleta ponudbe med dobavitelji je različna, večina jih ima oblikovane določene pakete (zelena energija, toplotne črpalke, sprotno javljanje mesečne porabe), znotraj katerih so cene električne energije prilagojene in veljajo določeni pogoji. Ti pogoji so povezani s časovnim trajanjem pogodbe, plačilom računov prek direktne bremenitve, izbiro e-računa namesto navadnega papirnega računa in podobno. Sicer se cene električne energije po rednem ceniku med dobavitelji razlikujejo, vendar so te razlike nekaj centov. Ne moremo trditi, da je za vse tri tarife samo en dobavitelj najcenejši. Lahko rečemo, da so med najcenejšimi dobavitelji podjetja RWE, GEN-I in Elektro Energija. Skoraj vsi dobavitelji odjemalcem ponujajo različne poprodajne storitve oziroma se poslužujejo koncepta navzkrižne prodaje (angl. *cross-selling*), kjer poleg osnovne storitve ponujajo sorodne storitve ali izdelke, ki so lahko tudi komplementarni (na primer merjenje porabe električne energije z ustreznimi merilci, da odjemalec ugotovi, katera električna naprava mu porablja največ električne energije). Večinoma so slovenska gospodinjstva vajena individualnih ponudb, ki se nanašajo na posamezni energent (samo na električno energijo ali samo zemeljski plin). Ponudbe, kjer bi dobavitelji v paketu ponujali oba energenta, so redke, tovrstno ponudbo imata trenutno na voljo le dobavitelja Energija plus (Naši paketi, vaš prihranek – Dvojni plus, 2015) in Elektro Energija (Naročite dobro energijo, 2015).

Sočasno z odprtjem trga je Agencija za energijo na svoji spletni strani objavila tudi primerjalnik ponudb, s katerim so si gospodinjiski odjemalci lahko naredili izračun cene po posameznih elementih ter primerjali svoj strošek (mesečni ali letni) po posameznih dobaviteljih. Osnovni namen, zakaj je regulator trga pripravil takšen kalkulator, je bil spodbuditi večje število zamenjav dobavitelja med odjemalci. Takoj po odprtju trga konkurenci v Sloveniji nismo mogli pričakovati skokovitega porasta zamenjav, saj večina odjemalcev s tem ni imela izkušenj, prav tako so obstajali še drugi razlogi, ki so opisani v nadaljevanju dela. Število zamenjav dobavitelja po 1. juliju 2007 prikazujem v Prilogi 20.

Za zamenjavo dobavitelja se je po 1. 7. 2007 do konca leta 2007 odločilo skupno 94 gospodinjskih odjemalcev. Vzroke lahko po mnenju regulatorja trga (Agencija za energijo, 2008, str. 67) poiščemo v tem, da takrat med dobavitelji niso obstajale kakšne bistvene razlike v ponudbi. Cene energenta so v osnovnih ponudbah ostale iste, dodatno so bili predstavljeni le novi paketi. V letu, ki je sledilo liberalizaciji trga, so dobavitelji dejavneje pristopili do odjemalcev. Ponudbe dobave električne energije za gospodinjstva so začeli oblikovati na novih produktih, ki so vključevali tudi progresivne cene glede na količino porabljene energije. Odziv odjemalcev je bil pričakovan, saj je število zamenjav naraslo. Za novega dobavitelja električne energije se je leta 2008 odločilo 591 gospodinjskih odjemalcev (Agencija za energijo, 2009, str. 12, 59), kar je bilo za slovenski elektroenergetski sektor zelo spodbudno.

V letih, ki so sledila, je trend zamenjav dobavitelja naraščal, kar prikazujem v Prilogi 21. Največji preskok se je zgodil iz leta 2010 na leto 2011, kjer je dobavitelja zamenjalo 33.518 gospodinjstev, torej 25.668 več kot leto poprej. Vsekakor lahko trdimo, da so se gospodinjski odjemalci po letu 2009 prebudili in začeli aktivno obnašati na trgu. K pospešeni aktivnosti udeležencev je zagotovo pripomoglo tudi to, da so se na trgu pojavili novi ponudniki, ki so

predstavili drugačno ponudbo od že uveljavljene in vzpostavili zdravo tržno konkurenco. Še posebej so na trgu izstopali dobavitelji, ki so vstopili s precej nižjimi cenami električne energije od obstoječih dobaviteljev. Obenem je pomembno izpostaviti, da je za tržno aktivnost končnih odjemalcev pomembna tudi njihova ozaveščenost. Ta mora potekati v smeri, da se jih seznani, informira ter poduči o možnostih vsaj delnega vpliva na končno ceno stroška za električno energijo. Tudi Papler (2014, str. 59) je na osnovi raziskave ugotovil, da je uspešnost dobaviteljev električne energije na liberaliziranih trgih odvisna od zadovoljstva odjemalcev. Uspešnost se zrcali skozi odnos in svetovanje prodajnega osebja ter dejavnikov kakovosti dobave električne energije skozi cenovno konkurenčnost, zanesljivo dobavo, učinkovito rabo in skozi stroške za električno energijo.

Po oceni Agencije za energijo so bila zadnja leta z vidika razvoja energetskega trga in stopnje njihove konkurenčnosti za Slovenijo spodbudna, saj se je boj za kupce električne energije še krepil in zaostroval, pri tem pa je bilo opazno, da se je dinamika menjav dobavitelja pri gospodinjstvih odjemalcih nekoliko umirila. Kljub številnim marketinškim dejavnostim dobaviteljev so razmere na trgu vplivale na zmanjšanje števila menjav dobavitelja. Več prestopov je bilo zaznani med poslovnimi odjemalci. Vzroki so v tem, da se zaradi povečevanja dodatnih stroškov, ki vplivajo na končno ceno energije, in vse manjših razlik pri ceni na trgu električne energije razlike med ponodbami posameznih dobaviteljev zmanjšujejo. Z zmanjševanjem razlik pada tudi zanimanje odjemalcev za zamenjavo dobavitelja, saj so letni prihranki premajhni (Janjić et al., 2014, str. 4–5).

Konkurenca med obstoječimi dobavitelji se vidno zaostrojuje in tako velikih razlik v prihrankih, kot so bile na začetku po sami liberalizaciji trga, dobavitelji ne morejo več doseči. Veliko bolj se sedaj razlikujejo po marketinških dejavnostih, kjer želijo z novimi načini vzpodbuditi zanimanje novih odjemalcev ali pa zadržati obstoječe odjemalce. V letu 2015 je na zanimiv način na trg vstopil nov dobavitelj RWE, saj se je ob komuniciranju prihranka novim odjemalcem usmeril tudi na to, kako jim bo ta prihranek omogočil. Izvor prihranka se skriva v uporabi njihovih LED žarnic, ki odjemalcem zmanjšajo porabo električne energije in obenem vplivajo na del računa, ki se nanaša na omrežnino in prispevke (RWE vstopa na slovenski energetski trg, 2015). V Prilogi 22 so prikazani tržni deleži dobaviteljev v Sloveniji med letoma 2009 in 2014.

V obdobju od leta 2009 do 2013 so se z izjemo Petrola in GEN-I-ja vsem dobaviteljem tržni deleži nižali. Ostali glavni dobavitelji na trgu so v istem obdobju svoj tržni delež izgubljali oziroma se je ta postopoma zmanjševal vsako leto. Največji padec tržnega deleža s 33,8 % v letu 2009 na 25,5 % v letu 2013 je zaznalo podjetje Elektro Energija, d. o. o. Struktura slovenskega trga električne energije se je spremenila, saj so se zmanjšali tržni deleži dobaviteljev iz skupine distribucijskih podjetij, povečali pa so se tržni deleži novih trgovcev (GEN-I in Petrol) (Papler, 2014, str. 58). V letu 2014 je svoj tržni delež poleg novih trgovcev uspelo povečati le Elektru Celje Energiji.

3.1.2 Gibanje končnih cen električne energije

Pred liberalizacijo slovenskega trga, natančneje od 1. julija 2004 so bili gospodinjiski odjemalci uvrščeni med tarifne odjemalce, ki uporabljajo električno energijo za gospodinske namene. Zanje se je cena električne energije do 30. junija 2007 oblikovala na podlagi Uredbe o tarifnem sistemu za prodajo električne energije. Cena električne energije, ki je takrat pomenila približno 38 % končne cene, je vlada nazadnje določila marca leta 2007. Kljub liberalizaciji trga električne energije 1. julija 2007 se končna cena električne energije gospodinjstev do konca leta 2007 ni spremenila (Agencija za energijo, 2008, str. 115). Takratna končna cena, ki so jo dobavitelji zaračunavali gospodinjiskim odjemalcem (takratnim tarifnim odjemalcem) je vključevala ceno za dobavljeno električno energijo, strošek dobavitelja, ceno za uporabo omrežja, trošarino in DDV. V Prilogi 23 prikazujem gibanje končnih cen električne energije za gospodinjstva do liberalizacije tržišča.

Skupna cena električne energije oziroma stroška za dobavo električne energije je od leta 2003 do konca leta 2007 nenehno rasla s povprečno letno stopnjo 2,2 %. Tako cena za uporabo omrežja kot DDV in trošarine so bili razmeroma relativno stabilni za proučevano obdobje. Le delež cene električne energije se je povečeval glede na cene na odprtem trgu, v povprečju je bil ta dvig za 4,8 % na letni ravni. Kljub temu so bile cene za električno energijo, ki jih je za gospodinjstva do liberalizacije slovenskega trga (torej do 1. 7. 2007) določala vlada, pod nabavnimi cenami energije na veleprodajnem trgu (Agencija za energijo, 2008, str. 43).

Sestava končnega stroška za električno energijo je pred odprtjem trga konkurenci bila ravno tako zelo strukturirana, vendar malce drugače kot danes. Podrobnejšo razčlenitev elementov končne cene električne energije v letu pred liberalizacijo trga in v letu 2013 prikazujem v Prilogi 24. Lahko rečemo, da se je sestava končnega stroška za dobavljeno električno energijo gospodinjstev nekoliko spremenila. Postavki prednostnega dispečiranja in stroška dobave iz leta 2006 sta se ukinili, danes pa gospodinjstva na računih plačujejo prispevke za URE in SPTE ter dodatne stroške, ki so v domeni posameznega dobavitelja električne energije.

Odprtje trga konkurenci je za slovenski energetske trg pomenilo veliko prelomnico in korak naprej v zasledovanju skupne energetske politike EU. V Prilogi 23 je zajeto tudi gibanje končne cene električne energije gospodinjstev od liberalizacije trga do danes. Iz slike v prilogi je razvidno, da se je sama cena električne energije skozi proučevano obdobje večinoma višala, z vmesnimi obdobji, kjer je bil njen padec minimalen. Največji padec cene električne energije je možno zaznati ravno med obdobjem 1. 1. 2009–1. 7. 2009, cena električne energije se je takrat znižala za 2,04 EUR/MWh. Po ocenah Agencije za energijo je bil padec cen električne energije v letu 2009 posledica občutnega padca porabe električne energije. Gospodarska kriza je namreč vplivala na zmanjšanje povpraševanja, na trgu pa se je v tistem letu pojavil tudi nov dobavitelj električne energije – GEN-I (Janjić, 2010, str. 36). Ob odprtju trga z električno energijo je tako zaradi širše konkurence in spreminjanja tržne strukture prišlo tudi do realnega znižanja prodajnih cen električne energije (Janjić & Papler, 2011, str. 4).

3.1.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije

Konkurenčno dogajanje se je v Sloveniji začelo šele v drugi polovici leta 2009. Takrat je ob že uveljavljeni ponudbi obstoječih geografsko določenih dobaviteljev svojo ponudbo z nižjimi cenami električne energije na trgu predstavil GEN-I, d. o. o., ter kasneje še ostali dobavitelji. S prihodom novih ponudnikov so se začele dogajati tudi menjave dobaviteljev in posledično odzivi obstoječih ponudnikov v elektrodistribucijskih podjetjih, najprej z znižanjem cen, nato pa z oblikovanjem novih ponudbenih paketov (Janjić & Papler, 2011, str. 4). V letu 2011 je svojo dejavnost na energetiko usmerilo podjetje Petrol, ki ima sicer v Sloveniji že dolgoletno tradicijo pri oskrbi s tekočimi gorivi. Njihova prodajna usmeritev je naravnana v to, da ponujajo vse na enem mestu, kar pomeni, da s pomočjo ene vstopne točke – prek telefona ali bencinskega servisa – odjemalcem ponujajo celotno paleto energentov. Konkurenčna prednost Petrola proti ostalim dobaviteljem je bolj kot nizka cena električne energije razširjena prodajna mreža in seznanjenost odjemalcev po celotni državi (Janjić, 2012, str. 66 in 67).

Peterica uveljavljenih slovenskih dobaviteljev električne energije se je na vstop novih ponudnikov odzvala tako, da so pripravili posebne pakete za znižanje cen električne energije. So pa bile nižje cene električne energije petih elektrodistributerjev pogojene s podpisom aneksa k dosednji pogodbi, gospodinjstva pa so morala sama opozoriti svojega dobavitelja, da želijo imeti nižje cene. Elektro Energija je pripravila novo ponudbo paketov, Elektro Gorenjska prodaja pa je zasnovala paket »Porabim, kar porabim«, ki je obljubljal 5 % znižanje cen za gospodinjstva. E3 je napovedal znižanje cen v povprečju za okoli 8 % in obljubil ukinitvev progresivne lestvice obračunavanja. Takšen način obračunavanja so takrat poznali še pri Elektru Energiji in Elektru Gorenjski prodaja, pomenil pa je, da so tista gospodinjstva, ki so porabila več, posledično tudi plačala več po enoti porabljene energije (Horvat, 2009). E3 je šel tako daleč, da je prilagodil svoje splošne pogoje poslovanja, ki so oteževali zamenjavo dobavitelja in zavirali konkurenco na trgu, saj bi odjemalci morali plačati pogodbeno kazen, v kolikor bi predčasno odpovedali pogodbo. Ti pogoji so kršili pravice gospodinjstev odjemalcev, na kar so opozarjali v Zvezi potrošnikov Slovenije, istega mnenja so bili tudi na Ministrstvu za gospodarstvo ter s tem seznanili Urad za varstvo konkurence in tržni inšpektorat (Svenšek, 2009).

Danes ima maloprodajni slovenski trg električne energije značilnosti majhnih ali srednje velikih trgov z električno energijo, vendar po obsegu spada med manjše trge. Iz tega razloga v začetnih letih po liberalizaciji slovenskega elektroenergetskega trga nismo bili priča vstopom tujih dobaviteljev na trg, ponudbo so predstavljala le domača podjetja. Od leta 2013 pa je na slovenskem trgu prisoten tudi hrvaški dobavitelj Hrvatska elektroprivreda (HEP), ki se zaenkrat usmerja v dobavo električne energije le za večja podjetja. V letu 2015 je kot zadnje na slovenski trg vstopilo še tuje podjetje RWE Ljubljana, d. o. o., ki je hčerinsko podjetje skupine RWE. Skupina RWE je sicer v EU poznana po tem, da je ena od petih vodilnih podjetij pri poslovanju z električno energijo in plinom, prisotni so ravno tako na sosednjem elektroenergetskem trgu na Hrvaškem. Glede na stopnjo razvoja elektroenergetskega trga, ki ga je Slovenija dosegla od liberalizacije do leta 2015, lahko govorimo o precej dinamičnem in

odzivnem trgu, ki kaže na dokaj veliko konkurenco. Ravno več ponudnikov na trgu pomeni večjo konkurenco in s tem pričakovan boljši izplen za končne odjemalce (Janjić, 2015, str. 52). Na drugi strani pa več ponudnikov na majhnem obsegu trga vzbuja vprašanje, ali bodo ti ponudniki na dolgi rok uspeli preživeti in pozitivno poslovati. V prizadevanjih za poslovno uspešnost se morajo dobavitelji prilagajati razmeram trga in sprejemati optimalne rešitve za nadaljnje poslovanje. Elektro Celje Energija in Elektro Gorenjska prodaja sta optimalno rešitev tako videli v združitvi oziroma v strateškem partnerstvu in se aktivno pripravljata na ta korak, katerega realizacija je načrtovana do konca leta 2015. Strateško partnerstvo poleg pozitivnih učinkov na združeni podjetji v smislu razvojnega zagona in novih priložnosti prinaša pozitivnost tudi na nivo povišanja konkurenčnosti na slovenskem trgu. Namreč, manjši ko so dobavitelji, manj je ob takih načrtih o združitvah nevarnosti za poslabšanje konkurenčnosti (Janjić, 2015, str. 52). Kot druga sta združitev naznanila tudi GEN-I in Elektro Energija, ki trenutno še čakata na ustrezna dovoljenja s strani pristojnih institucij. V podjetju Energija Plus ocenjujejo, da postajajo ekonomije obsega bistvenega pomena ob trenutni konkurenci na trgu. Zaenkrat tovrstnih povezovanj ne načrtujejo, se pa pri dobavi zemeljskega plina precej usmerjajo na partnerstva s tujimi podjetji, ki imajo razpršene nabavne kanale in zadostne zaloge (Zalaznik, 2015).

3.2 Velika Britanija

Industrija električne energije v Veliki Britaniji je sestavljena iz proizvajalcev električne energije, upravljavcev omrežij, operaterjev prenosnega omrežja, operaterjev distribucijskega sistema, dobaviteljev električne energije in odjemalcev. Del maloprodajnega trga so dobavitelji električne energije in gospodinjstva. Dobavitelji kupujejo električno energijo na veleprodajnem trgu, zaračunavajo porabljeno električno energijo svojim odjemalcem ter stroške operaterjem distribucijskega in prenosnega omrežja. Pred liberalizacijo svojega trga je bilo elektrogospodarstvo države strukturirano okoli dvanajstih regionalnih elektro podjetij v Angliji in Walesu, dveh vertikalno integriranih elektro podjetij na Škotskem ter enim nacionalno uveljavljenim distributerjem zemeljskega plina (British Gas-Centrica), ki ima edinstven položaj. Hkrati je namreč uveljavljeno podjetje na trgu zemeljskega plina in nov udeleženec na trgu električne energije in tekmuje z nekdanjimi uveljavljenimi dobavitelji električne energije v vseh regijah (Boroumand, 2014, str. 5–6).

Velika Britanija sicer velja za enega izmed prvih trgov, kjer je bil uspešno izpeljan postopek liberalizacije elektroenergetskega trga in ki je že zelo zgodaj začel vzpostavljati konkurenco na trgu. Elektroenergetski trg v Veliki Britaniji je bil v celoti odprt leta 1998. Naslednje leto so gospodinjstva lahko že svobodno izbirala svojega dobavitelja (London Economics, 2012, str. 21). Evolucijo na britanskem maloprodajnem trgu električne energije lahko razdelimo na dve obdobji: 1999–2001 in 2002–2006. V prvem obdobju se je skoraj 32 % odjemalcev odločilo zamenjati trenutnega ponudnika električne energije, kar je predstavljalo povprečno 240.000 zamenjav mesečno. Ta porast se je začel nižati leta 2002 in proti koncu leta 2006 padel na 60.000 zamenjav na mesec (Defeuilley, 2009, str. 380).

Danes je maloprodajni trg električne energije v državi transparenten in gospodinjstvom je na voljo kar nekaj spletnih storitev, ki ponujajo številne oblike svetovanj, informacij o ponudbah in primerjavo med cenami. V letu 2014 so na primer v državi predstavili tri orodja, s pomočjo katerih lahko odjemalci primerjajo različne ponudbe med sabo in se na podlagi tega lažje odločijo – cenovna primerjava; informativni izračun na podlagi porabe; razlaga in primerjava različnih paketov (Retail Market Review – what's coming up, 2014). Regulator trga, Ofgem, ima na svoji spletni strani posebno sekcijo, namenjeno gospodinjiskim odjemalcem, in zelo pregledno opisana navodila, kako lahko vsak primerja svoj račun in cene na njem s ponudbami drugih dobaviteljev ter si s tem izbere najugodnejšo ponudbo. Nadalje so na zelo enostaven način in podrobno predstavljena navodila, kako poteka zamenjava dobavitelja, kaj mora vsak udeleženec narediti v sklopu postopka in na koga se lahko odjemalci obrnejo za pomoč.

3.2.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev v Veliki Britaniji

Na britanski trg je po deregulaciji leta 1998 vstopilo 24 novih dobaviteljev, vendar so nekateri zaradi različnih razlogov izstopili oziroma prenehali s poslovanjem (Priloga 25). Do leta 2008 je trg zapustilo 20 dobaviteljev, saj niso uspeli pri upravljanju svojih tržnih tveganj na dobičkonosen način (Boroumand, 2014, str. 6). Ščasoma je konkurenca postopno napredovala na uveljavljenih tržnih deležih in trenutno je za maloprodajni trg električne energije v državi značilen velik tržni delež tako imenovane »velike šesterice« podjetij – E.ON, British Gas (BG), Scottish Power, EdF, Scottish in Southern Energy (SSE) ter NPower. »Velika šesterica« ima v lasti velik delež elektrarn v državi in dobavlja večini odjemalcem na domačem maloprodajnem trgu. Posledično neodvisni dobavitelji težko tekmujejo z njimi za pridobitev novih odjemalcev ter za nakup energetskih produktov, ki so potrebni na terminskih trgih. To lahko odvrne tudi nova podjetja od vstopa na trg, s čimer bi v državi zmanjšali konkurenco (London Economics, 2012, str. 21). Tržni delež šestih največjih dobaviteljev električne energije gospodinjstvom po podatkih Ofgema (2014a, str. 7) ostaja med 11 in 25 % v obdobju od leta 2004 do 2014.

Večina britanskih odjemalcev izbere dvojno ponudbo, kar pomeni, da imajo torej istega dobavitelja za električno energijo in zemeljski plin. Obenem se več kot polovica odjemalcev odloča za plačilo prek direktne obremenitve (55 % odjemalcev), ostali odjemalci plačujejo po klasični poti (23 % odjemalcev) ali prek predplačila (16 % odjemalcev). Večina odjemalcev je na variabilnih tarifah oziroma paketih, kar pomeni, da nimajo fiksno določene časovne omejitve prenehanja veljavnosti in da lahko dobavitelj sam določa, kakšno ceno jim bo zaračunaval. Okoli 18 % odjemalcev ima izbran fiksni paket, kjer so ti elementi fiksno določeni; okoli 15 % odjemalcev pa upravlja pakete samostojno prek spleta (Ofgem, 2014a, str. 19). Ravno tu je prihajalo do neskladij oziroma do nepravilnih zaračunavanj cen različnim odjemalcem, in sicer glede na različne ponudbe odjemalcev (enojna ali dvojna ponudba) ter glede na način plačila (predplačilo ali direktna bremenitev). Na podlagi tega je Ofgem med letoma 2009 in 2010 uvedel nekaj novih obveznosti za vse dobavitelje, ki so obetale odstranitev nepravilnih razlik v ceni ter spodbujanje konkurence in večjo privrženost strank

prek izpopolnjenih informacij na računih. Dobavitelji so morali izdati letno izjavo z računi odjemalcev, ki je prikazovala preteklo porabo električne energije in predvideno porabo v prihodnosti; seznanjati odjemalce z najcenejšim paketom in prihrankom, ki bi ga odjemalci imeli z zamenjavo obstoječega paketa ter poenostaviti strukturo vseh postavk na računu, da bi bil razumljiv odjemalcem (Pollitt & Haney, 2013, str. 68–69). Glede na strukturno sestavo trga se je konkurenca na trgu v Veliki Britaniji večinoma razvila prek tako imenovanih dvojnih ponudb, kjer imajo odjemalci za električno energijo in zemeljski plin enotno pogodbo.

Število oziroma stopnja zamenjav dobavitelja je eden izmed kazalcev, ki kaže obseg konkurence na trgu. Ob tem je priporočljivo preveriti tudi hitrost zamenjave kot tudi kakovost oziroma uspešnost opravljene zamenjave. Od leta 2008 naprej je zaznati padajoči trend stopnje zamenjav dobavitelja v državi kljub velikim razlikam v cenah med ponudniki in posledično potencialnim visokim prihrankom. Odjemalci, katerim dobavlja regionalni dobavitelj in imajo izbrano enojno ponudbo (dobavo samo enega energenta), običajno plačujejo višje cene od tistih, ki imajo za dobavitelja neko drugo podjetje in ne regionalnega. Takšni odjemalci bi lahko z izbiro ekvivalentne ponudbe enega izmed dobaviteljev »velike šesterice« prihranili na letni ravni v splošnem 54 EUR (po vsej državi), v nekaterih regijah pa je prihranek še večji (BEUC, 2013, str. 49–50). Na splošno okoli 10–20 % odjemalcev pogosto zamenja dobavitelja (samo polovica od teh pa to stori proaktivno) in številka se še zmanjšuje (BEUC, 2013, str. 3). Ofgem (2014a, str. 9–10) navaja, da je delni razlog za ta pojav umik prodaje od vrat do vrat šestih največjih dobaviteljev. V raziskavi so prišli do zanimivega podatka, da veliko število britanskih odjemalcev sploh ne menja svojega prvotnega dobavitelja oziroma to naredijo le poredko; kar 62 % odjemalcev je takšnih, ki ne pomnijo menjave dobavitelja električne energije. Sicer pa se je v letu 2013 zgodil velik poskok pri zamenjavah dobavitelja, saj je bila stopnja zamenjave najvišja v novembru in decembru leta 2013, v januarju 2014 je stopnja zamenjave zopet začela upadati. Poskok zamenjav pozimi 2013 gre pripisati obsežnemu zanimanju medijev glede podražitve cen in takrat je 25–30 % odjemalcev zamenjalo dobavitelja od »velike šesterice« na manjšega dobavitelja.

Pri tako razvitem in naprednem trgu je zelo presenetljivo dejstvo, da število zamenjav dobavitelja upada. Največkrat so razlogi, da so zadovoljni s trenutnim dobaviteljem, da je zamenjava dobavitelja za njih pretežavna, ne verjamejo, da obstaja cenovna razlika pri drugih dobaviteljih ali pa so se prepričali prek primerjave ponudb, da imajo trenutno najugodnejšega dobavitelja (Ofgem, 2014a, str. 33). Sicer je postopek zamenjave dobavitelja v državi reguliran, nista pa regulirana dolžina postopka in stroški zamenjave. Približno 26 % primerov je takšnih, kjer se odpoved od pogodbe zaradi zamenjave dobavitelja zaračuna, povprečna višina plačila odpovedi od pogodbe je med 30 in 31 EUR (ECME Consortium, 2010, str. 123). Navkljub zgodnjemu odprtju trga konkurenci britanska gospodinjstva nimajo maksimalnega izkoristka vseh prednosti, ki jih odprt trg prinaša.

V različnih poročilih državnih institucij Velike Britanije je bilo zapisano, da je na maloprodajnem trgu šibka konkurenca med uveljavljenimi dobavitelji. To lahko povežemo s segmentacijo trga in morebitnim tihim usklajevanjem med dobavitelji. Obenem se še vedno pojavljajo vstopne ovire in širitvene ovire (vertikalna integracija). Stopnja koncentracije na trgu je visoka, strukture podjetij, produktov in stroškov so povečini podobne, cene so transparentne, pogoji povpraševanja pa predvidljivi. Vse skupaj ter odsotnost kakršnega koli večjega dobavitelja, ki bi izstopal na trgu, je v pomoč pri ustvarjanju pogojev za usklajevanje med trenutnimi dobavitelji. Velja še izpostaviti tri dejstva: večji dobavitelji oznanijo spremembo cen ob približno istem času in v podobnem obsegu, vsem večjim dobaviteljem se je povečala dobičkonosnost, domače marže za oskrbo pa postajajo vse bolj podobne, pojavlja se, da večji dobavitelji ob dvigu stroškov v celoti dvignejo cene ter obratno (Ofgem, 2014a, str. 11–13). Tudi Boroumand (2014, str. 11) je mnenja, da vseh šest dobaviteljev na trgu sledi isti strategiji, ki vključuje zavarovanje kratkoročnih dobičkov prek višjih maloprodajnih cen od veleprodajnih, namesto da ponujajo nižje cene in na tak način zajeziijo tržni delež na dolgi rok.

Kljub zelo urejenemu in transparentnemu trgu električne energije ostajajo določene vstopne ovire, s katerimi se ob vstopu na trg soočajo nasploh manjši dobavitelji. Prva izmed njih je vsekakor velik tržni delež »velike šesterice«. Potencialni novi dobavitelji pa se soočajo še s številnimi začetnimi stroški. Takšni stroški so na primer sistemski stroški informacijske tehnologije, saj morajo razviti, kupiti in vzdrževati IT-platforme in imeti ustrezno varnostno zaščito podatkov odjemalcev (informacije o računih, zasebni podatki, podatki o plačilih). Naslednji strošek, ki se pojavi, je najem kredita, da pokrijejo začetne stroške in tudi dolgoročno gledano je nujen »obratni kapital« za potrebe pokritja daljših časovnih obdobj plačil odjemalcev, kreditne zahteve in jamstva za trgovanje ter izmenjavo električne energije na veleprodajnem trgu. Vsako podjetje, ki želi dobavljati električno energijo, mora najprej pridobiti ustrezno licenco za to od regulatorja trga (Ofgem) ter upoštevati in spremljati številne industrijske predpise in vladna določila (The University Of Sheffield, 2014, str. 4–12).

3.2.2 Gibanje končnih cen električne energije

Pollitt in Haney (2014, str. 72) navajata, da je glavni vzrok za neaktivno konkurenco na maloprodajnem trgu v državi kriv dvig cen surovin, ki so potrebne za proizvodnjo električne energije, in ne vedenje dobaviteljev. Pravzaprav je bila cena električne energije postopoma znižana pred letom 2004, saj se je maloprodajni trg odprl konkurenci leta 1999, vendar pa se je po letu 2005 cena drastično povečevala vse do konca leta 2014. V raziskavi avtorja navajata, da so bili dvigi realnih cen električne energije v državi pomotoma zamenjani ravno z vzrokom pomanjkanja konkurence na trgu. Nadalje je regulator trga po več pregledih trga prišel do napačnega sklepa, da bo s posredovanjem na trgu (z zamejitvami cen na drobno) pomagal pri znižanju cen električne energije. Na tem praktičnem primeru je država prišla do spoznanja, da je maloprodajni trg električne energije lahko zelo uspešen in obenem zelo ranljiv, kadar pride do političnega vmešavanja v delovanje trga.

Malo manj kot polovica povprečnega zneska računa za električno energijo predstavlja strošek električne energije. Ostali elementi računa vključujejo (Ofgem, 2014a, str. 18–19):

- omrežnino (namenjena za izgradnjo, vzdrževanje in upravljanje prenosnega in distribucijskega omrežja);
- stroške dobavitelja (stroški, povezani s prodajo, meritvami in obračunavanjem dobavitelja svojim odjemalcem);
- okoljske in socialne stroške oziroma prispevke (določeni so s strani vlade in usmerjeni k izpolnjevanju okoljskih in socialnih ciljev kot na primer energetska obveznost podjetja (angl. *Energy Companies Obligation – ECO*)) ter
- maržo (razlika med prihodki in stroški, ki je obenem kazalnik donosnosti dobavitelja).

V Prilogi 26 podajam porazdelitev povprečnega letnega stroška električne energije odjemalca s standardno tarifo, ki ima enega dobavitelja tako za električno energijo kot tudi zemeljski plin. Obenem v Prilogi 27 prikazujem gibanje cen električne energije gospodinjestev v Veliki Britaniji skozi dvanajstletno obdobje. Velika Britanija sicer ne uporablja cenovne regulacije, temveč se cene določajo na podlagi ponudbe in povpraševanja.

Država se zadnja tri leta sooča s konstantnim višanjem cen električne energije. V času gospodarske krize med letoma 2008 in 2009 je opaziti, da so cene poskočile in se nato malce umirile, a vseeno po letu 2011 rastejo in so že v letu 2012 presegle raven višine v času gospodarske krize. Regulator britanskega trga (Ofgem, 2014b) navaja, da se soočajo s kombinacijo dejavnikov, ki bi lahko celo še povečali ceno energije. Ti dejavniki vključujejo vedno večjo odvisnost od uvoza plina, ambicioznih okoljskih ciljev ter potrebo po nadomestitvah starajočih se elektrarn po državi. Količina električne energije, ki jo pridobivajo iz plina se bo najverjetneje do leta 2020 povečala za 60 %, v istem obdobju bo zraslo povpraševanje po plinu tudi v veliko evropskih in azijskih državah. Posledica tega je lahko dvig veleprodajnih cen električne energije; odvisno, kako hitro bodo na voljo novi viri oskrbe, kot je na primer plin iz skrilavca. Vse to skupaj pa bo močno pritisnilo na račune gospodinjestev v srednjeročnem in dolgoročnem obdobju. Na agenciji zaključujejo z dejstvom, da je poraba električne energije sicer na splošno padla; deloma tudi zaradi učinkovitejše rabe energije, kar zmanjšuje tipične račune odjemalcev.

3.2.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije

Uvedba konkurence na maloprodajni ravni trga skupaj s strogo razmejitvijo dejavnosti je predvidevala večji razvoj trgovcev in dobaviteljev električne energije, ki sicer nimajo v lasti niti sredstev za proizvodnjo ali distribucijo energenta. V nasprotju z zakonodajo, ki je omogočala prost vstop novih konkurentov, so se v praksi novi udeleženci srečevali z vrsto težav, saj konkurenčno okolje ni delovalo v duhu, da bi imeli tudi odjemalci od tega koristi. Popolno odprtje trga konkurenci je v državi povzročilo veliko združitvev in prevzemov med različnimi podjetji in obenem porajalo dvome zaradi možnega škodljivega učinka na končne

odjemalce. Tržna koncentracija je bila zelo močna in je obenem vzpodbudila »multimarket« konkurenco. Dogajali so se prevzemi in združitve med podjetji s približno enako velikimi tržnimi deleži, kar je zopet dvignilo prah med strokovnjaki, saj to ni nujno pomenilo dober vpliv na konkurenco med dobavitelji na trgu. Od liberalizacije trga je kar 20 novih dobaviteljev trg nato tudi zapustilo, tisti, ki so ostali na trgu, pa so svoje poslovanje specializirali v nišne dejavnosti (na primer dobava električne energije iz obnovljivih virov), kjer sicer dosegajo dokaj nizek tržni delež (Finon & Boroumand, 2011, str. 1–3).

Kateri koli nov udeleženec v regiji je že uveljavljeni dobavitelj v vsaj eni izmed ostalih regij z izjemo družbe British Gas, ki ima edinstven položaj, saj je hkrati uveljavljeni dobavitelj zemeljskega plina in nov ponudnik za električno energijo glede na konkurenco predhodnih uveljavljenih dobaviteljev električne energije v vseh regijah. Konkurenca na britanskem trgu električne energije se je na maloprodajni ravni razvila, kot že rečeno, predvsem prek dvojnih ponudb energentov.

Po prvem obdobju ostre konkurence med letoma 1998 in 2003 ni imel nihče od dobaviteljev interesa prilagajati svojo cenovno strategijo iz implicitno usklajenih cen med ostalimi. Po letu 2004 pa je bilo opaziti, da je šesterica dobaviteljev svoje cene v podobnem časovnem obdobju dvignila zaradi dviga veleprodajnih cen. V primeru znižanja veleprodajnih cen dobavitelji svojih cen niso spreminjali. Vzorednost maloprodajnih cen na britanskem trgu in nespremenjeni tržni deleži dobaviteljev so kazali na neživo konkurenco na trgu. S pomočjo »multimarket« konkurence dobavitelji raje sprejemajo vzoredne cenovne strategije, saj tak način omogoča povečanje dobička na račun odjemalčevih presežkov. Zanašajo se predvsem na pasivne odjemalce in vodstveni položaj v predhodnih regijah, da ohranijo visoke dobičke ne glede na raven promptnih cen (Finon & Boroumand, 2011, str. 23–24). Poskus usklajevanja in dviga cen (ali zmanjšanja vrednosti ponudbe odjemalcem na kakšen drug način) ne bi bil uspešen, če bi povzročal vstop podjetij z drugih trgov v dovolj velikem obsegu, da bi postala rast cen nedonosna. Verjetnost, da bo na tak trg vstopil nov dobavitelj, ki bi zmotil delovanje ostalih dobaviteljev, ostaja na tej stopnji zelo majhna (Ofgem, 2014a, str. 60).

Trenutno britanski trg obvladuje šest dominantnih dobaviteljev. To so British Gas, EDF Energy, E.ON, RWE power, Scottish Power in SSE. Od tega so štirje v tuji lasti (EDF Energy, E.ON, RWE power in Scottish Power) (ACER/CEER, 2013, str. 29). Glede na to da šesterica omenjenih dobaviteljev črpa svoje dobičke med drugim tudi iz ekonomij obsega, je pomembno, da se podjetja, ki vstopajo na novo, osredotočijo na unikatno in drugačno ponudbo od te, ki je klasična in uveljavljena na trgu in združujejo kombinacijo diferenciacije s segmentacijo. Na tak način pride do manjšega rivalstva in podjetje prej uspe na takšnem trgu, kot je britanski (Milione & Törnqvist, 2007, str. 31–32).

3.3 Danska

Danska je svoj trg električne energije liberalizirala kot zadnja izmed nordijskih držav, ki so bile sicer med prvimi v EU pri liberalizaciji energetskega trga. Gospodinjstva na Danskem lahko od leta 2003 prosto izbirajo svojega dobavitelja električne energije. Dobavitelji kupujejo električno energijo na veleprodajnem trgu prek bilateralnih dogovorov s proizvajalci ali prek borze Nord Pool. Kupljena električna energija se potem proda odjemalcem. Dobavitelji delujejo kot posredniki med veleprodajnim trgom in končnimi odjemalci. Zaradi velikega števila dobaviteljev in poudarka na cenah električne energije s strani vlade in medijev je konkurenca med dobavitelji neusmiljena in zelo ostra. Posledično ima večina dobaviteljev zelo majhne profitne marže (Pettersen, Philpott & Wallace, 2005, str. 428).

Pogodbe in dobavitelji se razlikujejo po načinu plačila in drugih podrobnostih. Najpogostejše pogodbe o dobavi električne energije, ki jih dobijo gospodinjstva v podpis na tem trgu, so (Olsen, Johnsen & Lewis, 2006, str. 39):

- *tradicionalna pogodba*, kjer lahko dobavitelj prilagaja pogodbene cene, kadar se mu to zdi primerno (na primer pri spremembah v stroških oskrbe);
- *tržno zasnovana pogodba*, kjer cena neposredno odseva promptno ceno Nord Pool trga za dan vnaprej s pribitkom marže ali katerega drugega pribitka iz naslova posredništva;
- *pogodba s fiksno ceno*, kadar je dogovorjena fiksna cena za dogovorjeno časovno obdobje, najbolj pogosto je to od enega do treh let.

Avtorja Johnsen in Olsen (2011, str. 3340) sta v kasnejši raziskavi ponovno definirala tri vrste pogodb, ki jih gospodinjstva v nordijskem območju dobijo v podpis. Tržno zasnovana pogodba ter pogodba s fiksno ceno ostajata po definiciji isti. Tradicionalno pogodbo oziroma privzeto pogodbo (angl. *default contract*) pa na Danskem dobi odjemalec od svojega lokalnega dobavitelja in pomeni, da ima regulirano ceno električne energije, ki je fiksna za vsako četrtletje. Zamenjave se urejajo podobno kot v Sloveniji, vsakega prvega v mesecu in morajo biti prijavljene vsaj mesec dni predhodno. Danska zaenkrat ni poenotena z ostalimi nordijskimi državami, ki imajo krajši rok, do kdaj morajo novo zamenjavo dobavitelja električne energije prijaviti distribucijskemu operaterju sistema – ta se v ostalih nordijskih državah giblje med šestimi in šestnajstimi dnevi (NordREG, 2008, str. 26). Sicer pa daje država zelo velik poudarek na obnovljive vire energije, predvsem vetrno energijo in bioplin ter biomaso in odpadke. Med drugim je država tudi pomemben proizvajalec nafte v EU, njen delež celotne primarne oskrbe je v letu 2012 znašal 36 % (IEA, 2014, str. 144).

3.3.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjstev na Danskem

Trenutno je na trgu 79 dobaviteljev, ki ponujajo storitve električne energije, 44 od teh ima tudi obvezno dobavo električne energije (IEA, 2011, str. 102). Odjemalci lahko svobodno izbirajo svojega dobavitelja, v sklopu tega imajo dve možnosti: dobavo po reguliranih cenah

ali po nereguliranih cenah. Vsak odjemalec, ki ne želi dobave po reguliranih cenah, mora sam izbrati svojega novega komercialnega dobavitelja in z njim podpisati pogodbo o dobavi, da vstopi na trg z nereguliranimi cenami. Podatki kažejo, da ima trenutno okoli 67 % danskih odjemalcev še vedno dobavo po reguliranih cenah (DERA, 2014, str. 22). Država ima na spletu na voljo portal, kjer lahko odjemalci primerjajo svoje cene in izbirajo najugodnejše pakete, stran omogoča tudi informativni izračun in je statistično gledano kar dobro obiskana s strani državljanov (Elpristavlen.dk, 2015).

Število zamenjav dobaviteljev se je na Danskem iz leta 2011 na leto 2012 povečalo s 3,5 % na 6,7 % (NordREG, 2014a, str. 44). V letu 2013 pa je bila stopnja zamenjav še malenkost višja, in sicer 7 %, in lahko rečemo, da danska gospodinjstva postajajo na tem področju bolj aktivna v primerjavi s prejšnjim letom (NordREG, 2014b, str. 18). Danski trg je v celoti liberaliziran že enajst let, vseeno pa na trgu obstajajo določene ovire, ki onemogočajo učinkovito konkurenco na trgu. Te ovire se pojavljajo predvsem v smislu nizke mobilnosti odjemalcev, saj niso tako aktivni pri izbiri najugodnejšega dobavitelja. V ta namen je bila januarja 2013 spremenjena tudi uredba, ki ureja dodelitev storitve obvezne oskrbe, da se odjemalci aktivno vključijo v izbiro ponudbe električne energije in dobavitelja. Država želi na tak način ločiti aktivne in neaktivne odjemalce; pri tem se je neaktivnim odjemalcem dobava električne energije prenesla naprej pod istimi pogoji, vendar le do 1. oktobra 2014, nato pa so se tudi oni morali odločiti, koga bodo izbrali za svojega dobavitelja (DERA, 2014, str. 20).

Morda je razlog, zakaj danski odjemalci ne menjajo dobavitelja tako pogosto, ta, da sam znesek električne energije, na katerega dejansko lahko vplivajo, predstavlja le 20–30 % celotne cene na kWh. Davki in stroški distribucije predstavljajo večji delež računa, večji kot v drugih nordijskih državah. Vse skupaj tako znižuje vpliv cene električne energije na celoten znesek računa in posledično so potencialni prihranki pri zamenjavi dobavitelja zaznani kot manj pomembni. Obotavljanje pri zamenjavi je dodatno podkrepljeno še z željo, da odjemalci raje podprejo lokalna elektroenergetska podjetja, včasih tudi iz osebnih razlogov, saj so tam kot solastniki ali se poznajo z zaposlenimi in se zato raje povežejo z lokalnim dobaviteljem kot alternativnim. Poleg omenjenega in dodatnih tipičnih razlogov, kot na primer ločene fakture, ni presenetljivo, da danska gospodinjstva ostajajo večinoma neaktivna pri stopnji zamenjav dobavitelja električne energije (CRIEPI, 2009, str. 25). Odjemalci sicer imajo pravico do svobodne zamenjave dobavitelja, vendar pa dolžina postopka zamenjave, stroški zamenjave kot tudi sam postopek zelo dolgo niso bili regulirani ali časovno opredeljeni. Po tem ko je država sprejela in v zakonodajo vpeljala tretji zakonodajni sveženj maja 2011, si je določila cilj izpeljati projekt skupnega maloprodajnega trga v nordijski regiji do leta 2015 in s tem poenotiti časovne roke prijave zamenjave dobavitelja električne energije, stroške zamenjave in dolžino postopka zamenjave dobavitelja (DERA, 2011, str. 26).

Izmed obstoječih dobaviteljev na trgu ima največji tržni delež podjetje DONG energy, ki je v letu 2007 imelo 956.000 odjemalcev ter tako 30 % delež v državi (na Danskem je vseh odjemalcev skupaj 3.127.000). Ostala dva večja dobavitelja sta SEAS-NVE, ki ima okoli 400.000 odjemalcev ter EnergiMidt, ki dobavlja okoli 235.000 odjemalcem. Skupno imajo

vsa tri podjetja tržni delež blizu 50 %, kar Dansko uvršča med koncentriran trg glede na ostale nordijske države (Elforsk, 2007, str. 22–23). Na trgu je okoli 25 novih podjetij, ki so vstopili na trg in poskušajo doseči svoj tržni delež. Ta podjetja se uvrščajo v skupino podjetij, ki nimajo obvezne dobave in katerih cene niso regulirane s strani regulatorja trga. Nekatera podjetja tudi niso aktivna in določena ponujajo dobavo električne energije samo za specifično geografsko področje, ki ustreza lokalnemu omrežju. Število konkurentov se torej po področjih razlikuje, zato se zgodi, da je na določenem območju le nekaj ali pa en sam dobavitelj in posledično je tudi konkurenca manjša oziroma neoptimalna. Na maloprodajni trg so leta 2010 vstopili še štirje novi ponudniki električne energije, povečini za gospodinske odjemalce, kar je zelo dober napredek, saj si bodo gospodinjstva z izborom enega izmed njih omogočila neregulirane cene.

3.3.2 Gibanje končnih cen električne energije

Cena električne energije gospodinskega odjemalca na Danskem je sestavljena iz več elementov, celotno razčlenitev prikazujem v Prilogi 28. Sama cena električne energije obsega 16 % celotnega stroška električne energije. Prispevki in davek na dodano vrednost obsegata okoli 65 %, ostalih 20 % gre v smeri plačila omrežja in naročnine. Naročnina na Danskem predstavlja fiksno dajatev za vse odjemalce električne energije, ki so priključeni na omrežje, in je enaka za vse odjemalce (NordREG, 2014a, str. 39).

Konec leta 2012 je bil sprejet nov zakon, ki je uvedel spremenjen regulativni režim regulacije maloprodajnih cen, v veljavo pa je prišel 1. maja 2013. Nov režim je bil vpeljan v 26 območjih od 39, kjer poteka obvezna oskrba z električno energijo na Danskem. Licence obvezne oskrbe z električno energijo se podelijo na javnem razpisu, na katerega se morajo predhodno podjetja prijaviti. Podjetju, ki zmaga na razpisu, se maloprodajne cene električne energije prilagajajo glede na veleprodajne cene, ki pokrivajo dobičke in stroške podjetja. Do 1. maja 2013 je regulator trga določil najvišjo maloprodajno ceno za dobavitelje električne energije na Danskem. Na območjih, ki še niso vključena v javni razpis, so dobavitelji še vedno dolžni sporočati višino cen danski agenciji za energijo – DERA. Iz tega sledi, da ima država trenutno dve vrsti regulacije produktov oskrbe v okviru novega režima regulacije maloprodajnih cen – regulacija pribitka na maloprodajno ceno za 13 območij obvezne oskrbe z električno energijo in novo regulacijo maloprodajnih cen za 26 območij (DERA, 2014, str. 24).

Metodologija cenovnega nadzora kontrolira, da dobiček dobavljene električne energije ne presega dobička ustrezne dobave energenta na nereguliranem trgu. Prav tako se uredba nanaša za dobavitelje, ki oskrbujejo na razpisnih obveznih območjih in določa, da cena ponujene storitve dobave ne presega cene, ki je bila potrjena prek razpisa (NordREG, 2014a, str. 40). Junija 2014 je bila sprejeta nadaljnja uredba obveznosti oskrbe z električno energijo. Skladno s predlogom se je sistemska obveznost dobave vključno s posebno obvezno dobavo odpravila s 1. oktobrom 2015. Vseeno se bo 9 imetnikom licenc, katerim so bile te dodeljene pred 1. januarjem 2013 za obdobje petih let, delovanje ohranilo v skladu s prejšnjim regulativnih

režimom s cenami, ki jih regulira DERA, vse dokler jim leta 2017 ne potečejo dovoljenja (DERA, 2014, str. 5).

Tabela 2 prikazuje sedemletno gibanje maloprodajnih cen na Danskem. Gledano na skupno ceno, ki predstavlja celotni strošek električne energije, je iz leta 2007 do prejšnjega leta sunkovito poskočil. Gledano na samo postavko električne energije, pa se je ta do danes, z vmesnimi višanji, nekoliko zmanjšala pod začetno raven iz leta 2007. Padec maloprodajne cene je uravnotežilo povečanje podpore za okolju prijazno proizvodnjo električne energije in raziskave (DERA, 2014, str. 22). Ne glede na padec cen skozi leta pa ostajajo cene gospodinjstev električne energije na Danskem najvišje izmed vseh držav članic EU (zaradi davkov), saj so še vedno trikrat višje od najnižje maloprodajne cene, ki jo plačujejo bolgarska gospodinjstva (ACER/CEER, 2014, str. 27).

Tabela 2: Povprečna maloprodajna cena električne energije na Danskem v EUR/kWh, 2007–2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Električna energija	4,22	7,01	5,07	5,35	6,27	5,17	4,07
Omrežnina	2,52	2,64	2,95	2,87	3,11	3,28	3,4
Naročnina	2,2	2,28	2,33	2,44	2,47	2,47	2,35
Davki in prispevki	10,59	9,75	10,6	10,82	11,66	12,88	13,32
DDV	4,88	5,42	5,24	5,38	5,87	5,95	5,94
Skupna cena	4,41	27,09	26,19	26,85	29,38	29,76	29,68

Vir: DERA, National Report To the European Commission – Denmark, 2014, str. 22.

Danski regulator trga vsako četrletje za vsako podjetje izračuna cenovno kapo. Celotna metoda izračuna se je tekom let izpopolnila na podlagi boljših podatkov o terminskih cenah in pribitkih, vendar osnovno načelo v ozadju ostaja nespremenjeno. Cenovne kape so izračunane ločeno za vzhodno in zahodno Dansko; oba dela predstavljata dve različni cenovni področji na nordijski energetski borzi (Johnsen & Olsen, 2011, str. 3341).

3.3.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije

Po liberalizaciji trga je tudi na Danskem prišlo do velikih sprememb v strukturi in lastništvu energetskega sektorja države. Začele so se pojavljati številne združitve med podjetji in tudi prevzemi. Najpogosteje se je v državi združilo več podjetij, na primer največji dobavitelj v državi je bil ustanovljen kot združitev šestih danskih energetskih podjetij: DONG, Elsam, Energi E2, Nesa, KØbenhavns Energi in Frederiksberg Forsyning. Podjetje DONG se je širilo s pomočjo organske rasti in s prevzemi po državi ter po celotni EU (History, 2014). Strategija podjetja SEAS-NVE, drugega največjega ponudnika v državi, je na primer temeljila na združitvi dveh ločenih podjetij, ki sta predhodno ločeno poslovali v državi. Obe podjetji sta bili preoblikovani v zadružno podjetje, ki ga je sicer težje prevzeti na trgu kot ostale oblike

(History, 2014). Rezultat združitve treh lokalnih dobaviteljev električne energije v letu 2002 je bilo podjetje EnergiMidt, ki sedaj večinoma dobavlja v osrednji Danski (General description, 2014).

Glede na razvoj dobaviteljev na trgu po odprtju se je večina podjetij posluževala prijateljskih združevanj in ne toliko prevzemov podjetij, ki so sicer tudi ena izmed oblik vstopnih strategij. Ta oblika je lahko zelo učinkovit način vstopa, saj z njo novo vstopajoče podjetje hitro zraste in tudi odjemalci, ki so kupljeni s podjetjem, so običajno bolj zvesti in imajo večjo vrednost kot kupci, pridobljeni prek delovanja odprte konkurence/zamenjave dobavitelja. Državne oblasti na takšno obliko vstopa ne morejo pretirano vplivati. Le toliko, da bi bil lažji vstop na trg prek prevzema, da se uredi pravna ločitev lastništva srednje uveljavljenih dobaviteljev v državi (NordREG, 2014b, str. 38). Na Danskem podjetjem, ki na novo vstopajo, ni treba pridobiti licence za sam vstop na trg in opravljanje dejavnosti dobave električne energije, kar predstavlja veliko prednost. Podjetje se mora samo na novo registrirati v registru poslovnih oseb, pri sistemskem operaterju ter na poslovnem vozlišču »Data Hub« (NordREG, 2014b, str. 22–23).

3.4 Italija

Italijani so z liberalizacijo energetskega trga pričeli leta 1999, ko so na hitri način implementirali reformo in dosegli izjemen napredek k razvoju učinkovitega in varnega trga električne energije. Za negospodinske odjemalce se je trg v celoti odprl leta 2004, tri leta kasneje je država nadalje uvedla še zakon št. 125/2007 in vpeljala dodatne ukrepe za dokončanje liberalizacije trga, kamor spada tudi obvezno pravno ločevanje distributerjev in dobaviteljev (International Energy Agency, 2010, str. 77–78). Istega leta se je trg električne energije odprl tudi za gospodinske odjemalce.

Distribucijski sistem v državi je v upravljanju operaterjev distribucijskega sistema, ki so jim dodeljene državne koncesije. Prenosno omrežje pa ima obliko naravnega monopola, saj je v večini v lasti in upravljanju prek sistema koncesije delniške družbe Terna SpA. Drugače je Italija znana po tem, da je največja uvoznica električne energije na svetu tako v relativnem kot absolutnem smislu in da okoli 50 % električne energije proizvede iz zemeljskega plina, ki ga v večini uvozi iz tujine (Grilli, 2010, str. 240).

3.4.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinskih odjemalcev v Italiji

Italijanski trg električne energije velja za enega od najrazvitejših na svetu. Na trgu je dolgo časa dominiralo monopolno podjetje Enel, ki je bilo ustanovljeno s strani države, kasneje je vlada znižala svoje deleže podjetjema Enel in ENI. V sektorju so se pojavili tudi drugi igralci, med največjimi so Edison, E.ON Produzione (prej Endesa Italia), Edipower in Enipower. Edison je druga največja italijanska energetska skupina. Do konca leta 2008 je podjetje nadziralo 12,1 GW priključne zmogljivosti, vključno s 50 % deležem podjetja Edipower ali

17 % proizvodnega italijanskega trga, ter proizvedlo 50,1 TWh električne energije (International Energy Agency, 2010, str. 79).

V Italiji sicer obstaja skoraj 170 elektrodistribucijskih podjetij, od katerih mnoga delujejo le na občinski ravni. Enel je največji operater distribucijskega omrežja, ki distribuira okoli 86 % vseh količin. Štirje operaterji oskrbujejo več kot 500.000 odjemalcev: Enel, Electrabel/Acea, AEM Milano in Iride. Nasprotno pa obstaja 52 operaterjev, ki oskrbujejo manj kot 1000 odjemalcev, deset od njih pa oskrbuje manj kot 100 odjemalcev. Zakon št. 125 iz avgusta 2007 je dodatno spodbudil racionalizacijo sektorja, saj je predvidel pravno ločevanje upravljavcev distribucijskih podjetij za omrežja, ki dobavljajo vsaj 100.000 odjemalcem. Na trgu je prisoten tudi Gestore del Mercato Elettrico (GME), organizator trga. Odgovornost podjetja stoji na organizaciji in upravljanju trga z električno energijo, kjer je končna cena določena z izenačitvijo ponudbe in povpraševanja po električni energiji ter ponudbami za oskrbo, ponujenih s strani udeležencev na trgu (International Energy Agency, 2010, str. 82).

Na italijanskem trgu že vrsto let dominira podjetje Enel kot najmočnejši dobavitelj in tekmeč na trgu, sledita mu Edison in Acea/Electrabel. Odjemalci, ki si ne izberejo svojega dobavitelja, ostanejo pri svojem prvem dobavitelju, ki so ga imeli, preden se je trg odprl konkurenci. Običajno je ta dobavitelj lokalni operater distribucijskega sistema, ki zagotavlja dobavo električne energije po standardni ponudbi (to pomeni, da kupi električno energijo od enotnega kupca po veleprodajni ceni). V letu 2011 je bilo še vedno okoli 77 % gospodinjstev takšnih, ki so ostali na standardni ponudbi in po liberalizaciji trga niso zamenjali dobavitelja. Državni regulativni organ je leta 2009 predstavil spletno stran kot orodje za primerjavo cen električne energije ponudnikov (ital. *Il Trova-Offerte*). Odjemalci imajo ravno tako možnost pošiljanja zahtevkov za boljše informacije in pritožbe glede dobave na enotno točko (ital. *Sportello per il consumatore di Energia*). V državi imajo z zakonom določene tri skupine ranljivih gospodinjstev, ki imajo pravice do popustov na račune za dobavljeno električno energijo (International Energy Agency, 2010, str. 77).

Možnost izbire med alternativnimi dobavitelji in možnost pogajanj o lastnostih proizvodov so ključne predpostavke vsakega konkurenčnega trga. Ravno gospodinjstva pa so na tej točki malce v ozadju oziroma v vlogi, ko jim dobavitelji običajno ponudijo že oblikovane standardne ponudbe pod pogodbenimi pogoji. Gospodinjstva se tako nimajo možnosti pogajati na individualni ravni, kot lahko delajo na primer poslovni odjemalci. Glede na stopnjo razvoja trga in vključenost v energetske trg EU, je bila v letu 2011 stopnja zamenjav dobavitelja 5,8 %, do leta 2013 pa je malce narasla in se bliža 8 %. Italija pri deležu zamenjav zaostaja za ostalimi članicami EU, saj se ne uvršča v skupino, kjer je delež zamenjav vsaj 10 %. Na italijanska gospodinjstva pozitivno vpliva vzpostavitev javnih kampanj glede ozaveščanja o zamenjavi dobavitelja električne energije, ki so usmerjene predvsem v nudenje osnovnih informacij in seznanjanju s spletnim orodjem v obliki kalkulatorja, kjer si odjemalci lahko izračunajo svoj prihranek in naredijo primerjavo med ponudbo na trgu. Te kampanje so zelo podprte tudi s strani državnih institucij in imajo pomemben vpliv na odjemalce, saj so ti zato bolj dovzetni in zaupljivi do tovrstnih kampanj. Italijanski gospodinjstvi odjemalci

morajo svojo zamenjavo dobavitelja napovedati en mesec pred načrtovanim postopkom, sicer pa sama dolžina postopka in stroški niso regulirani oziroma konkretno opredeljeni in zato prihaja tudi do ovir ob zamenjavi, saj so postopki zamenjave oteženi in netransparentni, kar pa odvrne odjemalce od odločitve za zamenjavo. Odpoved od pogodbe se v približno 6 % zaračuna in znaša povprečno med 14 in 15 EUR (ECME Consortium, 2010, str. 123).

Med italijanskimi gospodinjstvi je sedaj že dodobra vpeljan koncept skupinskega nakupa električne energije, ki ga je začelo potrošniško združenje Altroconsumo. Skupinski nakup so v Italiji izvedli že dvakrat in načrtujejo še tretjega, saj se je takšna vrsta ozaveščenosti odjemalcev glede izbire dobavitelja izkazala za zelo dobrodošlo. Prvo leto, ko so izvedli skupinski nakup, je bil namen predvsem oceniti trenutno situacijo na trgu in prepričati odjemalce za zamenjavo dobavitelja in v dveh mesecih so prepričali kar 86 tisoč odjemalcev. Po pričakovanjih se je zaključila tudi druga sezona skupinskega nakupa z izjemo določenih kampanj, kjer se kot ponudnik energije ni prijavil nobeden izmed dobaviteljev. Temu gre pripisati to, da si podjetja med seboj niso želela konkurirati. Skupine odjemalcev se za skupinske nakupe energije v državi ustanovljajo po deželah. Največ na severu države, v najbolj razvitem in premožnem in tudi najbolj organiziranem predelu države. Precej manj jih to zanima na jugu države. Celoten jug države skupaj z otoki v takšni skupinski kampanji predstavlja samo 14 % vseh pridruženih odjemalcev. Največ uspeha s tovrstnimi kampanjami so naredili v Lombardiji, kjer so v prvih dveh letih organizirali kar 60 natečajev, na katerih so se za odjemalce potegoval predvsem tri največje družbe, ki so jim s tem uspeli največji posli (Utenkar & Hočevvar, 2014).

Na trgu lahko govorimo o vstopnih ovirah, ki otežujejo vstop in pa nadaljnje poslovanje dobaviteljev. Eden izmed teh dejavnikov so regulirane cene električne energije, ki se kažejo v zelo nizkih ali pa negativnih maloprodajnih maržah. To izhaja iz dejstva, da so regulirane cene postavljene prenizko in pogosto tudi pod ravniyo veleprodajnih cen električne energije. Časovna obdobja regulatornih postopkov so včasih predolga in skupaj z nepreglednim izračunom regulirane cene, na katero bolj vplivajo politične kot pa tržne in ekonomske odločitve, prinašajo zavore v delovanje liberaliziranega trga.

3.4.2 Gibanje končnih cen električne energije

Cene energije v Italiji so na splošno višje kot v drugih delih držav OECD v Evropi. Italija uporablja različne stopnje davka in stopnje trošarin na nacionalni ravni za vse vire energije. Za davčno politiko je odgovorno ministrstvo za gospodarstvo in finance, medtem ko so regionalne oblasti odgovorne za izvajanje in implementacijo svojih obdavčitev. Trošarina na električno energijo za gospodinjstve odjemalce je določena v višini 10 % splošne stopnje davka na dodano vrednost. Od maja 1991 se trošarine ne zaračuna na prvih 150 kWh mesečne porabe. Za porabo nad tem obsegom se trošarina obračuna v višini 0,0186 EUR za kilovatno uro in 0,0204 EUR za druge domove (International Energy Agency, 2010, str. 22).

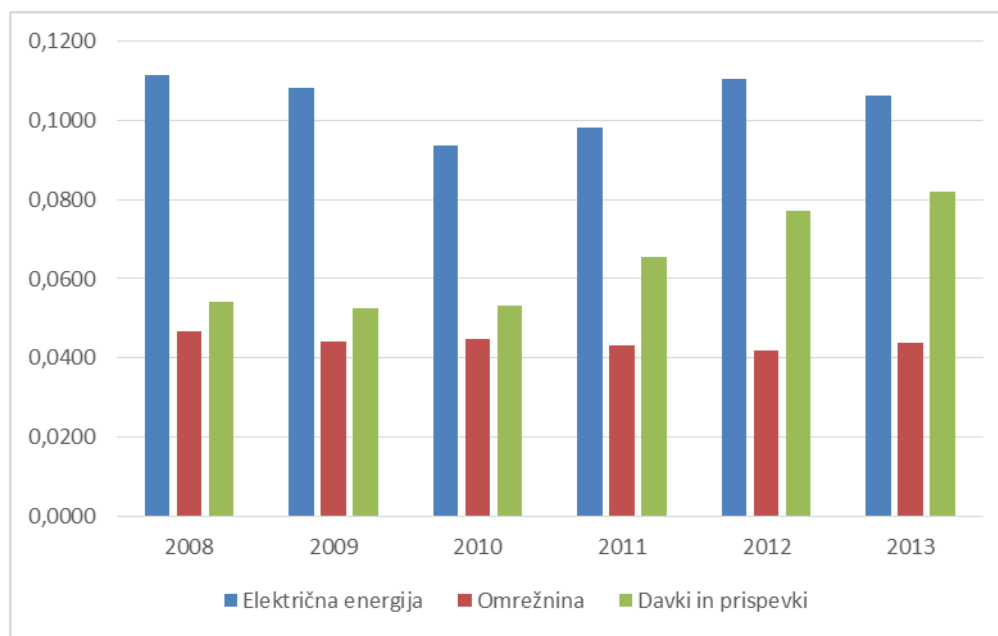
V Italiji je enotni kupec (ital. *Acquirente Unico*), ki je v 100 % lasti Ministrstva za gospodarstvo in finance, odgovoren za nabavo električne energije za pokrivanje zahtev standardne ponudbe na trgu, torej za dobavo gospodinjskim in malim poslovnim odjemalcem, ki niso zamenjali dobavitelja in imajo še vedno standardno ponudbo (to predstavlja okoli 72 % vseh odjemalcev in 25 % končne količine električne energije). Njegova naloga zajema nakup električne energije po najboljših možnih tržnih pogojih in prodajo naprej maloprodajnim dobaviteljem v skladu z navodili nacionalnega regulativnega organa po cenah, ki zrcalijo priznane stroške edinega kupca, vključno s stroški nabave. Na tak način si zmanjša stroške javnih naročil in tveganja, ki so povezana z neposrednimi nakupi na IPEX italijanski borzi električne energije. Profitna marža standardnih ponudbenih cen je enaka vstopnim stroškom novega dobavitelja in temelji na ocenah, zagotovljenih s strani enotnega kupca in italijanskega nacionalnega regulativnega organa. Po slednjem temeljijo italijanske standardne ponudbene cene (referenčne cene) v celoti na tržnih pogojih in ne izkrivljajo konkurence med obstoječimi dobavitelji. Vendar pa so standardne ponudbene cene še vedno lahko osrednja točka za dobavitelje in odjemalci jih štejejo za varnejšo opcijo kot pa konkurenčne ponudbe novih udeležencev na trgu. Omenjene cene ni nujno, da izkrivljajo konkurenco na maloprodajnem trgu, vendar pa lahko pripomorejo k temu, da odjemalci niso tako nagnjeni k temu, da bi zamenjali ponudnika zaradi boljše ponudbe (ACER/CEER, 2014, str. 87–88).

Odjemalcem je na voljo regulirana cena za dobavo električne energije, sicer pa se na splošno lahko cene svobodno dogovorijo. Regulirana cena običajno služi kot orodje za primerjavo med alternativnimi cenovnimi ponudbami dobaviteljev. Na ravni potrošnikov je maloprodajna cena za dobavo električne energije v domeni regulatorja trga AEEG, ki ceno določa in regulira. Vsako četrletje regulator določi regulirano ceno na podlagi ugotovljenih stroškov, ki ciljajo na zmanjšanje vpliva variabilnih stroškov na inflacijo ter izvajanje socialne politike enakega vpliva cen na vse kategorije končnih odjemalcev (Cicchetti & Fabbriatore, 2014, str. 9). Italija za izračun reguliranih cen uporablja metodo stopnje donosnosti/stroški plus, kjer se pri ceni električne energije upošteva, da podjetje z njo pokrije vse svoje stroške in ob tem doseže normalen dobiček. Regulirane cene v Italiji so leta 2012 bile podobne tržnim cenam na maloprodajnem trgu (razvrščene nekje med plus in minus 5 % tržne cene) (ACER/CEER, 2014, str. 55).

Italijanski gospodinjski odjemalci so imeli dolgo časa obračun dobavljene električne energije po enotni tarifi, kar pa se je s 1. julijem 2010 spremenilo, saj je država uvedla dvotarifno merjenje in na podlagi tega so se začeli izdajati tudi računi za dobavljeno električno energijo. Časovna opredeljenost obeh tarif je podobna kot v Sloveniji, le da visoka tarifa teče od 8:00 do 19:00 med tednom, mala tarifa pa teče od 19:00 – 8:00 ter ob vikendih in praznikih (Autorità per l'energia elettrica e il gas, 2010). Na tak način so omogočili gospodinjstvom poštene in pravičnejše račune, omenjeno zaračunavanje porabe pa tudi veliko bolje odraža stroške proizvodnje električne energije. Sprva so omogočili gospodinjstvom, zlasti tistim, ki jim poraba niha, dovolj časa, da se seznanijo z novim načinom obračunavanja, zato je bila v prvem letu in pol razlika med višjo in nižjo tarifo manjša (okoli 10 %). Sicer pa so s tem ukrepom želeli spodbuditi učinkovitejšo in pozornejšo rabo električne energije.

Končni strošek električne energije je bil v letu 2011 sestavljen iz 31 % omrežnine, medtem ko so stroški električne energije in dobave znašali do 69 % celotnega računa. V Sliki 3 prikazujem tudi gibanje vseh elementov računa po tem, ko je bil trg v celoti odprt.

Slika 3: Gibanje cene električne energije gospodinjstev v Italiji po posameznih elementih v EUR/ECU (2008–2013)



Vir: Electricity prices components for domestic consumers – annual data, 2014b.

V drugi polovici leta 2012 je trg električne energije v državi doživel oster padec v povpraševanju na maloprodajnem in veleprodajnem trgu. Cene električne energije so si nato do sredine leta 2013 opomogle do stopnje, ko so bile primerljive z ravni iz leta 2009. Takrat so bile cene surove nafte Brent na polovični ravni današnjih. Sicer pa analiza cen, ki jih plačujejo gospodinjstva v državi, kaže na zaskrbljujoč rastoč trend. Gospodinjstva v primerjavi z letom 2009 plačujejo približno 10 % več za kilovatno uro, kar pa je posledica dviga davčnih in davkom podobnih povečanj (Cicchetti & Fabbricatore, 2014, str. 1).

3.4.3 Vstopne strategije dobaviteljev

Italijanski maloprodajni trg povečini obvladuje nekaj glavnih dobaviteljev. Vstop na italijanski trg za podjetja, ki se odločijo za dobavo električne energije, predvideva pridobitev licence od regulatorja trga. Celoten postopek pridobitve licence je časovno zelo potraten in obenem zahteva številne birokratske postopke, veliko količino dokumentacije, obvezno podrobno izdelavo poročil ter številne druge licence. Ob politični situaciji v državi se pojavljajo tudi pomisleki, saj je prisotna negotovost v nadaljnjem regulatornem razvoju. Zakonodajne spremembe se domnevajo za kratkoročne in naknadno usklajene ter se kažejo v visokih in nepredvidljivih posledicah za dobavitelje (ACER/CEER, 2014, str. 82). Obenem

zahteva regulator še izpolnjevanje številnih predpisov, kot so (Cicchetti & Fabbriatore, 2014, str. 9):

- preprečevanje neželenih dogovorov o dobavi;
- upravljanje ravnotežja med neplačanimi računi in socialnimi pravicami zaščitene skupine odjemalcev z izogibanjem ali omejevanjem prekinitve dobave;
- posodabljanje točnosti odčitavanj merilno-krmilnih naprav in obračunavanja;
- podajanje jasnih razlag o ravni storitev, razčlenitev obračunov in novih komercialnih ponudb;
- zagotavljanje striktnih obravnave strank v klicnih centrih, primerno obnašanje akviziterjev na terenu ter fleksibilne metode plačila za stranke;
- skladnost s pravili glede pridobivanja novih pogodb o dobavi, dokumentacije in pravic do odstopa od pogodbe v desetih dneh;
- možnost kratkoročnega predhodnega obvestila s strani strank o namenu zamenjave dobavitelja za izvedbo lažjih postopkov zamenjave med dobavitelji.

Med tujimi ponudniki električne energije, ki so vstopili na trg, se pojavljata podjetji Elektra in EnBW, ravno tako pa je opaziti udeležbo tujih podjetij v lastništvu italijanskih podjetij. Na primer avstrijski Verbund je v Italiji leta 1999 skupaj s podjetjem CIR ustanovil podjetje Energia, ki se je potem preimenovalo v Sonergia SpA ter prek njega uresničuje zastavljene cilje na italijanskem energetske trgu (Verbund, 2011, str. 85).

3.5 Hrvaška

Hrvaška je naša mejna država in ena izmed novejših članic EU od 1. julija 2013. Na splošno bi lahko hrvaški elektroenergetski sektor pred liberalizacijo opisali kot vertikalno integrirani monopol v državnem lastništvu, ki se je kot model organiziranega trga z električno energijo izkazal za neučinkovitega predvsem v smislu realnih cen električne energije. Skupaj s tehnološkim napredkom v proizvodnji in prenosu električne energije je to pripeljalo do potrebe po liberalizaciji trga (Jakovac, 2010, str. 271). Reforma elektroenergetskega sistema se je tako pričela s koncem junija 2000, ko je država sprejela Program reforme energetskega sektorja. S sprejetjem programa je bilo potrjeno ločevanje osnovnih operacij dejavnosti, ločevanje sekundarnih dejavnosti, oblikovanje energetskega trga ter privatizacija energetskega podjetij, saj je za hrvaški energetski sektor značilno državno lastništvo. Leto dni pozneje je bil sprejet prvi sveženj zakonodaje v skladu z evropskimi regulativami na energetske trgu. Prva faza definiranja normativnih predpostavk o reformi elektroenergetskega sektorja v državi se je končala marca 2002, ko je bil sprejet Zakon o energiji (Jakovac, 2010, str. 268). Zakon je pomenil začetke liberalizacije ter uvedel nove tržne odnose, med drugim tudi prestrukturiranje HEP-a. Država je svoj trg v popolnosti liberalizirala leta 2008. Ob sprejetju novega Zakona o energiji je sektor elektroenergetike obvladovalo eno vertikalno organizirano podjetje HEP. Skladno z usmeritvami energetskega zakona so se pričele aktivnosti ločevanja posameznih dejavnosti, združenih v HEP, in 1. julija 2002 je bil HEP, d. d., preoblikovan v HEP Grupo

(Hep Skupina). HEP Grupa je koncern, ki ga sestavlja več hčerinskih družb: HEP – Proizvodnja, HEP – Prenos in HEP – Distribucija (HEP Grupa – profil tvrtke, 2014). Hrvaško elektroenergetsko omrežje se deli na dva dela: prenosno in distribucijsko omrežje. Na Hrvaškem sta obe dejavnosti regulirani; obstaja en sistemski operater prenosnega omrežja (HEP-OPS, d. o. o.) in en operater distribucijskega omrežja (HEP-ODS, d. o. o.). Hrvaška regulativna agencija za energijo (HERA) je pristojni organ, ki je v skladu z Zakonom o urejanju energetskih dejavnosti (Ur. l. 177/2004) in Zakonom o spremembah in dopolnitvah Energetskega zakona (Ur. l. 177/2004) odgovorna za izdajo licenc za opravljanje energetske dejavnosti in tudi za začasno ter trajno odvzemanje licenc (Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, 2010, str. 169).

Ključni problemi, ki jih gre izpostaviti pri hrvaški organiziranosti elektrogospodarstva, so dolgoletna vlaganja v elektroenergetsko opremo, nerešena situacija s HEP-ovim vlaganjem v elektrarne izven Hrvaške ter težave s plačili in izgubami. Glede na pozno liberalizacijo trga na zakonodajni ravni je v praktičnem pogledu liberalizacija hrvaškega trga ravno tako počasna in poteka z velikih odporom. Danes na trgu električne energije v državi posluje nekaj novih dobaviteljev, nivo konkurenčnosti se je dvignil in monopol podjetja HEP je ukinjen. Odjemalci imajo proste roke pri izbiri dobavitelja in imajo možnost izbire med različnimi paketnimi ponudbami dobaviteljev. To je vsekakor dobro izhodišče za nadaljnji elektroenergetski razvoj države, ki bo vseeno moral potekati nadzorovano, do potankosti načrtovano in z jasnim ciljem glede vzpostavitve enotnega konkurenčnega trga (Proces liberalizacije tržišta električne energije u Hrvatskoj, 2015).

3.5.1 Dinamika na trgu električne energije gospodinjskih odjemalcev

Vse dokler Hrvaška ni liberalizirala trga električne energije, je imel HEP monopol na elektroenergetskem trgu kot edini dobavitelj električne energije. V letu 2013 je po sprostitvi trga bilo zaznati hitre spremembe, saj so se pojavili novi dobavitelji, ki so ponujali znižane cene električne energije, popuste, promocijske akcije in številne ugodnosti. Ponudbo električne energije sta v letu 2013 predstavila tuja dobavitelja GEN-I in RWE energija, kot zadnji pa domače podjetje Hrvatski telekom. Slednji je bil na hrvaškem trgu že uveljavljen kot dobavitelj telekomunikacijskih storitev. RWE energija je s svojim vstopom na trg obljubljala od 7 do 12 % nižje cene električne energije za gospodinjstva. Podjetje je izbralo strategijo cen električne energije, ki niso najnižje in ne najvišje. Svoj vstop na trg je podkrepilo tudi s prodajalci na terenu, ki so aktivno pridobivali nove gospodinske odjemalce električne energije. Sicer je na hrvaškem maloprodajnem trgu električne energije trenutno prisotnih 21 dobaviteljev električne energije, vendar sta izmed teh le dva ali trije alternativna izbira hrvaških gospodinjstev. Pojavljajo se še nekatera podjetja, ki se uvrščajo med dobavitelje električne energije, to sta Proenergy in Nox grupa. Slednja sta veliko bolj dejavna na segmentu poslovnih odjemalcev, saj oba zaenkrat izključno dobavljata le temu segmentu, a se nameravata v bližnji prihodnosti usmeriti tudi na dobavo gospodinjstvom (Buljan, 2014). Lahko povzamemo, da trenutno na maloprodajnem trgu aktivno tržijo svojo ponudbo štirje dobavitelji, med katerimi poteka ostra konkurenca.

Ponudba električne energije aktivnih dobaviteljev na trgu se je razvila predvsem na osnovi trajanja pogodbenne obveznosti med dobaviteljem in odjemalcem. V kolikor se odjemalec odloči za redni cenik električne energije, podpiše z dobaviteljem časovno nevezano pogodbo. Pri podpisu časovno zavezujoče pogodbe dobi odjemalec ugodnejšo, a ne nujno najnižjo ceno električne energije, in druge ugodnosti. Takšne ugodnosti so običajno cenovni popust na prvi račun za dobavljeno električno energijo kot dobrodošlica ob zamenjavi dobavitelja, cenovni popust v določeni višini ob sklenitvi večletne pogodbe o dobavi električne energije, dodatni popust na končni strošek mesečnega računa ob e-sklenitvi zamenjave dobavitelja, razne nagradne igre s praktičnimi nagradami ter članstva v klubih, kjer odjemalci z zbiranjem točk nižajo svoje mesečne račune. V Tabeli 3 je prikazana primerjava trenutne redne ponudbe glavne četverice dobaviteljev električne energije za gospodinjске odjemalce na Hrvaškem.

*Tabela 3: Primerjava skupnega mesečnega stroška električne energije za gospodinjске odjemalce na Hrvaškem**

	HRVATSKI TELEKOM	GEN-I	HEP OPSKRBA	HEP – ODS	RWE ENERGIJA
Paket	Standard	Redni cenik	Hepi	Redni cenik	Klasik
Dobavljena električna energija	174,86 kn	165,65 kn	175,79 kn	179,02 kn	174,86 kn
Prispevek za obnovljive vire	15,63 kn	15,63 kn	15,63 kn	15,63 kn	15,63 kn
Prispevek za dobavo	9,25 kn	9,25 kn	9,25 kn	9,25 kn	9,25 kn
Uporaba omrežja	128,06 kn	140,56 kn	140,56	128,06 kn	128,06 kn
Prispevek za odčitavanje merilne naprave	12,50 kn	/	/	12,50 kn	12,50 kn
SKUPAJ/MESEC	340,30	331,09	341,23	344,46 kn	340,30 kn

Opomba: *primerjava je narejena na podlagi podatkov iz julija 2015, pridobljenih s posameznih spletnih strani dobaviteljev, brez upoštevanja akcijskih ponudb ali enkratnih akcijskih popustov in sledečih predpostavk: odjemalec nima pogodbenе vezave, dvotarifno merjenje (VT = 232, MT = 125) in v ceno je že vštет davek na dodano vrednost

V kolikor ima odjemalec izbranega enega od alternativnih dobaviteljev, prejme dva računa. Račun, ki ga prejme s strani dobavitelja, vsebuje postavke dobavljene električne energije ter prispevkov za obnovljive vire in dobavo. Račun, ki ga prejme s strani distributerja, pa vključuje uporabo omrežja in morebitni prispevek za odčitavanje merilne naprave. Pri tem je treba omeniti, da v kolikor ima odjemalec urejeno dobavo prek dobavitelja HEP-ODS, ki je sistemski operater distribucijskega omrežja in obenem zadolžen za nudenje univerzalne storitve, prejme enotni račun. Kot tak je HEP-ODS konkurent ostali četverici alternativnih dobaviteljev na trgu, vendar je primarno zadolžen samo za primere univerzalne storitve, katere namen je ponuditi rešitev tistim, ki so ostali brez dobavitelja energije. Z višjo ceno električne energije bi bilo v sklopu te storitve treba odvrniti odjemalce od vztrajanja pri tej

shemi dobave in jih spodbuditi k čimprejšnji izbiri svojega dobavitelja (Žumbar, 2014). Iz zgornje primerjave lahko razberemo, da je skupni strošek za dobavljeno električno energijo najmanjši pri podjetju GEN-I, sledita mu Hrvatski Telekom, ki zadnje čase tudi aktivno stopnjuje svoj konkurenčni nastop na trgu s ponudbo električne energije skupaj s telekomunikacijskimi storitvami, in RWE energija. Na drugi strani ob primerjavi samo stroška za dobavljeno električno energijo izstopa podjetje GEN-I, ki ima najnižjo ceno električne energije za kWh, ostali trije dobavitelji so si precej podobni, saj se pri vseh giblje mesečni strošek električne energije med 174 in 175 kun. V primeru HEP-ODS je cena električne energije najvišja, in sicer 179 kun, kar pomeni, da ima za nudenje univerzalne storitve višje cene električne energije od ostalih dobaviteljev. Ta je v primerjavi s podjetjem GEN-I večji v povprečju za kar 10 kun oziroma med 5,5 do 6,1 %. V ostalih primerjanih postavkah, ki jih odjemalci dobijo tako na dobaviteljevem računu kot tudi računu s strani HEP-ODS, ni opaziti večjih razlik, saj sta oba prispevka določena s strani države. Do manjših razlik prihaja le v računu za uporabo omrežja. Pri tej postavki imata GEN-I in HEP – Opskrba prispevek za odčitavanje merilne naprave združen v strošek uporabe omrežja. Ostale postavke so poenotene in se ne razlikujejo, saj so fiksno določene s strani države. Za razliko od slovenskih odjemalcev električne energije na računih gospodinjstev na Hrvaškem ne opazimo postavke trošarina, saj so gospodinjstva izvzeta iz plačevanja, kar pa se bo verjetno v bližnji prihodnosti spremenilo. Odjemalci lahko tako dejansko ob zamenjavi dobavitelja vplivajo samo na postavko dobavljene električne energije, kjer si lahko izmed vseh ponudnikov na trgu izberejo tistega z najnižjo ceno električne energije.

Nekatere gospodinske odjemalce je negativno presenetilo, da po zamenjavi dobavitelja električne energije za enega izmed alternativnih dobaviteljev prejmejo dva računa. Zopet drugi so izračunali, da z zamenjavo dobavitelja in dvema računoma še vedno prihranijo dobršen del mesečnega stroška električne energije. Na drugi strani so se tudi dobavitelji hitro znašli in odjemalcem vsaj deloma olajšali plačevanje dvojnih računov oziroma dvojne provizije. Tako HEP kot tudi GEN-I omogočata odjemalcem plačevanje računov za dobavljeno električno energijo brez provizije na določenih prodajnih mestih (Konzum, Tisak, iNovine ter na pošti). Odjemalci tako poravnajo le en račun s provizijo, kar za njih predstavlja nespremenjen strošek provizije v tem pogledu.

Postopek zamenjave dobavitelja na Hrvaškem je razmeroma zelo razčlenjen in zapleten. Glede na to da se je dinamika na trgu v smislu povečanih zamenjav začela dogajati v drugi polovici leta 2013, je bilo v predhodnih letih zamenjav pri gospodinskih odjemalcih zelo malo oziroma skoraj nič. Vsa gospodinjstva so imela dobavo urejeno prek HEP-ODS. Dodaten razlog, ki še zavira konkurenčno delovanje trga, je ta, da HERA še vedno ni uredila in pripravila splošnih pogojev za dobavo električne energije. Sicer za zamenjavo dobavitelja poskrbi nov dobavitelj, ki mora HEP, d. d., o zamenjavi obvestiti najkasneje 20 dni pred pričetkom. V primeru ko odjemalec izbere katerega koli drugega dobavitelja kot HEP-ODS, prejema mesečno ločene račune. En račun prejme za dobavljeno električno energijo od svojega dobavitelja, drug račun za omrežnino pa prejme od HEP-ODS. Tudi odčitavanje stanja števca je v domeni HEP-ODS, odjemalci imajo le to možnost, da stanje števca sami

sporočajo direktno HEP-ODS. Dejstvo, da odjemalec po zamenjavi dobavitelja prejema dva računa, mnoge odvrne od zamenjave dobavitelja, saj ne vidijo dodane vrednosti v tem in obenem vzbudi dvom o dejanskem prihranku pri novem dobavitelju. Glede na praktične primere spodbujanja k zamenjavi dobavitelja v drugih državah članicah EU na hrvaških spletnih straneh pristojnih institucij, kot sta HERA ali HEP, d. d., ni zaznati praktičnih nasvetov in poenostavljenih napotkov o postopku zamenjave in objektivnih razlogih, zakaj bi sploh odjemalci zamenjali dobavitelja. Ravno tako na spletni strani od regulatorja trga ni splošnega kalkulatorja, s katerim bi si odjemalci sami lahko naredili primerjavo po dobaviteljih in njihovih ponudbah, pač pa je leta 2013 Splitska zveza združenj zaščite potrošnikov naredila spletno stran, na kateri je takšen kalkulator dostopen (TOKelen, 2014).

Delež zamenjav dobaviteljev se je začel meriti od leta 2013. Letna stopnja zamenjav dobavitelja je v državi do leta 2013 znašala manj kot 1 % (VaasaETT, 2014, str. 2). Trenutno je na Hrvaškem stopnja oziroma delež zamenjav dobavitelja električne energije med gospodinjstvi 3 %, trg pa stabilen. HERA v bližnji prihodnosti ne pričakuje večjih števil menjav, a po njihovem mnenju se bodo zamenjave dobaviteljev vsekakor nadaljevale (Žumbar, 2014). Številčno gledano se je za zamenjavo dobavitelja v letu 2013 na Hrvaškem odločilo 48.417 gospodinjstev, v letu 2014 pa kar dvakrat več, in sicer 148.394 gospodinjstev (Hrvatska energetska regulatorna agencija – HROTE, 2015). Tudi drugače se običajno zamenjave dobaviteljev na trgu dogajajo takoj po odprtju trga in nastopa nove konkurence in se pozneje stanje umiri. Na dolgi rok se nato pokaže, kateri dobavitelji obstanejo in kateri dosegajo dobičke le na kratki rok. Dejstvo pa ostaja, da se trenutno na hrvaškem trgu še vedno odvija tržna tekma med glavno četverico, ki se vse bolj zaostruje in kaže stopnjo razvoja liberalizacije trga.

Vstop na hrvaški trg je omejen predvsem z visokimi regulatornimi tveganji, saj je zakonodajni okvir v državi zelo skromno postavljen in je bil do določene mere do sedaj tudi preoblikovan ter tako počasi dobiva poenoteno podobo z ostalimi evropskimi zakonskimi ureditvami. Druga ovira, s katero se podjetja ob vstopu srečujejo, je izravnava energije v sistemu ter posledično stroški izravnave, ki ne zrcalijo dejanskih stroškov v sistemu in so precej višji od dejanskih stroškov in stroškov v drugih primerljivih sistemih. Tretja ovira, ki se pojavlja, je sistem zagotovljenih odkupnih cen zelene energije oziroma nuja dobaviteljev v obvezen odkup subvencionirane obnovljive energije. Dobavitelj je namreč dolžan kupiti to energijo po ceni, ki je nad tržno ceno. Ta cena se lahko hitro in nenapovedano spremeni, vendar to nato vpliva na stroške nakupa energije, ki se kažejo v položaju, v katerem sta nihanja in negotovost glede vpliva te cene na trgu nekajkrat višja od marže dobaviteljev (Vučina Vršnak, 2014). Zakonski predpisi na Hrvaškem določajo, da odkupno ceno proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov (v nadaljevanju OVE) plačajo končni odjemalci. Skladno s tem so dobavitelji mnenja, da bi morali tudi razliko v regulirani odkupni ceni in tržni ceni prenesti na končne odjemalce. V tem primeru so dobavitelji tisti, ki so dolžni odkupovati električno energijo iz OVE po regulirani ceni, ki je občutno višja od tržne, in so na tak način prisiljeni k netransparentnemu subvencioniranju proizvodnje iz OVE. Ta ovira predstavlja na splošno velik izziv za vse nove dobavitelje na hrvaškem trgu, vendar pa ustrezne institucije v državi

niso do sedaj storile pomembnih korakov k odpravi teh regulatornih zamaškov. Obenem je treba izpostaviti še eno izmed ključnih težav pri razvoju trga in pri ustvarjanju zdravega trga s konkurenco, ki vključuje tudi razpoložljivost vseh potrebnih ažurnih in kakovostnih informacij, podatkov glede energetskega trga ter podatkov o odjemalcih s strani pristojnih institucij in organov, ki pa te naloge ne opravljajo dosledno. Dobavitelji takšne informacije nujno potrebujejo za načrtovanje svojega dela, načrtovanje odjema, vstopne strategije in nadaljnje usmerjenosti pri doseganju želenih rezultatov (Žumbar, 2014).

3.5.2 Gibanje končnih cen električne energije

Realna cena električne energije je padala do leta 2000, nato pa znova začela rasti. Sicer so bile cene električne energije za gospodinjstva na Hrvaškem v letu 2005 nižje od cen v EU za približno 30 % (Dekanić, Kolundžić & Slipac, 2006, str. 404). V Prilogi 29 prikazujem gibanje cen električne energije hrvaških gospodinjstev skozi daljše časovno obdobje – pred in po liberalizaciji trga. Takoj po odprtju trga so bile cene električne energije za gospodinjstva na hrvaškem tržišču tako nizke, da se skoraj nobenemu novemu dobavitelju ni splačalo vstopiti na takšen trg, saj bi bil njegov dobiček minimalen oziroma ga sploh ne bi bilo. Največji dobavitelj HEP-ODS je takrat dobavljal električno energijo 2,2 milijona hrvaškim gospodinjstvom in v odgovor na odprtje trga ter pojav novih konkurentov znižal cene v okviru univerzalnih storitev za maloprodajni trg. Pri HEP Opskrbi pa so predstavili nov paket HEPI in na tak način ponudili možnost tistim gospodinjstvom, ki so razmišljala o zamenjavi, da zamenjajo HEP-ODS s HEP Opskrbo kot s katerim drugim alternativnim ponudnikom (Mrvoš Pavić, 2013). Konkurenčno obnašanje na trgu v pravem pomenu besede se je začelo v letu 2013, ko je v sredini leta Hrvaška tudi vstopila v EU.

Cena električne energije na Hrvaškem, ki jo gospodinjstva plačajo, je sestavljena iz več delov, v osnovi pa sestoji iz reguliranega in nereguliranega dela. V reguliran del spadajo obnovljivi viri energije, omrežnina in del za uporabo prenosnega omrežja. Ostalo, kar ni reguliran del, je porabljena električna energija. Na Hrvaškem ravno tako poznajo dvotarifno in enotarifno merjenje, se pa pri njih odjemalce razvršča še glede na model tarife, kjer ločijo modri, bel, oranžen in črni tarifni model. Tarifni model je definiran s strani systemskega operaterja distribucijskega sistema (HEP-ODS) in se ne razlikuje od dobavitelja do dobavitelja; vsak dobavitelj ima izdelano ponudbo glede na že definirane tarifne modele. Kar lahko prilagaja, je samo cena električne energije znotraj posameznega tarifnega modela. Modri tarifni model lahko izberejo odjemalci z enotarifnim ali dvotarifnim merjenjem, bel tarifni model lahko izberejo odjemalci z dvotarifnim merjenjem, oranžni model lahko izberejo odjemalci, ki imajo vgrajen samoplačniški števec, in črni tarifni model (tako imenovan upravljana poraba) je primeren za gospodinjstva, ki z daljinskim upravljanjem določajo čas uporabe električne energije in v tem primeru električna energija odjemalcu ni dostopna 24 ur dnevno (Tarife i tarifni modeli?, 2014).

Po prvem juliju 2008 lahko gospodinjstva sama izbirajo svojega dobavitelja na trgu ali pa imajo dobavo urejeno v okviru obvezne javne službe po reguliranih cenah (Mileta, 2010, str.

1). Hrvatska gospodinjstva imajo lahko status tarifnega odjemalca (*hrv.* »tarifni kupac«), kjer se cena električne energije določa v skladu s tarifnim sistemom, dobava električne energije pa je urejena prek HEP-ODS, ki se ga šteje za dobavitelja v okviru obvezne javne službe. Druga možnost je status privilegiranega odjemalca (*hrv.* »povlašteni kupac«), kjer odjemalci svobodno izberejo dobavitelja glede na ponudbo, ki jo ponuja (Hrvatska energetska regulatorna agencija – HERA, 2015, str. 6).

V Prilogi 30 prikazujem gibanje končne cene električne energije, iz katere je razvidna tudi višina davkov in omrežnine na električno energijo. Cena električne energije na Hrvaškem je v primerjavi z evropskim EU-28 povprečjem v letu 2013 za 2,79 % nižja (EU-28 povprečje cene električne energije brez davkov in prispevkov znaša 0,1370 EUR/kWh), je pa vsekakor opaziti, da se je po liberalizaciji tržišča povišala glede na predhodna leta. Če se obrnemo tokrat samo na gibanje omrežnine in davščin, ki spremljajo račun za električno energijo, lahko zaključimo, da se je omrežnina sicer povečala v opazovanem sedemletnem obdobju, vendar ne tako močno, in podobno lahko trdimo za davščine. Za razliko od ostalih evropskih gospodinjstev hrvaški gospodinjiski odjemalci na računih za električno energijo ne dobijo zaračunane trošarine.

3.5.3 Vstopne strategije dobaviteljev električne energije

Takoj po liberalizaciji hrvaškega trga v letu 2008 na trgu še ni bilo prisotnih novih dobaviteljev, ti so se pojavili pet let kasneje in šele takrat so gospodinjstva na Hrvaškem lahko uresničila obljube liberalizacije, torej svobodno izbiro dobavitelja. Skoraj istočasno sta v letu 2013 svojo ponudbo za gospodinjstva na trgu predstavila GEN-I in RWE energija. Oba sta svojo osnovno ponudbo dopolnila z ugodnostmi, ki jih prejmejo novi kupci in s tem skušala aktivirati hrvaške gospodinske odjemalce k zamenjavi dobavitelja oziroma vsaj k primerjavi cen električne energije. Trenutno ima v skupnem številu dovoljenje za dobavo električne energije na hrvaškem trgu 21 dobaviteljev, vendar sta v segmentu gospodinjstev poleg omenjene četverice aktivna še dobavitelja 220V, d. o. o., ter Proenergy, d. o. o. Odgovor dominantnega dobavitelja na nove ponudbe tujih in domačih dobaviteljev je bil v znižanju cen električne energije v okviru univerzalne storitve ter v uvedbi novega paketa HEPI v okviru HEP Opskrbe. S tem so želeli odjemalce spodbuditi k menjavi dobavitelja s HEP-ODS na HEP Opskrbo, kjer bi lahko realizirali med 4,5 in 5,5 % (odvisno od časovne vezave na pogodbo) popusta na cene, ki so jih plačevali pri HEP-ODS. Realizacija nove ponudbe se je izkazala za pozitivno, saj so v prvih desetih dneh prejeli 3.500 pogodb, vseeno pa lansirani paket ni obljubljal najnižje cene električne energije na trgu nasproti ostalim dobaviteljem (HINA, 2013).

S strani uveljavljenega dobavitelja so se začele pojavljati različne strategije, med drugim tudi strategija tako imenovanih »plenilskih cen«, s katerimi dobavitelj HEP Opskrba cilja na svoje odjemalce in te, ki razmišljajo o menjavi dobavitelja. »Plenilske cene« po besedah regionalnega direktorja GEN-I Zagreb Predraga Šeatovića zaokrožujejo cene, po katerih dominantni dobavitelj želi na daljše obdobje pregnati konkurenco s trga z namenom ohranitve

monopolnega položaja oziroma da obvladuje preostalo konkurenco, po tem pa bi lahko nadzorovano dvignil cene vsem odjemalcem. Pri uresničitvi te strategije ga ne skrbi dobičkonosnost lastnega poslovanja, saj bo nastali minus ob tem pokrili iz državnega proračuna. HEP Opskrba je namreč še vedno v državni lasti. Nadalje se poraja tudi vprašanje nelojalne konkurence, na katero opozarjajo tudi ostali dobavitelji v državi. Nelojalna konkurenca se na Hrvaškem kaže v ne dovolj transparentnem poslovanju skupine HEP ob izvajanju populistične politike vlade. To je politika, ki skuša ugajati čim več družbenim slojem, običajno z dajanjem všečnih obljub in trditev prek državne energetske družbe ter tako z uničevanjem zdrave tržne tekme s ponujanjem »plenilskih cen« s strani posameznih dobaviteljev. Ravno v teh primerih se kaže nezrelost in razvoj stopnje varnostnih mehanizmov, ki so v državi še v povojih in nedorečeni ter daleč od dejanskega izvajanja v praksi (Žumber, 2014).

Konkurenčno dogajanje na Hrvaškem se je hitro razvilo in tržni delež predhodnega monopolista HEP se je počasi začel manjšati. Večinski del trga še vedno obvladuje HEP, d. d., to je razvidno iz Priloge 31, kjer prikazujem tržne deleže vseh dobaviteljev električne energije na Hrvaškem po podatkih iz septembra 2014. Med novejšimi dobavitelji ima GEN-I 6 % tržni delež, sledi mu RWE Energija s 4,52 % tržnim deležem. Izmed uveljavljenih dobaviteljev imata HEP-ODS 39,36 % tržni delež, HEP Opskrba pa največji tržni delež, in sicer 46,39 % (Tomić, 2014, str. 44).

Trenutno na hrvaškem trgu kapitalske povezave ali strateška partnerstva niso na vidiku, kot se v zadnjem času pojavljajo na primer na slovenskem energetskega trgu. Zaenkrat dobavitelji gradijo svojo ponudbo individualno in v povečanem obsegu tekmujejo en z drugim in stremijo za povečanjem tržnega deleža. Aktualna novica o sodelovanju dveh elektroenergetskih podjetij je prišla julija 2015, ko sta HEP in RWE energija javnost seznanila, da bosta ustanovila skupno podjetje, ki se bo ukvarjalo s projekti obnovljivih virov energije na Hrvaškem kot tudi v državah Jugovzhodne Evrope. To pa ni prvo sodelovanje med omenjenima podjetjema, saj sta začeli sodelovati že v letu 1996 na projektu gradnje in upravljanja termoelektrarne Plomin 2 (RWE, 2015).

3.6 Primerjava analiziranih držav

V Tabeli 4 sem na kratko povzela glavne značilnosti energetskega trga obravnavanih držav z namenom prikaza splošne slike energetskega trga držav.

Tabela 4: Skupna primerjalna tabela energetske trgov gospodinskih odjemalcev električne energije izbranih držav članic EU

	VELIKA BRITANIJA	DANSKA	ITALIJA	HRVAŠKA	SLOVENIJA
Leto liberalizacije trga električne energije za gospodinske odjemalce	1998	2003	2007	2013	2007
Cene električne energije (v 2013, EUR/kWh)	0,1352	0,0483	0,1064	0,0631	0,0612
Skupni strošek električne energije (v 2013, EUR/kWh)	0,1797	0,2935	0,2323	0,1350	0,1657
Regulirane cene	ne	da	da	ne	ne
Stopnja zamenjav dobavitelja (2013)	12,3 %	6,2 %	7,7 %	3 %	3,9 %
Stopnja vstopov novih dobaviteljev na trg (2013)	13 %	7 %	28 %	/	10 %
Število dobaviteljev za segment gospodinjstev (2013)	22	23	12	5	7
Tržni delež 4 največjih dobaviteljev v državi (v 2013, %)	63 %	48 %	51 %	100 %	70 %

Vir: povzeto po ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014.

Pionirka glede na primerjane dejavnike je Velika Britanija, ki je prva liberalizirala svoj trg električne energije. Nasproti ostalim državam je stopnja zamenjav dobavitelja v državi najvišja, saj so že zelo zgodaj liberalizirali svoj trg. Vseeno se država sooča s težavo povišane cene električne energije, ki je sicer pričakovano zrasla in bo rasla tudi v prihodnje (Ofgem, 2014b). Kot druga je svoj trg konkurenci odprla Danska, ki je vpeta v nordijski energetski trg, vendar vedno nekako na repu izmed vseh štirih nordijskih držav. Danska ima skupni strošek električne energije najvišji izmed primerjanih držav, pa tudi sicer v EU. Italija in Slovenija si delita isto letnico liberalizacije tržišča, vendar je do sedaj Italija veliko bolj napredovala tako v stopnji zamenjav dobavitelja kot pri vstopnih aktivnostih. Hrvaška je kot zadnja izmed primerjanih držav liberalizirala svoj trg. Zaradi pozne liberalizacije trga je konkurenca v državi v začetni fazi in se šele razvija.

Po ACER/CEER (2014, str. 40–42) prikazujem v Tabeli 5 razlike v ponudbi za gospodinske odjemalce po analiziranih državah.

Tabela 5: Električna energija in kombinacijske ponudbe za gospodinjске odjemalce po glavnih mestih izbranih držav članic EU – december 2013

Država	Število ponudb	Fiksne ponudbe (št. dobaviteljev)	Ponudbe glede na dnevni veleprodajni trg (št. dobaviteljev)	Dvojne ponudbe (št. dobaviteljev)	Ponudbe zelene energije (št. dobaviteljev)	Brezplačni izdelki ali storitve (št. dobaviteljev)
DANSKA	124	61 (17)	6 (4)	0	34 (9)	25 (23)
VELIKA BRITANIJA	59	32 (13)	0	39 (15)	8 (6)	15 (6)
ITALIJA	30	23 (9)	0	1 (1)	6 (5)	6 (4)
SLOVENIJA	36	22 (6)	0	0	5 (4)	5 (3)
HRVAŠKA	7	3 (1)	0	0	0	0

Vir: povzeto po ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014, str. 40 – 42.

Tabela kaže trend obstoječih dobaviteljev, ki diverzificirajo svojo ponudbo prek konkurenčnih parametrov, ki niso povezani izključno s ceno, z namenom, da bi pritegnili nove odjemalce in obdržali obstoječe. Za Danske dobavitelje električne energije, ki jih je izmed primerjanih držav največ, je značilno, da imajo v svoji ponudbi vključeno zeleno energijo (obnovljive vire), pri tem pa so cene iz ponudb fiksirane za določeno obdobje. V skoraj vseh državah dobavitelji poleg ponudbe ponujajo dodatne brezplačne storitve, ki so dovolj zanimive, da pritegnejo odjemalce. Take storitve običajno vključujejo (ACER/CEER, 2014, str. 45):

- električno energijo ali zemeljski plin z brezplačnimi neoprijemljivimi privlačnimi storitvami (točke za supermarkete, zračne milje – darila na splošno);
- električno energijo ali zemeljski plin z brezplačnimi oprijemljivimi storitvami (zavarovanje, vzdrževanje plinskih ali oljnih peči, izolacija doma in podobno).

V prestolnicah Danske, Velike Britanije in Italije so v več kot 20 % ponudb električne energije vključene dodatne storitve. Takšne dodatne ugodnosti dobavitelji ponujajo odjemalcem zato, da jih pritegnejo k zamenjavi ponudnika. Sama cena električne energije po pogodbah, ki vključujejo brezplačne storitve, pa je običajno višja od povprečne cene električne energije, ponujene v pogodbah brez dodatnih brezplačnih storitev (ACER/CEER, 2014, str. 45). Dvojne ponudbe energentov so večinoma značilne za države, kjer je potrošnja zemeljskega plina večja kot sicer. Tako na primer v Londonu kar 15 dobaviteljev ponuja dvojne ponudbe, kjer sta vključena dobava električne energije kot tudi zemeljskega plina, medtem ko na Danskem takšnih ponudb sploh ni opaziti, saj tam prevladujejo obnovljivi viri (vetrna in vodna energija, bioplin in plinske celice). V Italiji je sicer prisotna ena takšna

ponudba, vendar bi se pričakoval malce večji delež dvojnih ponudb glede na njihov zelo razvit trg zemeljskega plina.

SKLEP

Liberalizacija elektroenergetskega trga je bila v EU skrbno načrtovana in je potekala postopoma. Vključevala je sprejetje treh zakonodajnih svežnjev, katerih cilj je bilo zakonsko odprtje trgov držav članic konkurenci in ustanovitev enotnega energetskega trga. Države članice so postopek liberalizacije uresničevale v različnem časovnem okviru, vseeno pa je vsaka izmed treh direktiv določala osnovni časovni rok, do kdaj mora biti implementirana v zakonski red posamezne države. Danes je svoje trge liberalizirala večina držav članic EU, tiste, ki so komaj vstopile ali pa vstopajo v EU, pa so v začetnih fazah tega dolgotrajnega procesa. Odprti trg je omogočal vstop novih podjetij in stopnjevanje konkurence tako na maloprodajnem kot tudi veleprodajnem trgu električne energije. Stopnjevanje konkurence na veleprodajnem trgu se je pokazalo z večanjem števila udeležencev na organiziranih trgih in trgovnih vozliščih. Trgovana količina se giblje okoli 317 TWh električne energije, vseeno pa se več električne energije proda na bilateralnem (neorganiziranem) trgu, in sicer okoli 574 TWh. Kot taki so veleprodajni trgi med državami članicami EU čedalje bolj povezani.

Posledica liberalizacije na maloprodajnem trgu in obenem pozitivna sprememba za vse gospodinjske odjemalce je bila omogočena prosta izbira dobavitelja električne energije. Posledično so na maloprodajne trge električne energije v EU začeli vstopati novi dobavitelji. Večinoma so se dogajali prevzemi že obstoječih podjetij na trgu ali združitve z drugimi podjetji. Zaradi množičnih ponudnikov in specifičnosti proizvoda, kot je električna energija, so dobavitelji začeli s ponujanjem raznih paketnih ponudb in ponudb, ki vključujejo več energentov skupaj. Njihov namen je bil diverzificirati svojo ponudbo in jo v očeh odjemalcev prikazati za drugačno od ostalih ponudnikov. Cilj liberalizacije je bil spodbuditi čim več zamenjav dobavitelja električne energije med odjemalci. Te se zelo razlikujejo po državah EU, a v splošnem je opaziti pozitiven trend višanja stopenj zamenjav dobavitelja, vendar pa so te stopnje še vedno majhne. S tem je tudi povezan problem regulacije cen električne energije za gospodinjske odjemalce, ki je do konca leta 2013 še vedno obstajala v 15 državah članicah EU. Odjemalci imajo tu običajno možnost prehajanja s sistema reguliranih cen na sistem nereguliranih cen, a se za slednjega odločijo le, če je regulirana cena višja od cene na liberaliziranem trgu. Ravno cena električne energije, poleg dodatnih možnosti znižanja mesečnega računa, predstavlja osrednje vprašanje odjemalcem ob zamenjavi dobavitelja.

V EU se je sama cena električne energije po liberalizaciji trgov v splošnem znižala, so se pa na drugi strani davki, prispevki ter strošek omrežnine povečevali in danes predstavljajo večino stroška električne energije na računu. V očeh odjemalcev je zato zamenjava dobavitelja, s katero si zagotovijo nižje cene električne energije, manj smiselna, saj na večinski del končnega računa ne morejo vplivati.

Nadaljnja primerjalna analiza izbranih držav EU je pokazala dejansko stanje po liberalizaciji trga. Slovenija je svoj trg za gospodinjske odjemalce odprla konkurenci leta 2007, o učinkih in vzpostavitvi dejanske konkurence pa lahko govorimo šele od leta 2009. Po letu 2009 so svojo ponudbo za gospodinjske odjemalce na trgu predstavili še štirje novi dobavitelji, ki so poleg obstoječe peterice hčerinskih distribucijskih podjetij zaznamovali zgodovino liberalizacije v državi. Težava v prvih nekaj letih je bila popolna neinformiranost gospodinjstev, da imajo možnost izbire dobavitelja in kako to možnost izkoristiti. Pomembno vlogo ob tem je v državi odigrala Agencija za energijo in kasneje Zveza potrošnikov Slovenije, ki so vsaka po svojih zmožnostih izobrazila odjemalce z različnimi medijskimi kanali. Ponudba se je v državi izoblikovala na individualni dobavi energentov, vse bolj pa se v ponudbo ob posameznem energentu dodaja različne sorodne storitve ali proizvode. Zamenjava dobavitelja je dosegla svoj vrhunec v letu 2012, trenutno pa od leta 2013 nekoliko upada.

Elektroenergetski trg v Veliki Britaniji je bil v celoti odprt leta 1998. Velika Britanija velja za eno izmed prvih držav, ki je uspešno izpeljala postopek liberalizacije in že zelo zgodaj začela vzpostavljati konkurenco na trgu. Glede na strukturno sestavo trga se je konkurenca v državi razvila večinoma prek dvojnih ponudb, kjer odjemalcem eno podjetje dobavlja električno energijo in zemeljski plin. V državi je od leta 2008 naprej zaznati padajoči trend stopnje zamenjave dobavitelja, kar lahko povežemo z višajočim trendom cen električne energije.

Dansko uvrščamo med države nordijske regije, za katere je značilno, da so bile ob Veliki Britaniji med prvimi v EU pri liberalizaciji energetskega trga. Vseeno je Danska vedno na repu nordijskih držav, saj je zadnja liberalizirala trg in gospodinjstva lahko od leta 2003 izbirajo svojega dobavitelja električne energije po reguliranih ali nereguliranih cenah. V državi se soočajo z nizko mobilnostjo odjemalcev, saj niso tako aktivni pri izbiri dobavitelja. Temu botrujejo skupne cene električne energije (z davki in prispevki), ki so med najvišjimi v EU. Sama cena električne energije pa predstavlja le 20–30 % celotnega skupnega stroška.

Italijani so z liberalizacijo trga pričeli leta 1999 in ga za gospodinjstva popolnoma odprli leta 2004. Gospodinjstva imajo možnost dobave po reguliranih in nereguliranih cenah električne energije, po kazalcu deleža zamenjav pa se uvrščajo v skupino, ki dosega vsaj 10 %. Podobno kot na Danskem se v Italiji skupni strošek električne energije v letih po liberalizaciji viša ravno zaradi povišanja davčnih prispevkov.

Hrvatje so kot zadnji liberalizirali svoj trg in tudi kot zadnji vstopili v EU. Za slednje elektrogospodarstvo lahko rečemo, da je še v začetnih povojih liberalizacije, kjer pa se že sedaj odvija prava konkurenčna tekma med dobavitelji. Za njihov energetski trg je bil značilen dolgoletni monopolni položaj enega dobavitelja električne energije, ki je bil hkrati tudi distributer omrežja. Z odprtjem trga konkurenci se je trg električne energije popolnoma spremenil. Trenutno na trgu aktivno ponujajo svoje storitve štirje pomembnejši dobavitelji, ki med sabo tekmujejo s čim nižjimi cenami električne energije kot tudi s številom ugodnosti, ki jih odjemalci prejmejo ob zamenjavi. Njihova ponudba temelji predvsem in samo na dobavi

električne energije. Konkurenca na hrvaškem trgu je v začetni fazi, a se že sedaj konkurenti diverzificirajo z raznoliko ponudbo, saj cenovne razlike med njimi niso tako občutne. Stopnja zamenjav dobavitelja se je šele dodobra začela meriti in je zelo nizka. Izzivi, s katerimi se bodo dobavitelji na novo liberaliziranem hrvaškem trgu v prihodnje srečavali, gredo v smeri poenostavitve postopka zamenjave dobavitelja in možnost prejemanja enotnega računa po zamenjavi. Za uresničitev slednjih dveh izzivov je pomembno objektivno sodelovanje s pristojnimi organizacijami v državi in usmerjenost vseh udeležencev na trgu v skupni rezultat – konkurenčni trg.

Analiza primerjanih držav članic EU je pokazala, da je kljub enotnemu zakonskemu okviru dinamika na maloprodajnih trgih v EU različna. Že samo zaradi časovne komponente liberalizacije trgov so države na različni stopnji glede dinamike na trgu in si po primerjanih kazalcih niso enotne. Liberalizirane in enotne cene električne energije po primerjanih državah EU še niso realizirane, pač pa obstajajo razhajanja. Predvsem obstaja velika razlika med Veliko Britanijo, ki je prva liberalizirala trg in ima najvišje cene električne energije, ter Dansko, ki ima najnižje cene električne energije izmed primerjanih držav EU. Razlika med njunima cenama električne energije je skoraj 37 %. Gledano na skupni strošek električne energije pa ima slednja država tega najvišjega, medtem ko ima zadnja pridružena članica EU Hrvaška najnižjega. Razlika med skupnim stroškom električne energije med državama je skoraj 46 %. Zamenjave dobavitelja so v Veliki Britaniji in Italiji pogoste, medtem ko v ostalih treh primerjanih državah EU nižje. Predvsem v Sloveniji in na Hrvaškem je opaziti začetno stopnjo razvoja trga glede tega kazalca. Zaradi na splošno oteženih vstopov na tuje trge so večinoma v državah bolj kot tuji prisotni lokalni oziroma domači dobavitelji, ki se glede na specifiko posamezne države ustrezno prilagajajo tržišču in odzivajo na potrebe odjemalcev kakor tudi na obnašanje konkurentov. Otežen vstop tujih dobaviteljev je zaznati v Sloveniji in na Hrvaškem, kjer je na trgu prisoten le en oziroma dva tuja dobavitelja. Ravno nasprotno je v Italiji pojav tujih dobaviteljev postal že stalnica. Konkurenca med dobavitelji na trgu je v vseh primerjanih državah zaostrena. Vse bolj dobavitelji ponudbe diverzificirajo, združujejo po več različnih energentov, ločijo glede na vir proizvodnje električne energije ter vanje vključujejo različne brezplačne storitve oziroma povezane proizvode. Pojavljajo se različne strategije obstoječih dobaviteljev; največkrat v smislu kapitalskih povezovanj ali združitvev in na tak način izkoriščanja novih priložnosti in optimalnih rešitev za nadaljnje poslovanje.

LITERATURA IN VIRI

1. ACER/CEER – Agency for the Cooperation of Energy Regulators/Council of European Energy Regulators. (2013). *ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2012*. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije.
2. ACER/CEER – Agency for the Cooperation of Energy Regulators/Council of European Energy Regulators. (2014). *ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013*. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije.
3. Agencija za energijo. (2007). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2006*. Maribor: Agencija za energijo.
4. Agencija za energijo. (2008). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2007*. Maribor: Agencija za energijo.
5. Agencija za energijo. (2009). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2008*. Maribor: Agencija za energijo.
6. Agencija za energijo. (2010). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2009*. Maribor: Agencija za energijo.
7. Agencija za energijo. (2014). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2013*. Maribor: Agencija za energijo.
8. Al-Sunaid, A., & Green, R. (2006). Electricity deregulation in OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) countries. *Energy*, 31(2006), 769–787.
9. Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of entry: a transactions cost analysis and propositions. *Journal of International Business Studies*, 17(3), 1–26.
10. Autorità per l'energia elettrica e il gas. (2010). Electricity: new two-tier prices to be introduced as from 1 July. Najdeno 28 oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.autorita.energia.it/allegati/com_stamp/10/CSbiorarie_english.pdf.
11. Bae, M., Kim, H., Kim, E., Chung, A.Y., Kim, H., & Roh, J.H. (2014). Toward electricity retail competition: Survey and case study on technical infrastructure for advanced electricity market system. *Applied Energy*, 133 (2014), 252–273.
12. BEUC – the European Consumer Organisation. (2012). National Energy Retail Markets – a snapshot from a consumer perspective. Najdeno 9. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.beuc.org/publications/2012-00677-01-e.pdf>.
13. BEUC – the European Consumer Organisation. (2013). Making the Internal Energy Market Work. A BEUC reality check on the European Commission Communication. Najdeno 9. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.beuc.org/publications/2013-00283-01-e.pdf>.
14. Bobek, S., Čančer, V., Gajšt, N., Hauptman, L., Korez-Vide, R., Ogorelc, A., Ovin, R., Primec, A., Sternad, S., & Tominc, P. (2013). Evropska unija za mlade, Jean Monnet program »Informacijske in raziskovalne aktivnosti za učenje o EU v šoli«. Najdeno 19. februarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.epf.uni->

- mb.si/vseziv_izobrazevanje/Jean_Monnet/EU4YOU/ucilnica_vs/Monografija%20EU%20za%20mlade.pdf.
15. Boroumand, R. H. (2014). Electricity markets and oligopolistic behaviours: The impact of a multimarket structure. *Research in International Business and Finance*, 2014, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ribaf.2014.04.004>.
 16. Botten, N., & McManus, J. (1999). *Competitive Strategies for Service Organisation*. London: Macmillan Press.
 17. Braziel, E. R. (1998). Trading hubs: Where power is traded and why. Najdeno 7. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.retailenergy.com/archives/trading.htm>.
 18. Brouthers, K., & Hennart, J.-F. (2007). Boundaries of the firm: insights from international entry mode research. *Journal of Management*, 33 (3), 395–425.
 19. Buljan, L. (2014, 19. september). SIGURNO VAS ZANIMA: Gdje je struja najjeftinija!. Dnevno.hr. Najdeno 25. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.dnevno.hr/novac/sigurno-vas-zanima-gdje-je-struja-najjeftinija-132830>.
 20. Cicchetti, M., & Fabbriatore, G. (2014). Electricity regulation in Italy: overview. Energy and Natural Resources Multi-Jurisdictional Guide 2014. Najdeno 19. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://uk.practicallaw.com/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1247582744842&ssbinary=true>
 21. Concettini, S., & Créti, A. (2013). Liberalization of electricity retailing in Europe: coming back or going forth?. *Cahier de recherche*, 2013 (2013-29), 1–24.
 22. CRIEPI – Central Research Institute of Electric Power Industry. (2009). *Electricity Market Reforms in the Nordic Countries – Historical Evolution and Differences in Customer Choice Behaviour*. Tokio: CRIEPI.
 23. Defeuilley, C. (2009). Retail competition in electricity markets. *Energy Policy*, 37 (2009), 377–386.
 24. Dekanić, I., Kolundžić, S. & Slipac, G. (2006). Energetska budućnost Hrvatske i opskrba plinom. *Energija*, 55 (4), 382–415.
 25. DERA – Danish Energy Regulatory Authority. (2014). *National Report To the European Commission – Denmark*. Copenhagen: DERA.
 26. DERA – Danish Energy Regulatory Authority. (2011). *National Report To the European Commission – Denmark*. Copenhagen: DERA.
 27. Diaz Arias, A., & van Beers, C. (2013). Energy subsidies, structure of electricity prices and technological change of energy use. *Energy Economics*, 40 (2013), 495–502.
 28. Direktiva 2003/54/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 26. junija 2003 o skupnih pravilih za notranji trg z električno energijo in o razveljavitvi Direktive 96/92/ES, *Uradni list EU št. L 176/37, neprečiščeno besedilo*.
 29. Direktiva 2009/72/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 13. julija 2009 o skupnih pravilih notranjega trga z električno energijo in o razveljavitvi Direktive 2003/54/ES, *Uradni list EU št. L 211/55, neprečiščeno besedilo*.

30. Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 96/92/ES z dne 19. decembra 1996 o skupnih pravilih notranjega trga z električno energijo. *Uradni list EU št. L 27/20, neprečiščeno besedilo.*
31. Dubrovski, D. (2013). *Mednarodna ekonomija in poslovanje*. Celje: Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije.
32. E-Bridge. (2014). Study on »Barriers to cross-border entry into retail energy markets«. Najdeno 28. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/References/Barriers_to_cross_border_entry_Final_Report.pdf.
33. ECME Consortium. (2010). The functioning of retail electricity markets for consumers in the European Union. Najdeno 9. novembra 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/consumers/archive/consumer_research/market_studies/docs/retail_electricity_full_study_en.pdf.
34. Ekins, P., & Speck, S. (1999). Competitiveness and Exemptions From Environmental Taxes in Europe. *Environmental and Resource Economics*, 13 (4), 369–396.
35. *Electricity prices components for domestic consumers – annual data*. (2014a). Najdeno 10. oktobra na spletnem naslovu <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00117&plugin=1>.
36. *Electricity prices components for domestic consumers – annual data*. (2014b). Najdeno 6. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
37. Elforsk. (2007). *Retail margins and the effects of an integrated Nordic end-user market for electricity*. Stockholm: Elforsk.
38. Elpristavlen. (2015). Primerjava cen električne energije. Najdeno 8. februarja 2015 na spletnem naslovu <https://www.elpristavlen.dk/>.
39. ERGEG. (2006). ERGEG Guidelines of Good Practice for Electricity Balancing Markets Integration. Najdeno 16. februarja na spletnem naslovu http://www.ergreg.org/portal/page/portal/ERGEG_HOME/ERGEG_DOCS/ERGEG_DOCUMENTS_NEW/ELECTRICITY_FOCUS_GROUP/E05-ESO-06-08_GGP-EBMI_2006-12-06.pdf/.
40. Eurelectric. (2013). Network tariff structure for a smart energy system. Najdeno 16. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.eurelectric.org/media/80239/20130409_network-tariffs-paper_final_to_publish-2013-030-0409-01-e.pdf.
41. Eurelectric. (2014). Analysis of European Power Price Increase Drivers. Najdeno 16. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.eurelectric.org/media/131606/prices_study_final-2014-2500-0001-01-e.pdf.
42. Evropska komisija. (2014a). *Energy prices and costs in Europe*. Bruselj: Evropska komisija.
43. Evropska komisija. (2014b). *Excise duty tables. Part II – Energy products and Electricity*. Bruselj: Evropska komisija.

44. Evropska komisija. (2014c). *Quarterly report on European Electricity Markets*. Bruselj: Evropska komisija.
45. Farré, P. P., García, C. M., & Hervitz, H. M. (2010). Deregulation And Liberalization In The European Electricity Sector. *The International Business & Economics Research Journal*, 9 (2), 129–134.
46. Finon, D., & Boroumand, R. (2011). Electricity retail competition: From survival strategies to oligopolistic behaviours. Najdeno 17. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.centre-cired.fr/IMG/pdf/Finon_Boroumand_electricity_retailer_market_power_English_.pdf.
47. *General description*. Najdeno 31. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.energimidt.dk/english/sider/general-description.aspx>.
48. GEN-I, d. o. o. (2012). Letno poročilo podjetja GEN-I, d. o. o. Krško: GEN-I, d. o. o.
49. Green, R. (1997). Electricity transmission pricing: an international comparison. *Utilities Policy*, 6 (3), 177–184.
50. Grilli, L. (2010). Deregulated Electricity Market and Auctions: The Italian Case. *iBusiness*, 2010 (2), 238–242.
51. Hayn, M., Bertsch, V., & Fichtner, W. (2014). Electricity load profiles in Europe: The importance of household segmentation. *Energy Research & Social Science*, 3 (2014), 30–45.
52. *HEP grupa – profil tvrtke*. Najdeno 17. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.hep.hr/hep/grupa/default.aspx>.
53. Hill, C., Hwang, P., & Kim, W.C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal*, 11, 117–128.
54. HINA. (2013, december). Za Hepi u deset dana zaprimljeno 3.500 zahtjeva. Najdeno 17. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.novilist.hr/Vijesti/Gospodarstvo/Za-Hepi-u-deset-dana-zaprimljeno-3.500-zahtjeva?articlesrclink=related>.
55. *History*. Najdeno 30. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.dongenergy.com/EN/About%20us/dong%20energy%20in%20brief/Pages/history.aspx>.
56. *History*. Najdeno 30. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.seas-nve.dk/AboutSeasNve/Company/History.aspx>.
57. Horvat, M. (2009, 9. april). GEN-I je prebudil konkurenčnost ... Mladina. Najdeno 22. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.mladina.si/46792/gen-i-je-prebudil-konkurencnost/>.
58. Hrovatin, N., & Zorić, J. (2011). *Reforme elektrogospodarstva v EU in Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
59. Hrvatska energetska regulatorna agencija – HERA. (2015). *Zamenjave dobavitelja v kategoriji gospodinjev*. (Interno gradivo). Zagreb: HERA.
60. International Energy Agency – IEA. (2010). *Energy Policies of IEA Countries – Italy 2009 Review*. Pariz: IEA.
61. International Energy Agency – IEA. (2011). *Energy Policies of IEA Countries – Denmark 2011 Review*. Pariz: IEA.

62. International Energy Agency – IEA. (2013). *Energy Policy Highlights*. Pariz: IEA, november.
63. International Energy Agency – IEA. (2014). *Energy supply security. Emergency Response of IEA Countries 2014*. Pariz: IEA.
64. Jakovac, P. (2010). Važnost električne energije i osvrt na reformu elektroenergetskog sektora u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj. *Ekonomika misao i praksa*, 19(2), 251–276.
65. Janjić, B. (2010, september). Slovenski maloprodajni trg se prebuja. Najdeno 16. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.nas-stik.si/arhivrevij/NAS_STIK_09-2010.pdf#page=18.
66. Janjić, B. (2012, december). Naša prednost je celovita ponudba. Dejavnost Petrola na področju električne energije. Najdeno 16. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.nas-stik.si/arhivrevij/NAS_STIK_6-2012.pdf#page=68.
67. Janjić, B. (2015, januar). Slovenski trg je primerljiv s tujimi. Pogovor z mag. Ireno Praček, Agencija za energijo. Naš stik. Najdeno 15. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.nas-stik.si/arhivrevij/nasstik-1pdf.PDF#page=50>.
68. Janjić, B., & Papler, D. (2011, oktober). Slovenski energetske trg se prebuja. Naš stik. Najdeno 11. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.nas-stik.si/arhivrevij/NAS_STIK_10-2011.pdf.
69. Janjić, B., Habjan, V., Jakomin, M., & dopisniki (2014, avgust). Stanje na slovenskem energetske trgu zadovoljivo. Naš stik. Najdeno 23. avgusta 2014 na spletnem naslovu http://www.nas-stik.si/arhivrevij/NAS-STIK_04.pdf.
70. Johnsen, T. A., & Olsen, O. J. (2011). Regulated and unregulated Nordic retail prices. *Energy Policy*, 39(2011), 3337–3345.
71. Kopina, I., & Setnikar Cankar, S. (2011). Trošarinski izdelki v Republiki Sloveniji in primerjava z drugimi državami. *Uprava*, IX(4), 137–154.
72. Kotler, P. (1998). *Marketing Management, Trženjsko upravljanje*. Druga izdaja. Ljubljana: Slovenska knjiga.
73. Kotler, P. (2004). *Management trženja*. Ljubljana: GV Založba.
74. Littlechild, S. (2006). Competition and contracts in the Nordic residential electricity markets. *Utilities Policy*, 14(2006), 135–147.
75. Littlechild, S. (2009). Retail competition in electricity markets – expectations, outcomes and economics. *Energy Policy*, 37(2009), 759–763.
76. London Economics (2012). *Energy Retail Markets Comparability Study*. A report for DECC. London: London Economics, maj 2013.
77. Lovelock, C. H. (1998). *Principles of Service Marketing and Management*. London: Prentice Hall.
78. Madlener, R., & Jochem, E. (2001). Impacts of market liberalisation on the electricity supply sector: a comparison of the experience in Austria and Germany. *Forschung im Verbund*, 74 (December), 131–140.
79. Makkonen, M., Pätäri, S., Jantunen, A., & Viljainen, S. (2012). Competition in the European electricity markets – outcomes of a Delphi study. *Energy Policy*, 44 (2012), 431–440.

80. Makovec Brenčič, M., & Hrastelj, T. (2003). *Mednarodno trženje*. Ljubljana: GV Založba.
81. Martin, M. J. (2015). Advantages & Disadvantages of a Domestic Business Environment. Najdeno 21. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://smallbusiness.chron.com/advantages-disadvantages-domestic-business-environment-36208.html>.
82. Mijot, A. (2009). *Primerjava gibanja cen električne energije na izbranih evropskih borzah*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
83. Mileta, D. (2010). Opskrba električnom energijom u uvjetima liberaliziranog tržišta. Najdeno 15. novembra 2014 na spletnem naslovu https://www.fer.unizg.hr/_download/repository/Dino_Mileta,_KDI.pdf.
84. Milione, D., & Törnqvist, D. (2007). Drivers of gross margins in UK retail electricity. Master's Thesis. Najdeno 17. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:23752/FULLTEXT01.pdf>.
85. Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva (2010). *Uskladijanje Hrvatskog energetskeg sektora i energetskeg zakonodavstva s trećim paketom energetskih propisa Europske Unije*. Najdeno 7. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://tilosanec.hr/wp-content/uploads/2014/03/USKLA%C4%90IVANJE-HRVATSKOG-ENERGETSKOG-SEKTORA-I-ENERGETSKOG-ZAKONODAVSTVA-S-TRE%C4%86IM-PAKETOM-ENERGETSKIH-PROPISA-EUOPSKE-UNIJE.pdf>.
86. Ministrstvo za infrastrukturo in prostor (2014). *Analiza cen električne energije gospodinjstvih odjemalcev glede na izbranega dobavitelja v letu 2013*. Najdeno 15. avgusta 2015 na spletnem naslovu http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/cene_elektrike/analiza_go_2013.pdf.
87. Morschett, D., Schramm-Klein, H., & Swoboda, B. (2010). Decades of research on market entry modes: What do we really know about external antecedents of entry mode choice? *Journal of International Management*, 16 (2010), 60–77.
88. Mrvoš Pavić, B. (2013, 22. november). Što donosi HEP-ov HEPI paket jeftinije struje za kućanstva?. Najdeno 25. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.novolist.hr/Vijesti/Gospodarstvo/Sto-donosi-HEP-ov-HEPI-paket-jeftinije-struje-za-kucanstva>.
89. *Nakupovalna družba – ideja*. Najdeno 16. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.bestconnect.si/sl/nakupovalna-dru%C5%BEba/ideja.html>.
90. *Naročite dobro energijo*. Najdeno 10. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.elektro-energija.si/za-dom/naroci?ID=71>.
91. *Naši paketi, vaš prihranek – Dvojni plus*. Najdeno 10. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.energijaplus.si/za-dom/nasi-paketi-vas-prihranek/dvojni-plus>.
92. NordREG – Nordic Energy Regulators. (2008). Harmonized supplier switching model. Najdeno 17. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.nordicenergyregulators.org/wp-content/uploads/2013/02/NordREG-Harmonized-Supplier-Switching-Model.pdf>.

93. NordREG – Nordic Energy Regulators. (2014a). *Nordic Market Report 2014 – Development in the Nordic Electricity Market*. Švedska: NordREG, 2014.
94. NordREG – Nordic Energy Regulators. (2014b). *Market Entrant Processes, Hurdles and Suggestions in the Nordic Energy Market – the View of the Market*. Švedska: NordREG, 2014.
95. Ockenfels, A., Grim, V., & Zoettl, G. (2008). *Electricity Market Design – The Pricing Mechanism of the Day Ahead Electricity Spot Market Auction on the EEX*. Najdeno 15. februarja 2014 na spletnem naslovu http://cdn.eex.com/document/38615/gutachten_eex_ockenfels_e.pdf.
96. Ofgem. (2014a). *State of the Market Assessment*. London: Ofgem.
97. Ofgem. (2014b). Understanding energy price in Great Britain. Najdeno 21. novembra 2014 na spletnem naslovu <https://www.ofgem.gov.uk/electricity/retail-market/monitoring-data-and-statistics/understanding-energy-prices-great-britain>.
98. Olsen, O. J., Johnsen, T. A., & Lewis, P. (2006). A Mixed Nordic Experience: Implementing Competitive Retail Electricity Markets for Household Customers. *The Electricity Journal*, 19(9), 37–44.
99. Pagani, G. A., & Aiello, M. (2013). Energy market trading systems in G6 countries. Najdeno 8. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.cs.rug.nl/~andrea/publications/energyMarketG6.pdf>.
100. Papler, D. (2014, april). Liberalizacija energetskega trga ni upravičila vseh pričakovanj. Naš stik. Najdeno 29. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.nas-stik.si/arhivrevij/NAS-STIK_04.pdf.
101. Pellini, E. (2014). Essays on European Electricity Market Integration. Najdeno 7. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.seec.surrey.ac.uk/PGProgs/PhDTheses/2014ElisabettaPelliniThesis.pdf>.
102. Pernek, F. (1999). *Finančno pravo in javne finance. Splošni del*. Maribor: Pravna fakulteta.
103. Pernek, F., Kostanjevec, B., & Čampa, M. (2009). *Davčno pravo in javne finance*. Novo mesto: Fakulteta za poslovne in upravne vede.
104. Peršin, B. (2012). *Liberalizacija trgov z električno energijo in zemeljskim plinom v luči tretjega zakonodajnega svežnja z EU s poudarkom na Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
105. Pettersen, E., Philpott, A.B., & Wallace, W. (2005). An electricity market game between consumers, retailers and network operators. *Decision Support Systems*, 40 (2005), 427–438.
106. Platts. (2015). European OTC traded power volumes jump nearly 7 % in July. Najdeno 22. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.platts.com/latest-news/electric-power/london/european-otc-traded-power-volumes-jump-nearly-26854071>.
107. Pollitt, M. G., & Haney, A. B. (2014). Dismantling a Competitive Retail Electricity Market: Residential Market Reforms in Great Britain. *The Electricity Journal*, 27 (1), 66–73.
108. *Proces liberalizacije tržišta električne energije u Hrvatskoj*. Najdeno 16. julija 2015 na spletnem naslovu <http://strujaplin.com/energetsko-trziste/liberalizacija-struja-rh>.

109. Quer, D., Claver, E., & Andreu, R. (2007). Foreign market entry mode in the hotel industry: the impact of country- and firm-specific factors. *International Business Review*, 16, 362–376.
110. *Retail Market Review – what's coming up*. Najdeno 14. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.energy-uk.org.uk/energy-industry/retail-market-review/retail-market-review-whats-coming-up-.html>.
111. Rothenberger, D. (2015). Multi-utility – new strategic approach or a re-invented concept? Najdeno 21. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.waterworld.com/articles/wwi/print/volume-17/issue-6/features/multi-utility-new-strategic-approach-or-a-re-invented-concept.html>
112. *RWE vstopa na slovenski energetske trg*. Najdeno 10. julija 2015 na spletnem naslovu <https://krog.sta.si/2144619/rwe-vstopa-na-slovenski-energetski-trg>.
113. RWE. (2015, julij). HEP i RWE osnovali novu zajedničku tvrtku za projekte obnovljivih izvora energije. *Priopćenje za medije*. Najdeno 17. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.rwe.hr/~media/Files/RWE-HR/Press/Objava%20za%20medije/2015/HEP%20i%20RWE%20osnovali%20novu%20zajednicku%20tvrtku.ashx?la=hr-HR>.
114. Sharma, V., & Erramilli, M. (2004). Resource – based explanation of entry mode choice. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 12, 1–18.
115. Sioshansa, F. P. (2001). Competition in Liberalized European Electricity Markets. *The Electricity Journal*, 14 (2), 73–83.
116. Srnovršnik Volarič, T. (2014, junij). *GEN-I Experiences Growth in Croatia amid New Challenges*. Energetika.NET.
117. Stanovnik, T. (2008). *Javne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
118. *Statistics Explained*. (2014). Najdeno 10. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Energy_price_statistics.
119. Svenšek, K. (2009, 31. marec). Lahovnikovim prekipelo zaradi ravnjanja Elektra Primorska. *Dnevnik*. Najdeno 22. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.dnevnik.si/posel/novice/1042255869>.
120. Šepetavc, J. (2014). *Pravni vidik trga električne energije*. Maribor: Pravna fakulteta.
121. *Tarife i tarifni modeli?* Najdeno 15. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.hep.hr/ods/kupci/pitanja.aspx>.
122. The University Of Sheffield. (2014). Exploring key Questions around Entry to the UK Energy Supply Market for Small Firms. Najdeno 16. novembra 2014 na spletnem naslovu https://www.sheffield.ac.uk/polopoly_fs/1.407226!/file/energysupplymarketsmallfirms.pdf.
123. TOKelen. (2014). Tarifno obračunski kalkulator električne energije – po opskrbljivačima. Najdeno 17. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://zastita-potrosaca.org/tokelen/TOKelen/brojilo.html>.
124. Tomić, I. (2014). Trenutačno stanje hrvatske energetike. HEP Vjesnik. Najdeno 25. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.hep.hr/hep/publikacije/vjesnik/280.pdf>.

125. Tominov, I. (2008). Liberalizacija tržišta električne energije – ispunjava li očekivanja? *Energija*, 57(3), 256–299.
126. Tyc, V. (2008). Harmonization of indirect taxes in the European Union. *International Journal of Law and Management*, 50(2), 87–92.
127. Uredba (ES) št. 713/2009 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 13. julija 2009 o ustanovitvi Agencije za sodelovanje energetske regulatorjev. *Uradni list EU št. L 211/1, neprečiščeno besedilo*.
128. Uredba (ES) št. 714/2009 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 13. julija 2009 o pogojih za dostop do omrežja za čezmejne izmenjave električne energije in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1228/2003. *Uradni list EU št. L 211/15, neprečiščeno besedilo*.
129. Utenkar, G., & Hočevan, T. (2014, avgust). Tisoče zanima zamenjava dobavitelja elektrike ali plina. Najdeno 22. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/nedelo/tisoce-zanima-zamenjava-dobavitelja-elektrike-ali-plina.html>.
130. VaasaETT. (2014). The Impact of Switching Process Centralisation on Levels of Competition and the Role of Switching Web Sites in Liberalised Electricity Markets Globally. Najdeno 25. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.vaasaett.com/wp-content/uploads/2014/03/Switching-Centralisation-and-Websites-040314.pdf>.
131. Vehmas, J., Kaivo-oja, J., Luukkanen, J., & Malaska, P. (1999). Environmental taxes on fuels and electricity – some experience from the Nordic countries. *Energy Policy*, 27(1999), 343–355.
132. Verbund. (2011). VERBUND Analysts' Day 2011. Najdeno 17. februarja 2015 na spletnem naslovu http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.verbund.com%2F~%2Fmedia%2F5A57C51C01A5490390302D62C1ECB13F&ei=RwLzVOjfFIGnUO_0gsgL&usg=AFQjCNHiviv4SqEesApb7ei_pu_4rI6S_g&bvm=bv.87269000,d.d24.
133. Veselinovič, D. (2001). *Mednarodne (poslovne) finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
134. Vučina Vršnak, A. (2014, november). Dr. Dejan Paravan, GEN-I: The Two Pillars Can Coexist. Intervju. Energetika.NET.
135. Wind, Y., Perlmutter, H. (1977). On the identification of frontier issues in multinational marketing. *Columbia Journal of World Business*, 12 (4), 131–139.
136. Yang, Y. (2014). Understanding household switching behaviour in the retail electricity market. *Energy Policy*, 69 (2014), 406–414.
137. Zalaznik, J. (2015, januar). Tektonski premiki na trgu z elektriko. Najdeno 15. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.zurnal24.si/elektrika-geni-elektro-energija-elektro-ljubljana-elektro-celje-elektro-celje-zdruzevnanje-povezovanje-prevzem-elektrika-clanek-244236>.
138. Žumbar, A. (2014, november). Hrvatski trg z energijo leto dni po uradni liberalizaciji. Energetika.NET.

PRILOGE

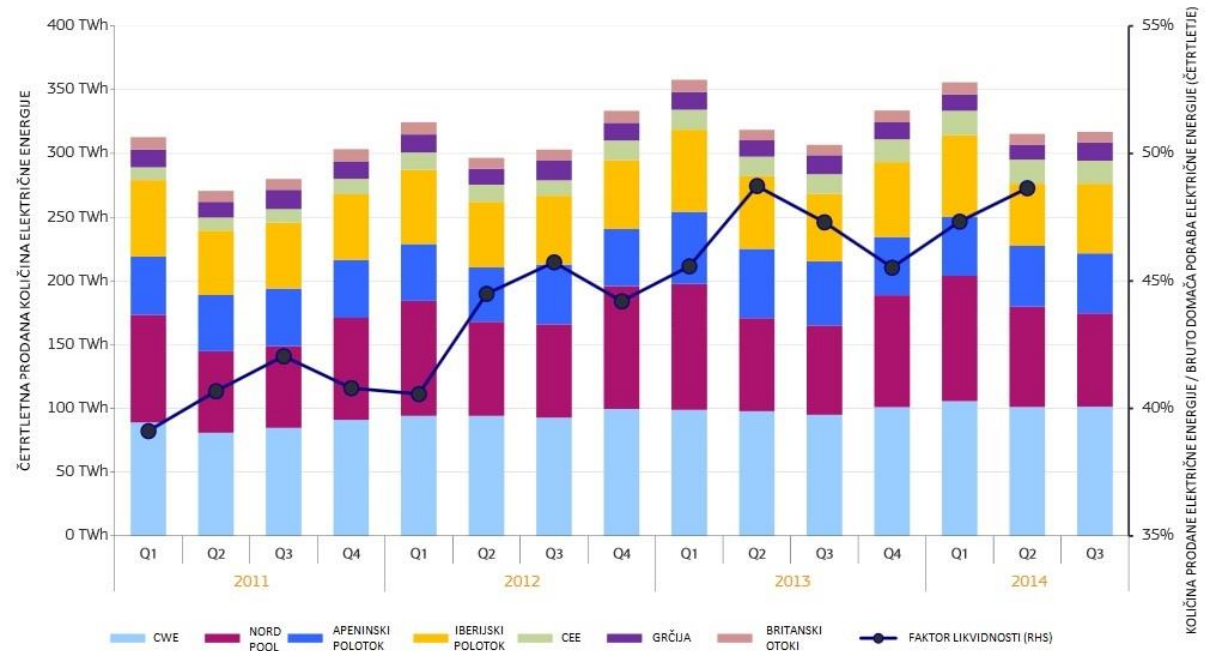
KAZALO PRILOG

PRILOGA 1: OBSEG TRGOVANJA IN LIKVIDNOST NA GLAVNIH EVROPSKIH VELEPRODAJNIH TRGIH ELEKTRIČNE ENERGIJE OD 2011 DO 2014	1
PRILOGA 2: DNEVNA LIKVIDNOST NA NACIONALNIH TRGIH V LETU 2013 (TWh).....	2
PRILOGA 3: DELEŽ NAJVEČJIH EU DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE V LETU 2013 (GWh/LETO IN %).....	3
PRILOGA 4: DELEŽ DVOJNIH PONUDB ENERAGENTOV V CELOTNEM ŠTEVILU PONUDBE ZA IZBRANE DRŽAVE ČLANICE EU, KJER PONUDBA DVOJNIH ENERAGENTOV OBSTAJA – 2013 (%)	4
PRILOGA 5: STOPNJE ZAMENJAV GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU OD 2008 DO 2012 IN V LETU 2013 (%)	5
PRILOGA 6: ENOSTAVNOST ZAMENJAVE DOBAVITELJA ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA ODJEMALCE EU.....	6
PRILOGA 7: ŠTEVILO DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE NA MALOPRODAJNEM TRGU PO POSAMEZNIH DRŽAVAH EU V LETU 2003 IN 2011	7
PRILOGA 8: PRISOTNOST VEČJIH EVROPSKIH DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE IN TRŽNI DELEŽI ČEZMEJNIH UDELEŽENCEV NA NACIONALNIH TRGIH – 2013	8
PRILOGA 9: PRIMERJAVA SKUPNEGA STROŠKA ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V DRŽAVAH EU V LETU 2007 IN 2013.....	9
PRILOGA 10: PRIKAZ STRUKTURE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V EU Z DAVKI IN PRISPEVKI V LETU 2007 IN 2013	10
PRILOGA 11: KRIVULJA PONUDBE ELEKTRIČNE ENERGIJE.....	11
PRILOGA 12: SHEMATSKA RAZČLENITEV KONČNEGA RAČUNA GOSPODINJSKEGA ODJEMALCA ELEKTRIČNE ENERGIJE.....	12
PRILOGA 13: PRIKAZ GIBANJA CEN ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE V EU PO POSAMEZNIH KOMPONENTAH (2008–2015).....	13
PRILOGA 14: DINAMIKA GIBANJA CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV PO POSAMEZNIH ELEMENTIH V DRŽAVAH ČLANICAH EU (2008–2012)	14
PRILOGA 15: STROŠEK UPORABE OMREŽJA ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE V EU V EUR/ECU (2007–2013).....	15
PRILOGA 16: DINAMIKA SPREMEMBE PRISPEVKOV ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCEV EU (2008– 2012).....	16
PRILOGA 17: VIŠINA DDV-JA IN TROŠARINE PO POSAMEZNIH DRŽAVAH ČLANICAH EU V LETU 2012.....	17
PRILOGA 18: CENA ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V EU PRED IN PO OBDAVČITVI, CENT EUR/kWh (2012)	18
PRILOGA 19: DINAMIKA ODPIRANJA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE V SLOVENIJI	19
PRILOGA 20: DINAMIKA ZAMENJAV DOBAVITELJA GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V SLOVENIJI V DRUGI POLOVICI LETA 2007.....	20
PRILOGA 21: DINAMIKA ZAMENJAV DOBAVITELJA ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE V SLOVENIJI (2007–2014)	21

PRILOGA 22: TRŽNI DELEŽI DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V SLOVENIJI MED LETOMA 2009 IN 2014	22
PRILOGA 23: GIBANJE KONČNE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE V SLOVENIJI V EUR/MWh (2003–2013).....	23
PRILOGA 24: DELEŽI ELEMENTOV KONČNE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV V LETU 2006 IN 2013.....	24
PRILOGA 25: VSTOPI NOVIH DOBAVITELJEV NA TRG VELIKE BRITANIJE MED 1996 IN 2013	25
PRILOGA 26: POVPREČNI LETNI STROŠEK ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA ODJEMALCA ELEKTRIČNE ENERGIJE V VELIKI BRITANiji	26
PRILOGA 27: GIBANJE SKUPNIH CEN ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV VELIKE BRITANIJE V EUR/kWh (2003–2014)	27
PRILOGA 28: STRUKTURA STROŠKA ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKEGA ODJEMALCA NA DANSKEM	28
PRILOGA 29: GIBANJE CEN ELEKTRIČNE ENERGIJE ZA GOSPODINJSKE ODJEMALCE NA HRVAŠKEM BREZ DAVKOV IN PRISPEVKOV V EUR/kWh (2005–2014)	29
PRILOGA 30: GIBANJE KONČNE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV NA HRVAŠKEM V EUR/kWh PO POSAMEZNIH ELEMENTIH (2007–2013)	30
PRILOGA 31: TRŽNI DELEŽI DOBAVITELJEV GOSPODINJSKIH ODJEMALCEV ELEKTRIČNE ENERGIJE NA HRVAŠKEM V LETU 2014 (v %).....	31

Priloga 1: Obseg trgovanja in likvidnost na glavnih evropskih veleprodajnih trgih električne energije od 2011 do 2014

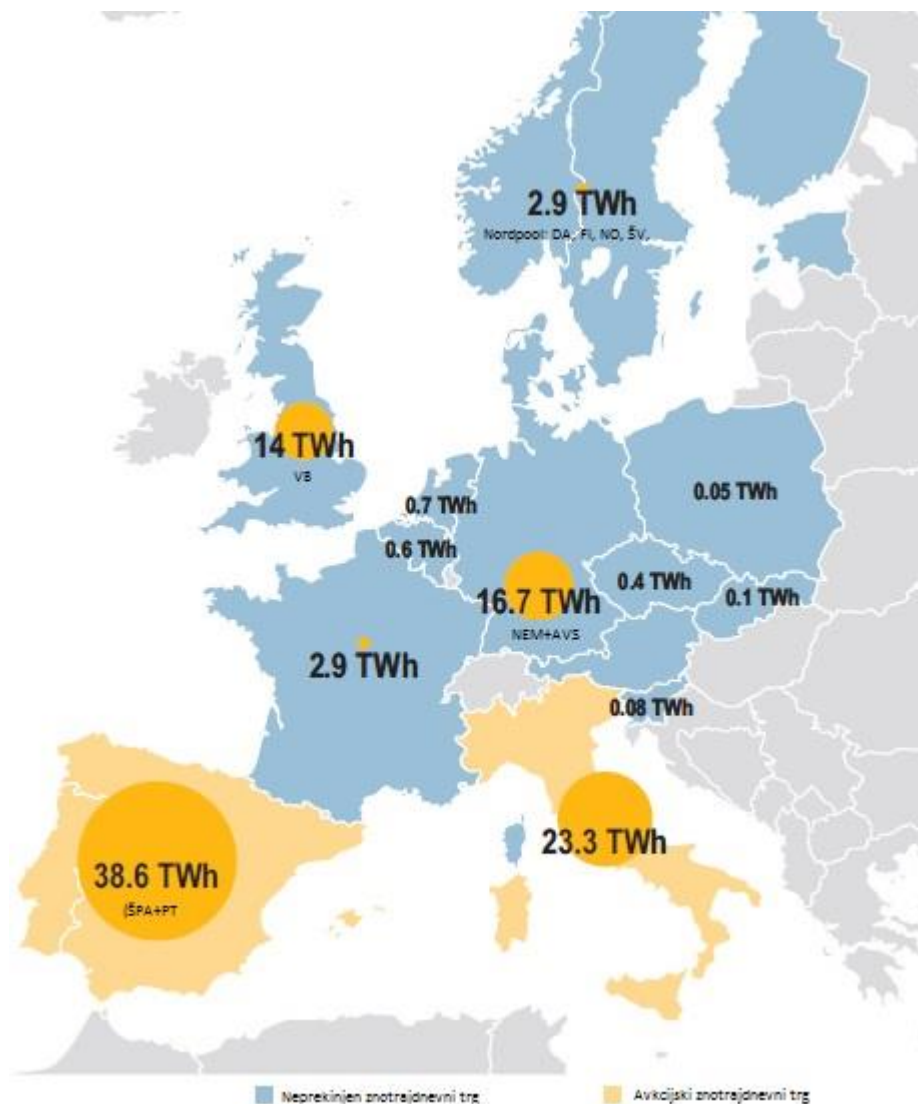
Slika 1: Obseg trgovanja in likvidnost na glavnih evropskih veleprodajnih trgih električne energije od 2011 do 2014



Vir: Evropska Komisija, Quarterly Report on European Electricity Markets, 2014c, str. 7.

Priloga 2: Dnevna likvidnost na nacionalnih trgih v letu 2013 (TWh)

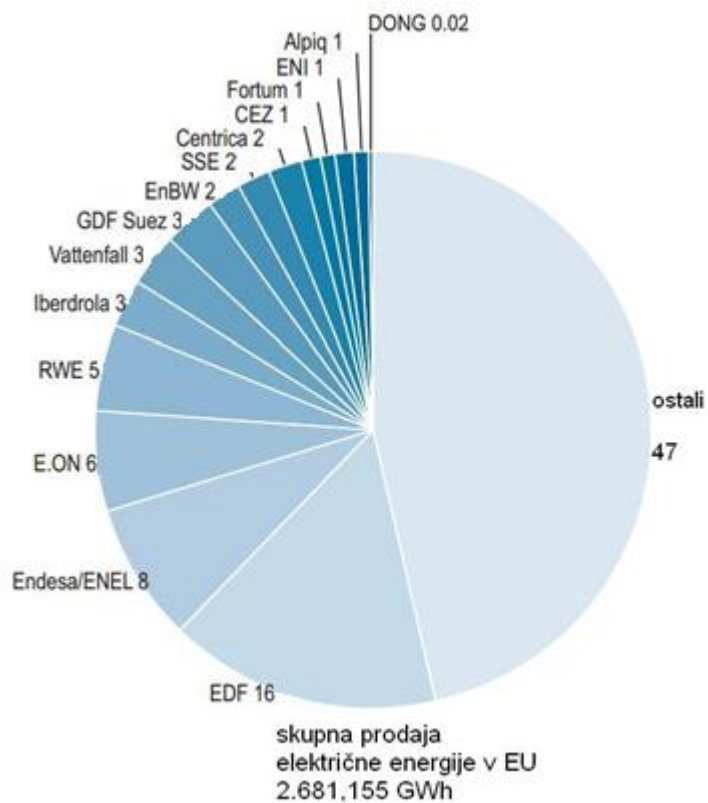
Slika 2: Dnevna likvidnost na nacionalnih trgih v letu 2013 (TWh)



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, str. 127.

Priloga 3: Delež največjih EU dobaviteljev električne energije v letu 2013 (GWh/leto in %)

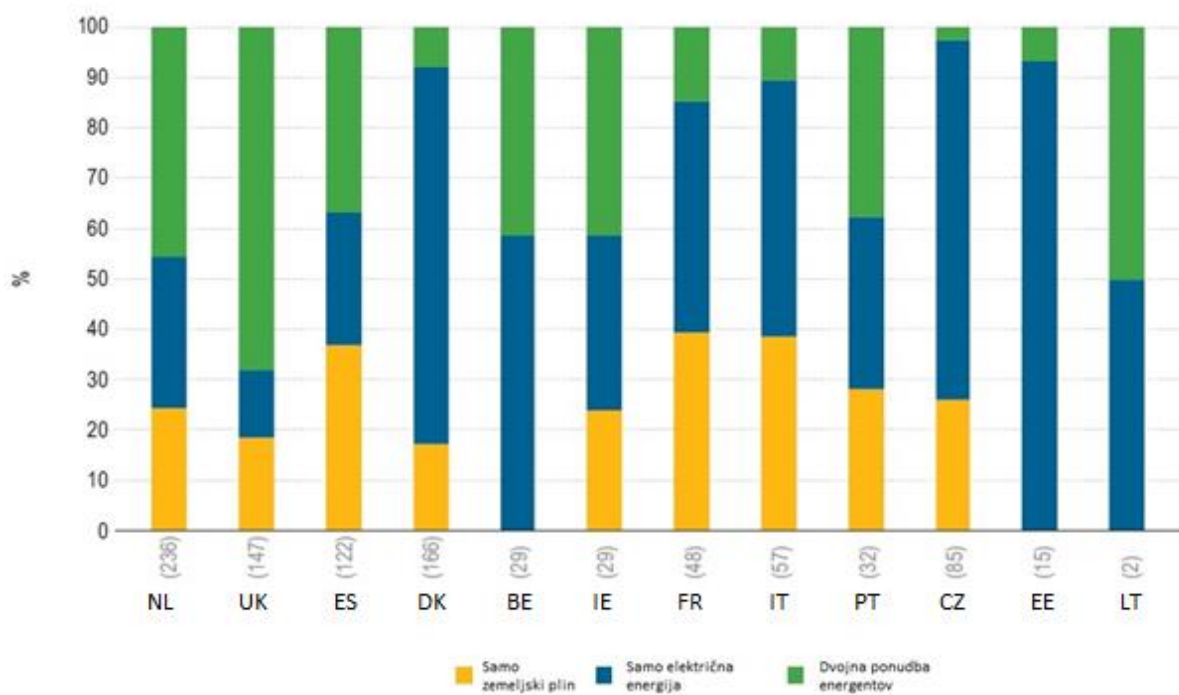
Slika 3: Delež največjih EU dobaviteljev električne energije v letu 2013 (GWh/leto in %)



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, str. 5.

Priloga 4: Delež dvojnih ponudb energentov v celotnem številu ponudbe za izbrane države članice EU, kjer ponudba dvojnih energentov obstaja – 2013 (%)

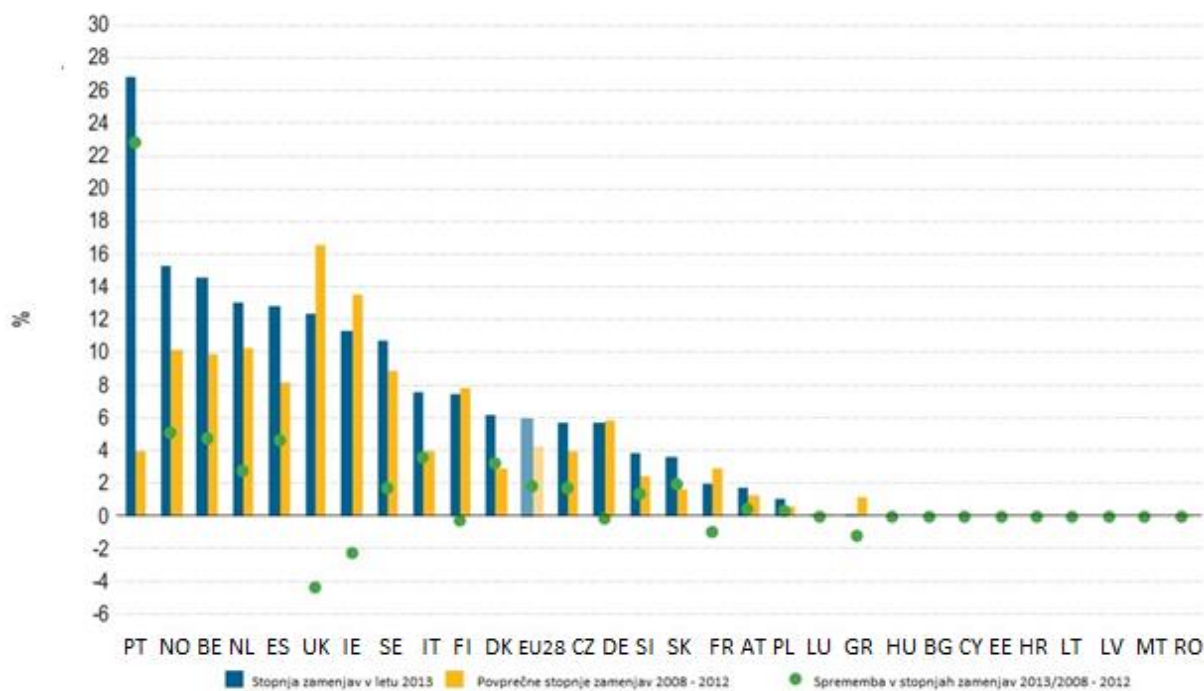
Slika 4: Delež dvojnih ponudb energentov v celotnem številu ponudbe za izbrane države članice EU, kjer ponudba dvojnih energentov obstaja – 2013 (%)



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, str. 47.

Priloga 5: Stopnje zamenjav gospodinjskih odjemalcev električne energije v EU od 2008 do 2012 in v letu 2013 (%)

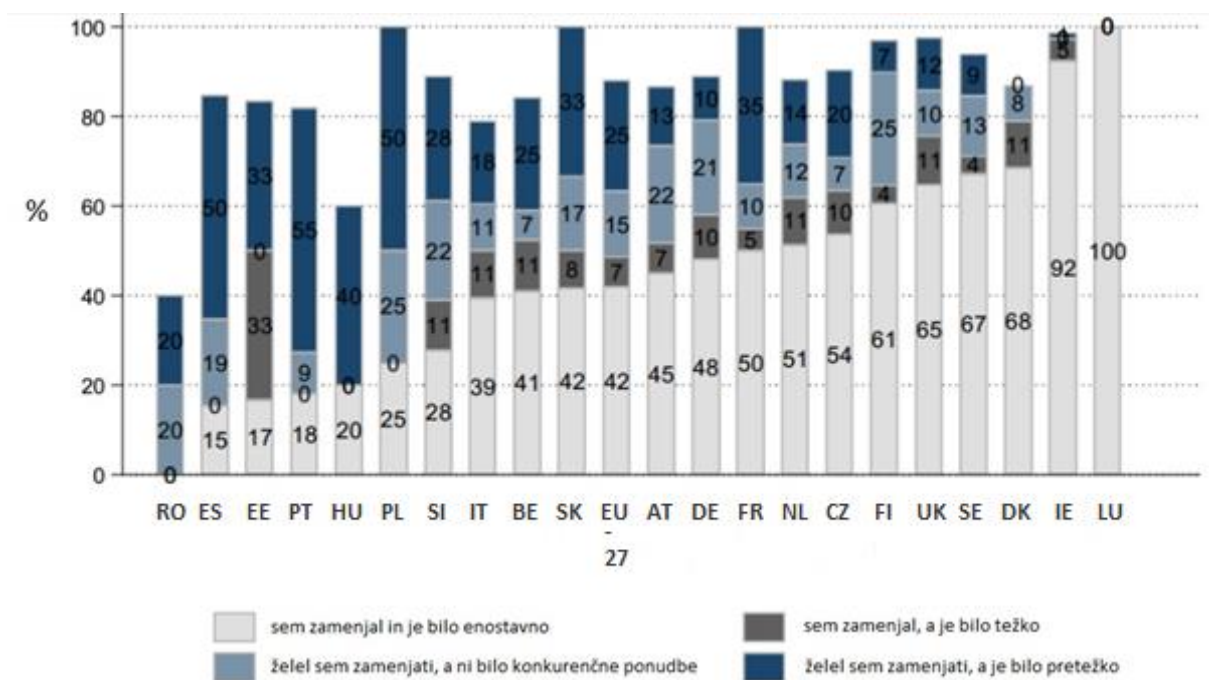
Slika 5: Stopnje zamenjav gospodinjskih odjemalcev električne energije v EU od 2008 do 2012 in v letu 2013 (%)



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, str. 69.

Priloga 6: Enostavnost zamenjave dobavitelja električne energije za odjemalce EU

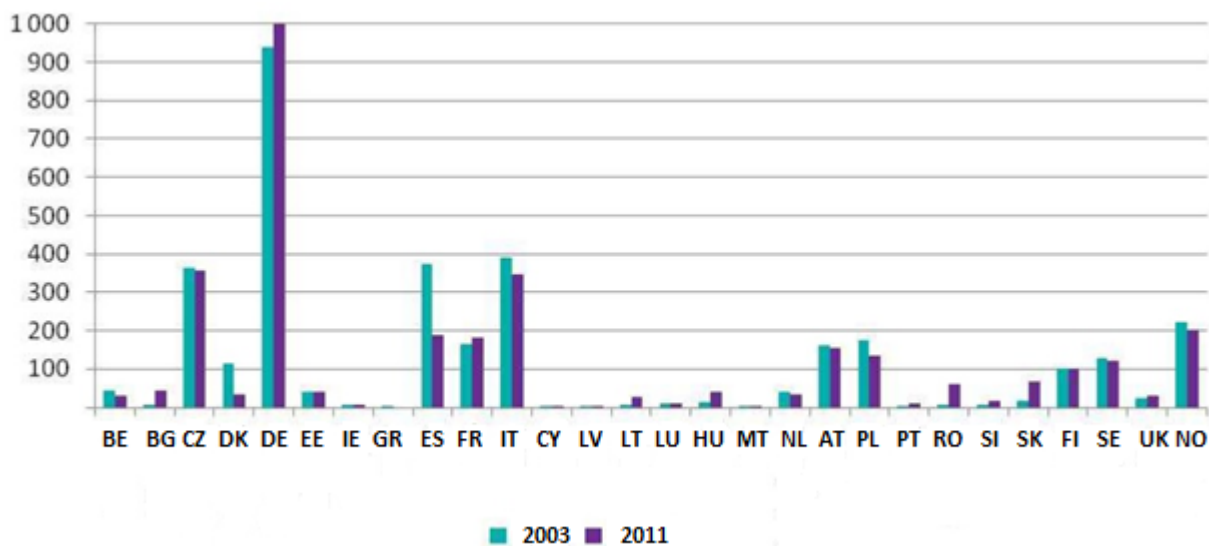
Slika 6: Enostavnost zamenjave dobavitelja električne energije za odjemalce EU



Vir: BEUC, National Energy Retail Markets – a snapshot from a consumer perspective, 2012, str. 7.

Priloga 7: Število dobaviteljev električne energije na maloprodajnem trgu po posameznih državah EU v letu 2003 in 2011

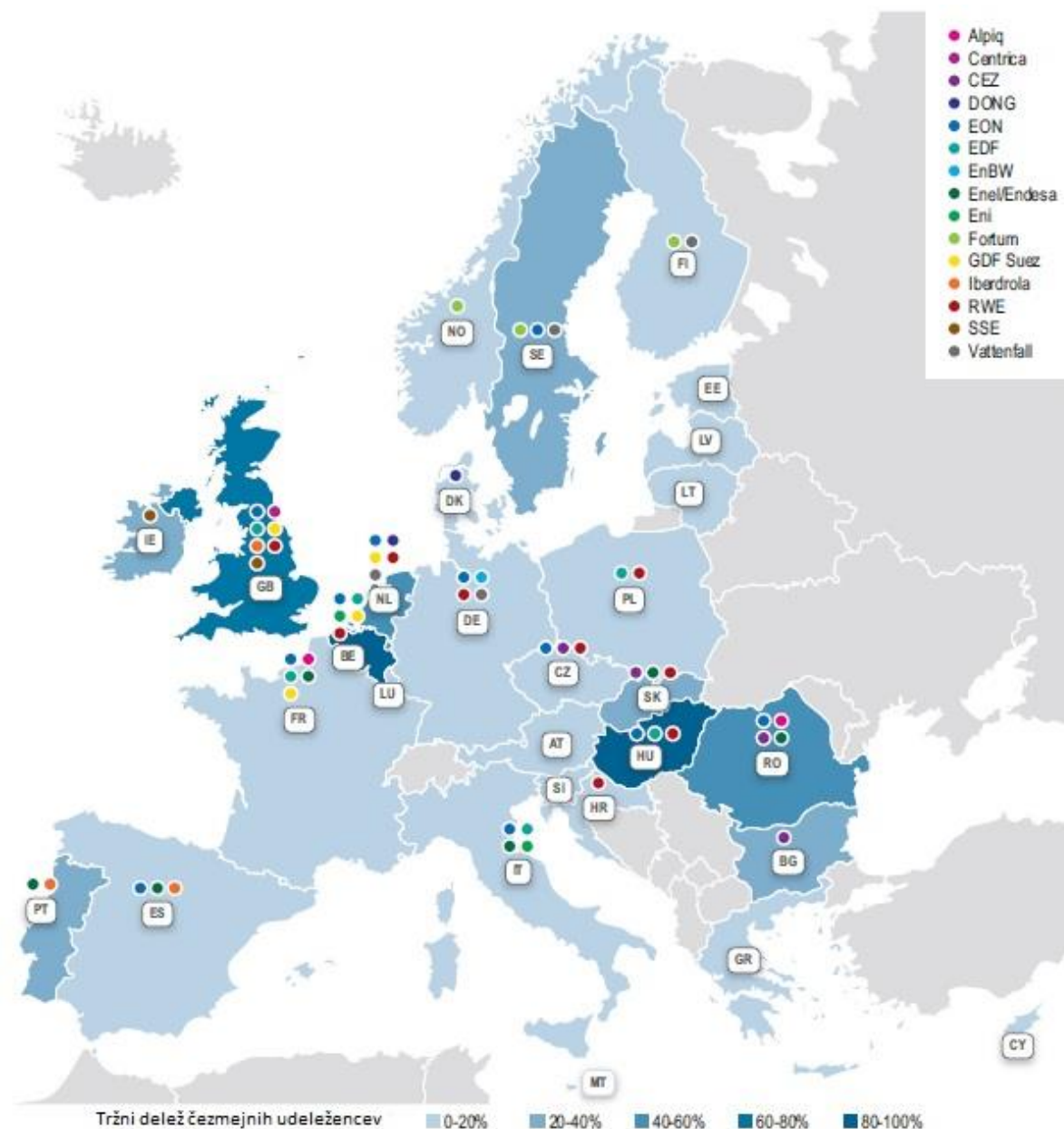
Slika 7: Število dobaviteljev električne energije na maloprodajnem trgu po posameznih državah EU v letu 2003 in 2011



Vir: Concettini, S., & Créti, S., *Liberalization of electricity retailing in Europe: coming back or going forth?*, 2013, str. 19.

Priloga 8: Prisotnost večjih evropskih dobaviteljev električne energije in tržni deleži čezmejnih udeležencev na nacionalnih trgih – 2013

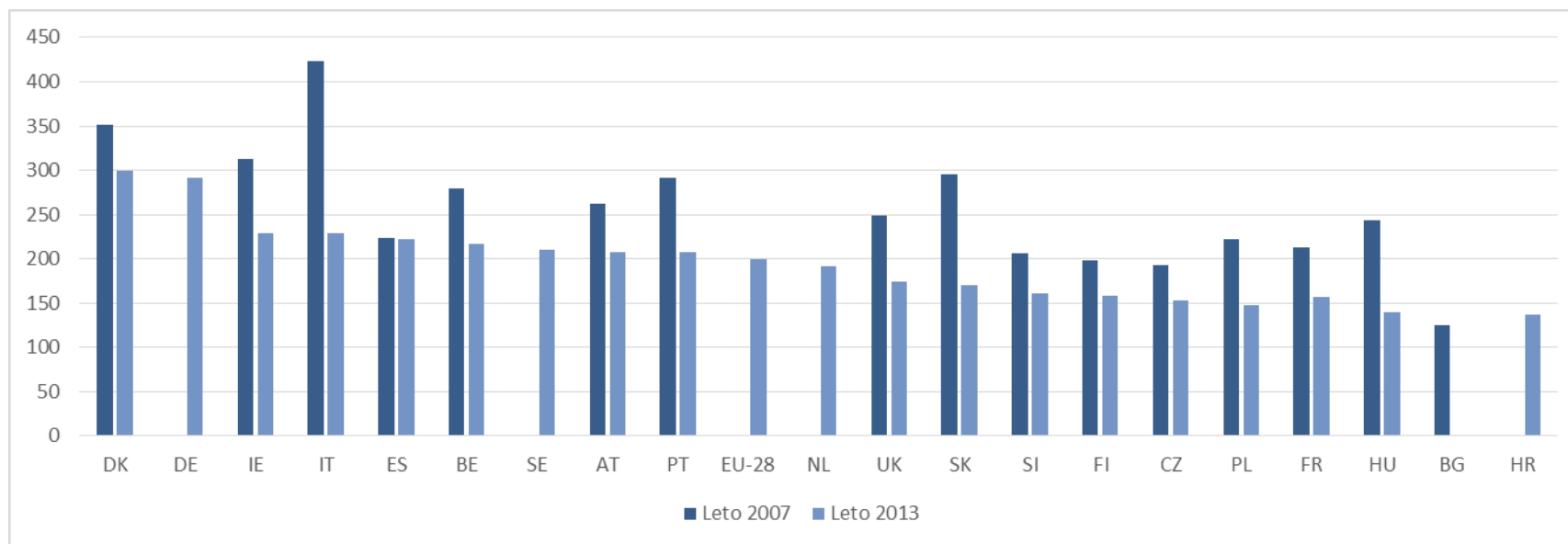
Slika 8: Prisotnost večjih evropskih dobaviteljev električne energije in tržni deleži čezmejnih udeležencev na nacionalnih trgih – 2013



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, str. 56.

Priloga 9: Primerjava skupnega stroška električne energije gospodinjskih odjemalcev v državah EU v letu 2007 in 2013

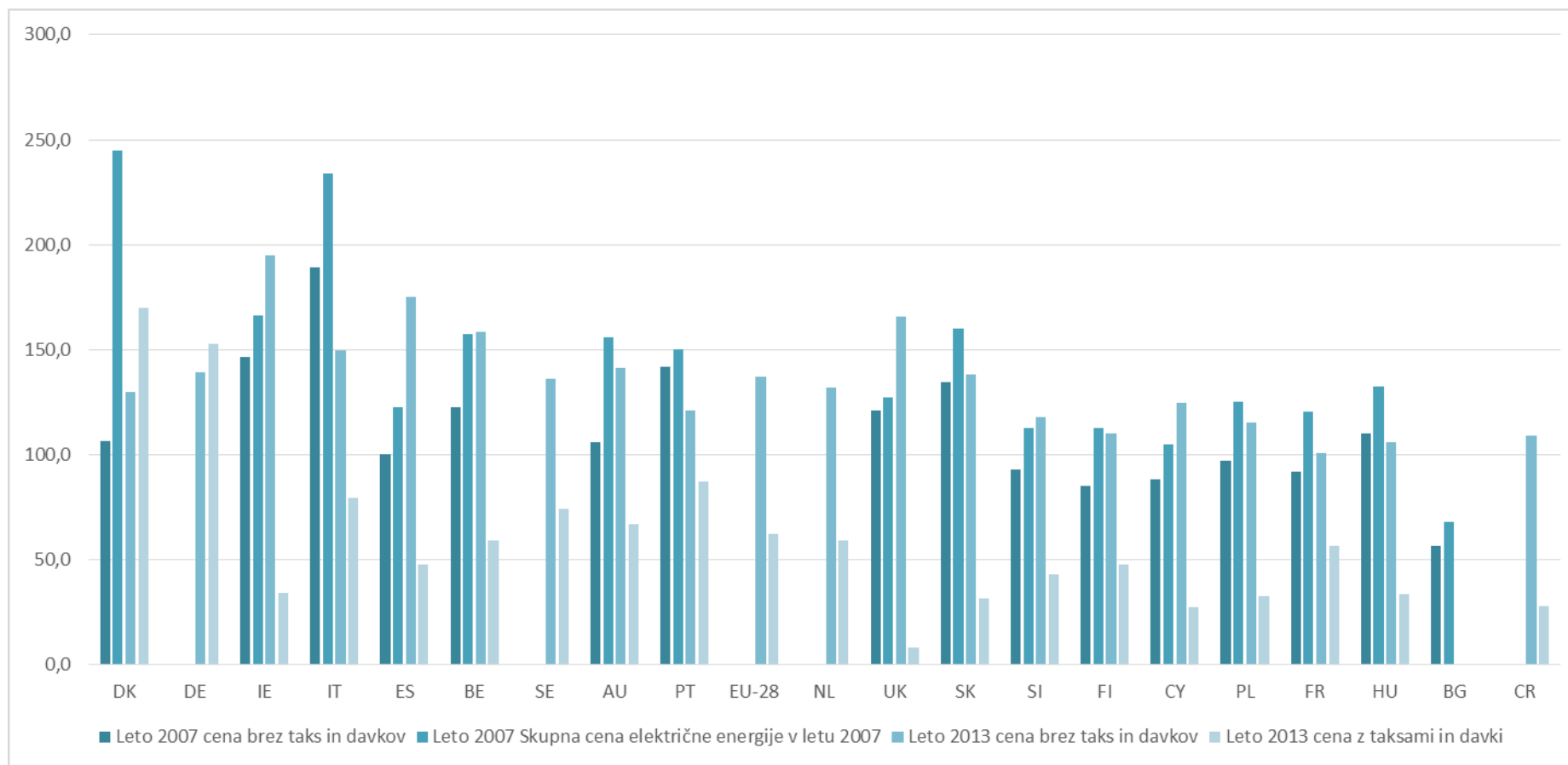
Slika 9: Primerjava skupnega stroška električne energije gospodinjskih odjemalcev v državah EU v letu 2007 in 2013



Vir: Povzeto po Agenciji za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2007 in 2013, str. 73 in 68.

Priloga 10: Prikaz strukture cene električne energije gospodinjskih odjemalcev v EU z davki in prispevki v letu 2007 in 2013

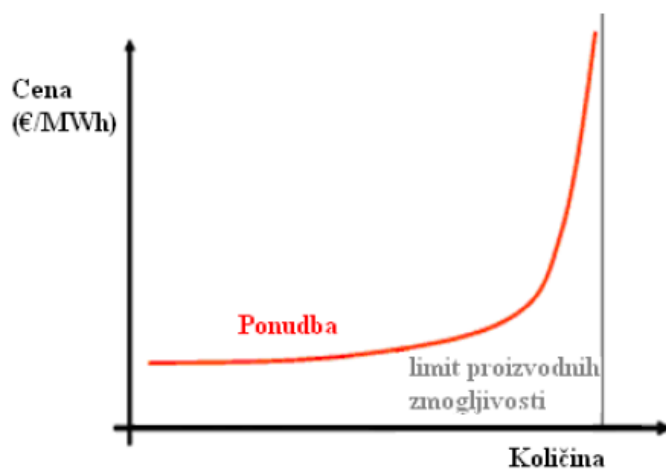
Slika 10: Prikaz strukture cene električne energije gospodinjskih odjemalcev v EU z davki in prispevki v letu 2007 in 2013



Vir: Povzeto po Agenciji za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2007 in 2013, str. 73 in 68.

Priloga 11: Krivulja ponudbe električne energije

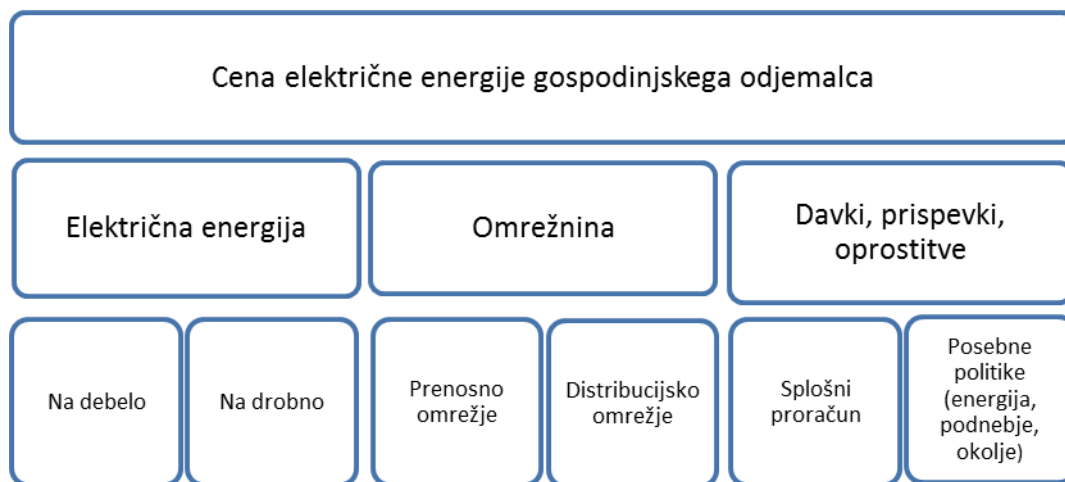
Slika 11: Krivulja ponudbe električne energije



Vir: Ockenfels et al., *Electricity market design*, 2008, str. 72.

Priloga 12: Shematska razčlenitev končnega računa gospodinjskega odjemalca električne energije

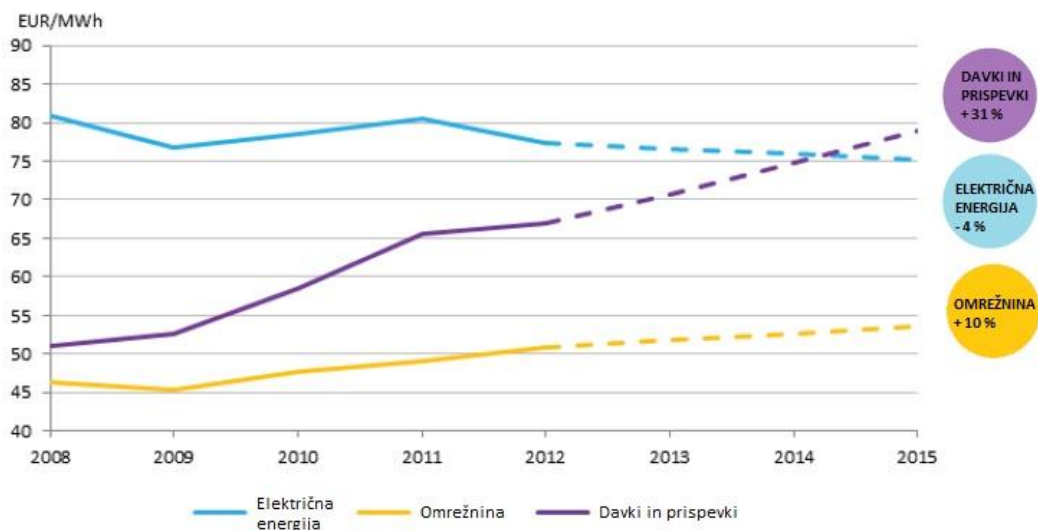
Slika 12: Shematska razčlenitev končnega računa gospodinjskega odjemalca električne energije



Vir: Evropska komisija, *Energy prices and costs in Europe*, 2014a, str. 3.

Priloga 13: Prikaz gibanja cen električne energije za gospodinjske odjemalce v EU po posameznih komponentah (2008–2015)

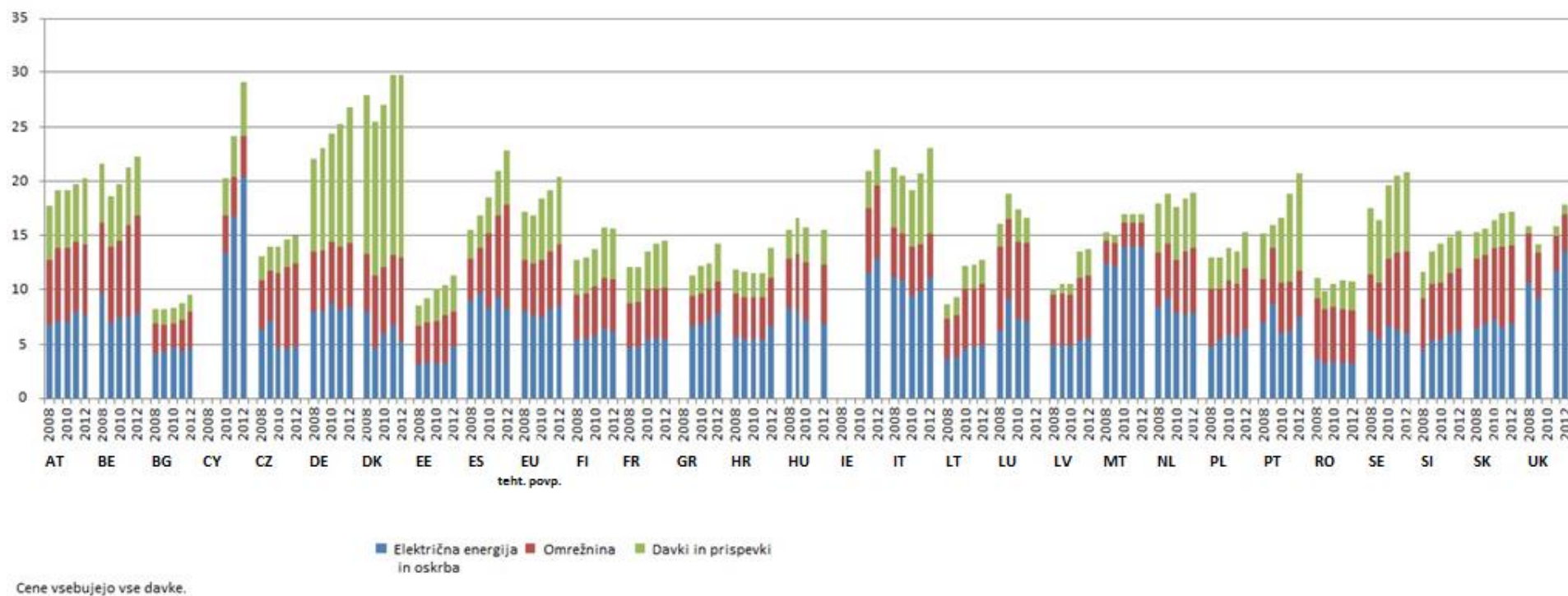
Slika 13: Prikaz gibanja cen električne energije za gospodinjske odjemalce v EU po posameznih komponentah (2008–2015)



Vir: Eurelectric, *Analysis of European Power Price Increase Drivers*, 2014, str. 11.

Priloga 14: Dinamika gibanja cene električne energije gospodinjstev po posameznih elementih v državah članicah EU (2008–2012)

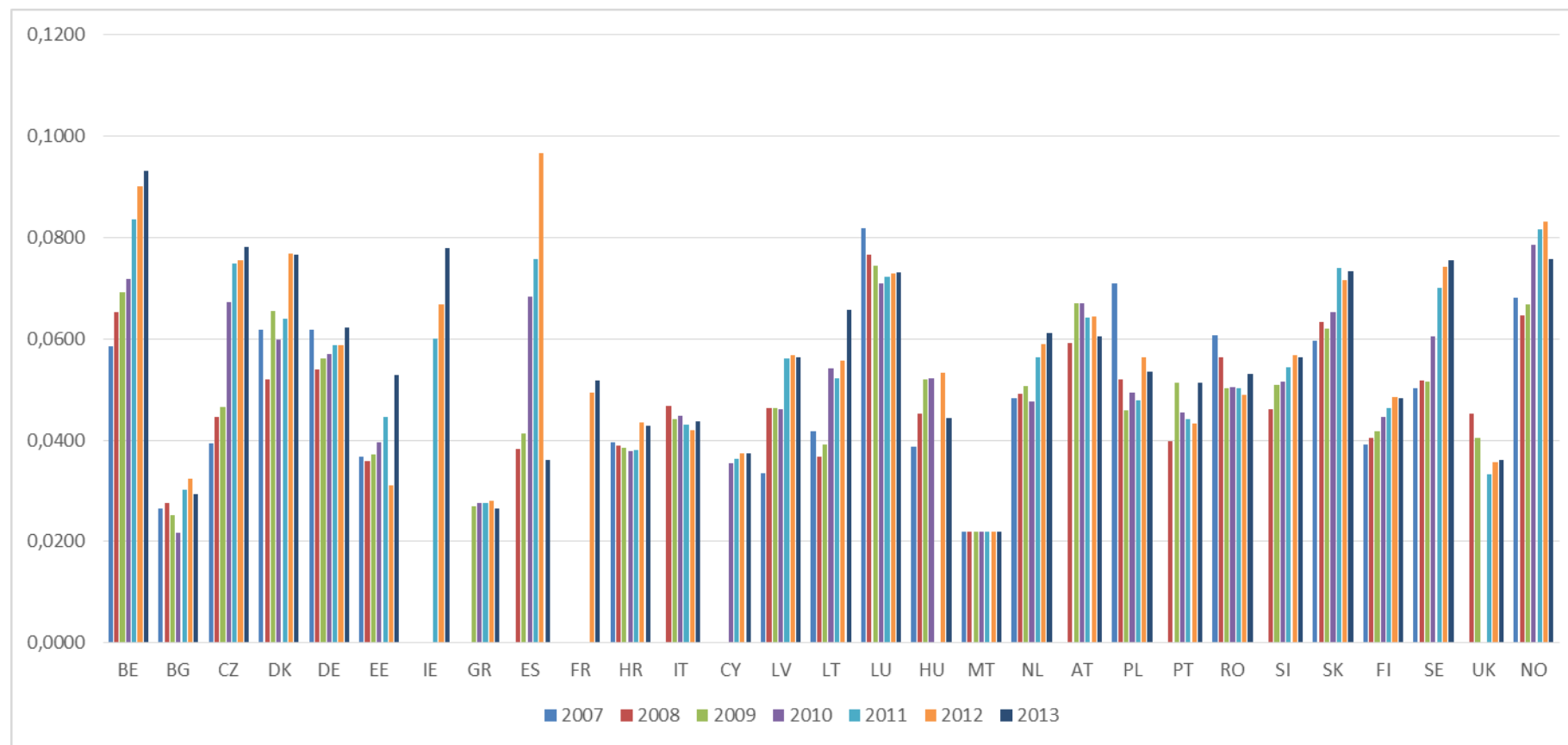
Slika 14: Dinamika gibanja cene električne energije gospodinjstev po posameznih elementih v državah članicah EU (2008–2012)



Vir: Evropska komisija, *Energy prices and costs in Europe*, 2014a, str. 18.

Priloga 15: Strošek uporabe omrežja za gospodinjske odjemalce v EU v EUR/ECU (2007–2013)

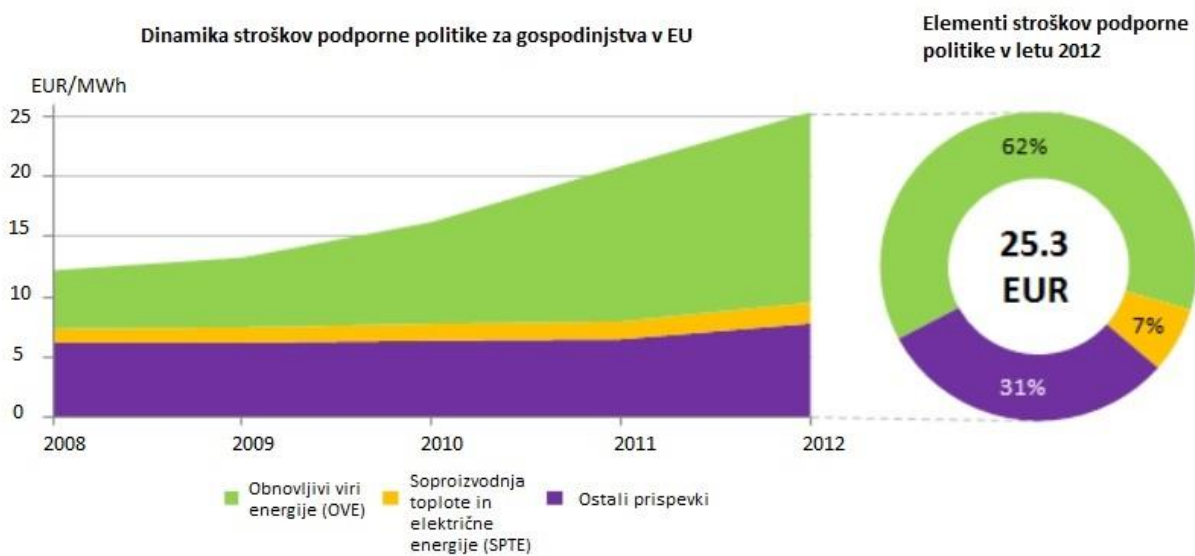
Slika 15: Strošek uporabe omrežja za gospodinjske odjemalce v EU v EUR/ECU (2007–2013)



Vir: Electricity prices components for domestic consumers – annual data, 2014b.

Priloga 16: Dinamika spremembe prispevkov za gospodinske odjemalcev EU (2008–2012)

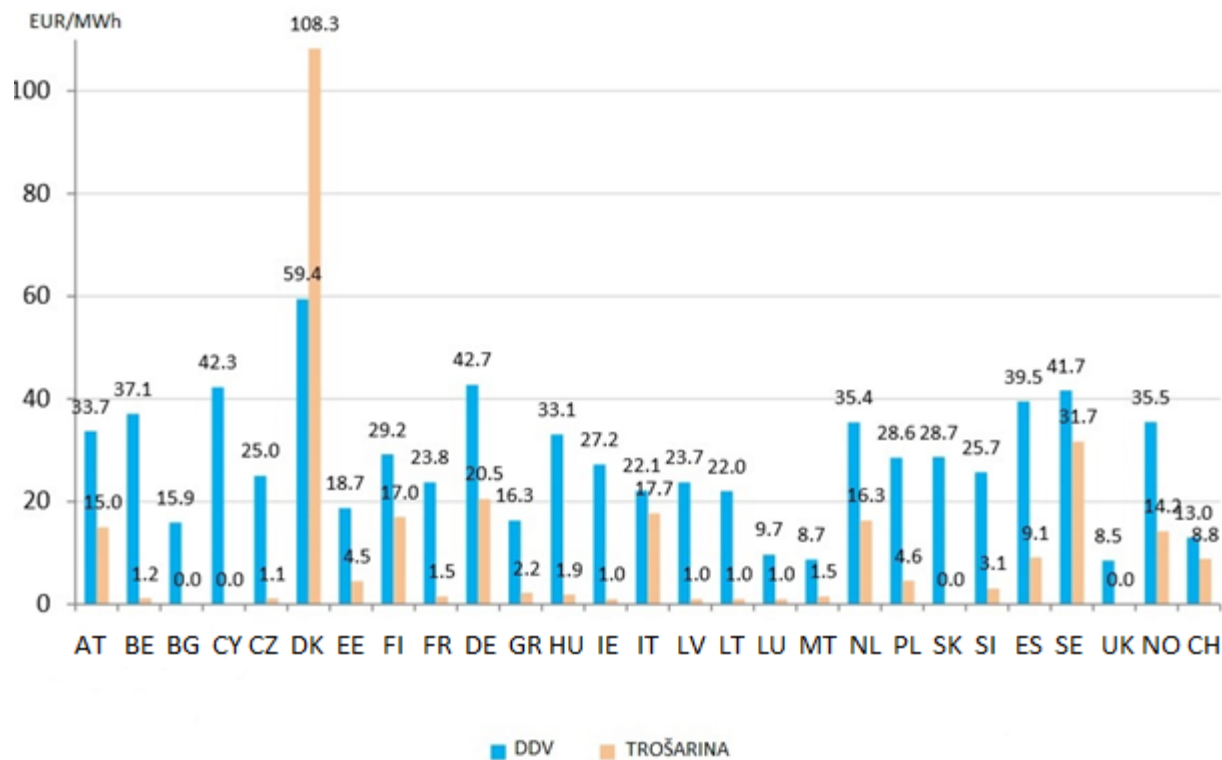
Slika 16: Dinamika spremembe prispevkov za gospodinske odjemalce v EU (2008–2012)



Vir: Eurelectric, *Analysis of European Power Price Increase Drivers*, 2014, str. 22.

Priloga 17: Višina DDV-ja in trošarine po posameznih državah članicah EU v letu 2012

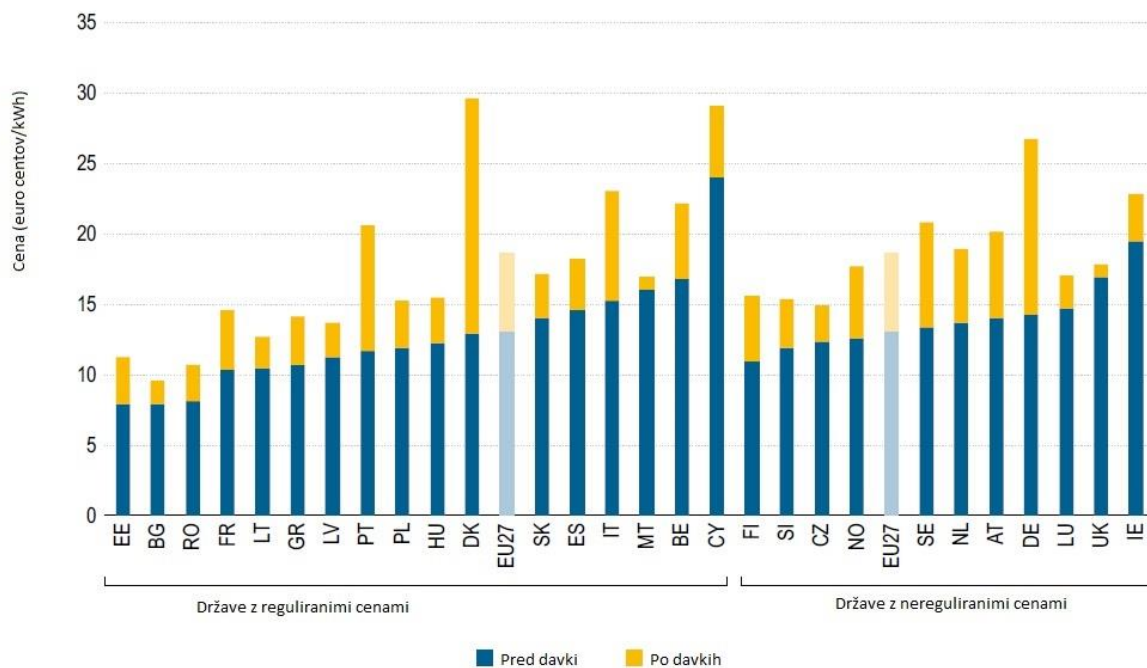
Slika 17: Višina DDV-ja in trošarine po posameznih državah članicah EU v letu 2012



Vir: Eurelectric, Analysis of European Power Price Increase Drivers, 2014, str. 25.

Priloga 18: Cena električne energije gospodinjskih odjemalcev v EU pred in po obdavčitvi, cent EUR/kWh (2012)

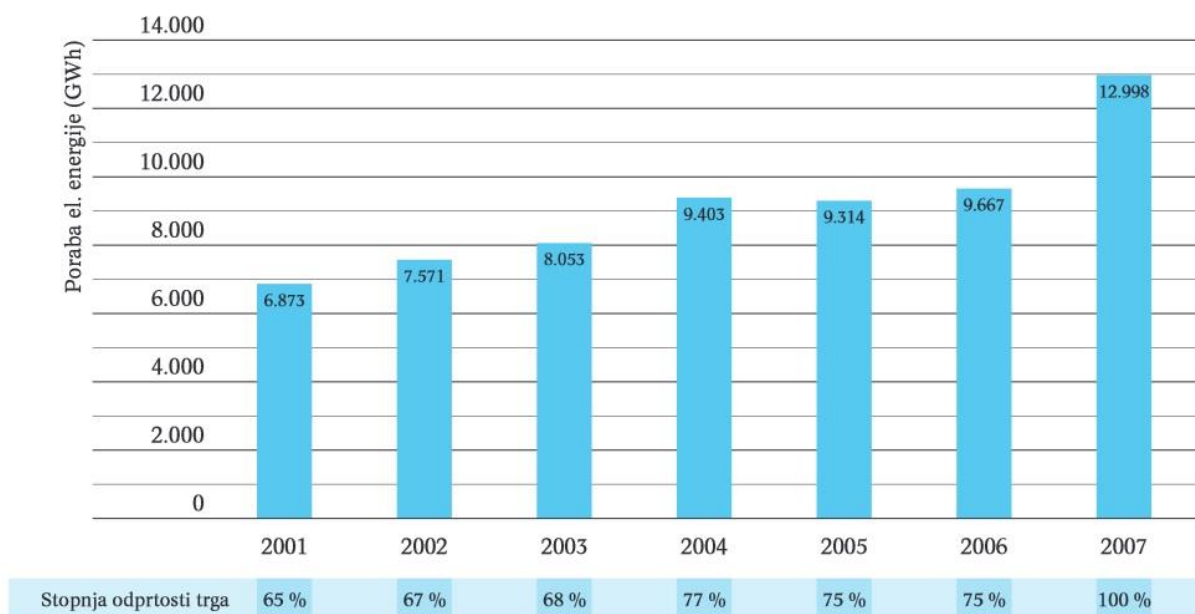
Slika 18: Cena električne energije gospodinjskih odjemalcev v EU pred in po obdavčitvi, cent EUR/kWh (2012)



Vir: ACER/CEER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2012, str. 22.

Priloga 19: Dinamika odpiranja trga električne energije v Sloveniji

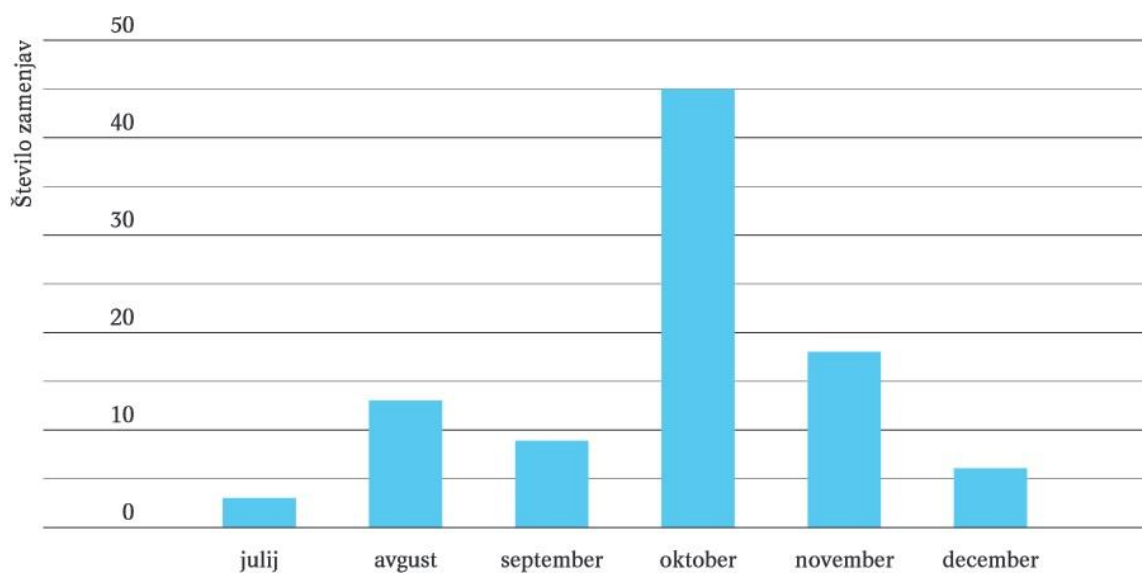
Slika 19: Dinamika odpiranja trga električne energije v Sloveniji



Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2007, str. 42.

Priloga 20: Dinamika zamenjav dobavitelja gospodinjskih odjemalcev v Sloveniji v drugi polovici leta 2007

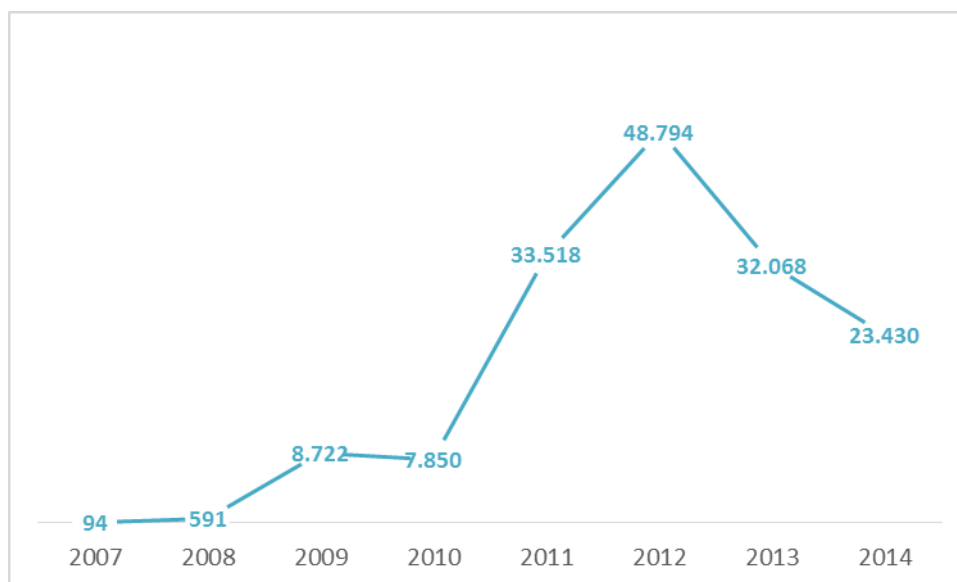
Slika 20: Dinamika zamenjav dobavitelja gospodinjskih odjemalcev v Sloveniji v drugi polovici leta 2007



Vir: Agencija za energijo, *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2007*, str. 66.

Priloga 21: Dinamika zamenjav dobavitelja električne energije za gospodinske odjemalce v Sloveniji (2007–2014)

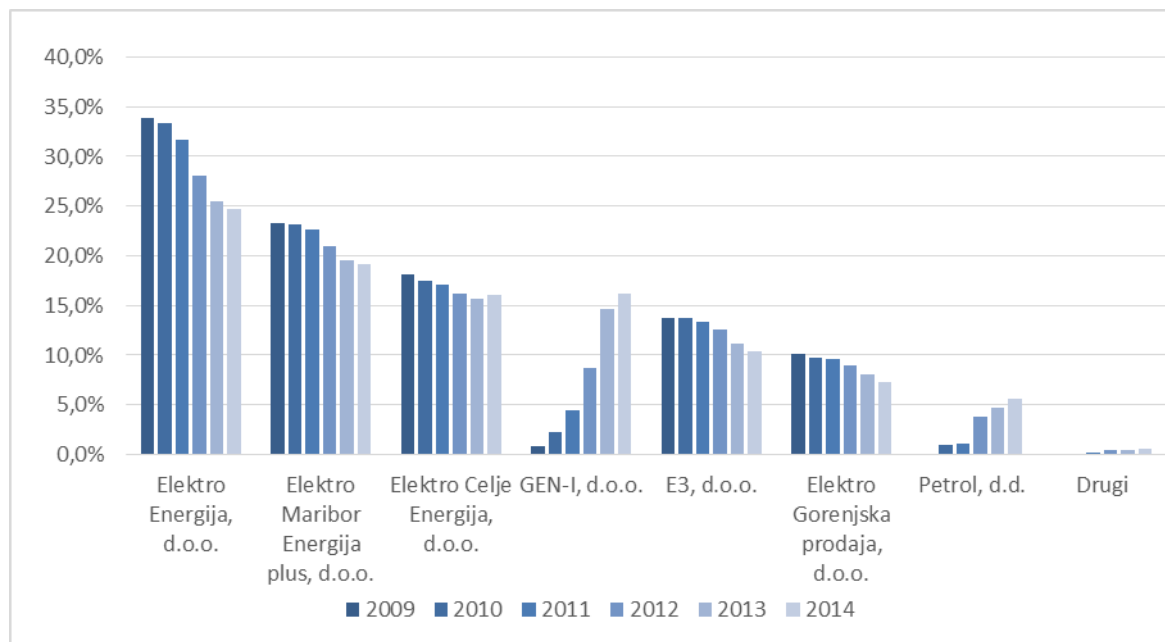
Slika 21: Dinamika zamenjav dobavitelja električne energije za gospodinske odjemalce v Sloveniji (2007–2014)



Vir: Povzeto po podatkih Agencije za energijo iz leta 2015 in 2011.

Priloga 22: Tržni deleži dobaviteljev električne energije gospodinjskih odjemalcev v Sloveniji med letoma 2009 in 2014

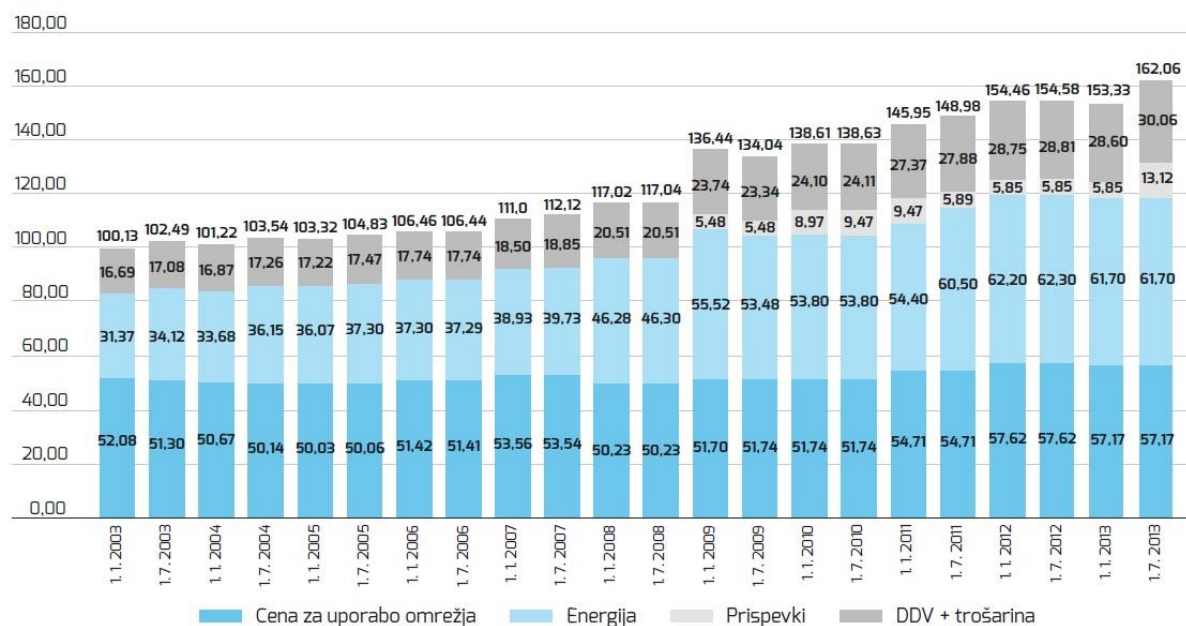
Slika 22: Tržni deleži dobaviteljev električne energije gospodinjskih odjemalcev v Sloveniji med letoma 2009 in 2014



Vir: Povzeto po podatkih Agencije za energijo iz leta 2014 in 2015.

Priloga 23: Gibanje končne cene električne energije za gospodinjske odjemalce v Sloveniji v EUR/MWh (2003–2013)

Slika 23: Gibanje končne cene električne energije za gospodinjske odjemalce v Sloveniji v EUR/MWh (2003–2013)

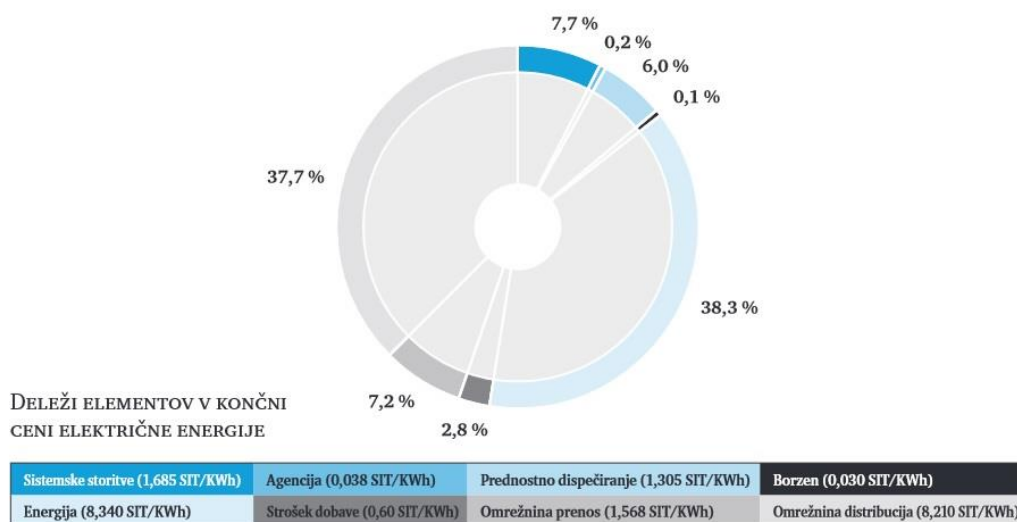


Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2013, str. 67.

Priloga 24: Deleži elementov končne cene električne energije gospodinjskih odjemalcev v letu 2006 in 2013

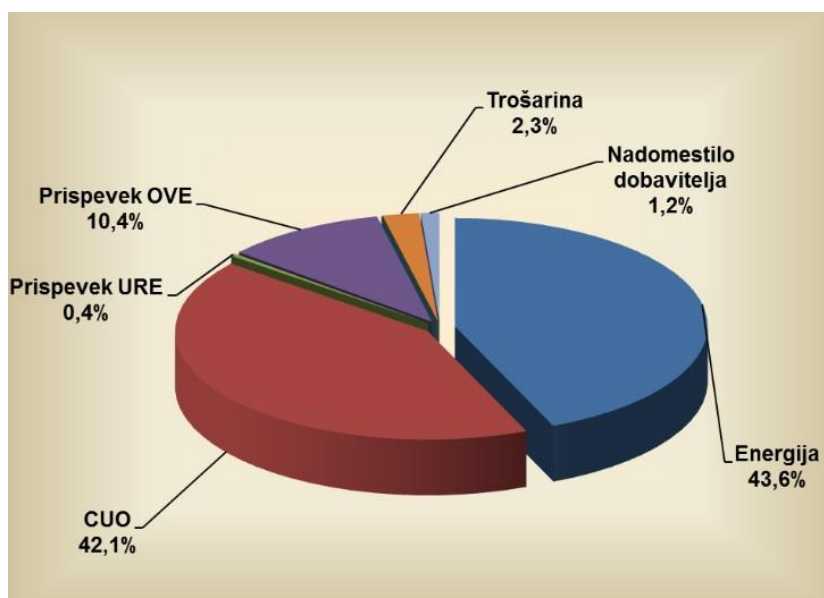
Slika 24: Deleži elementov končne cene električne energije gospodinjskih odjemalcev v letu 2006 in 2013

Leto 2006:



Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2006, str. 35.

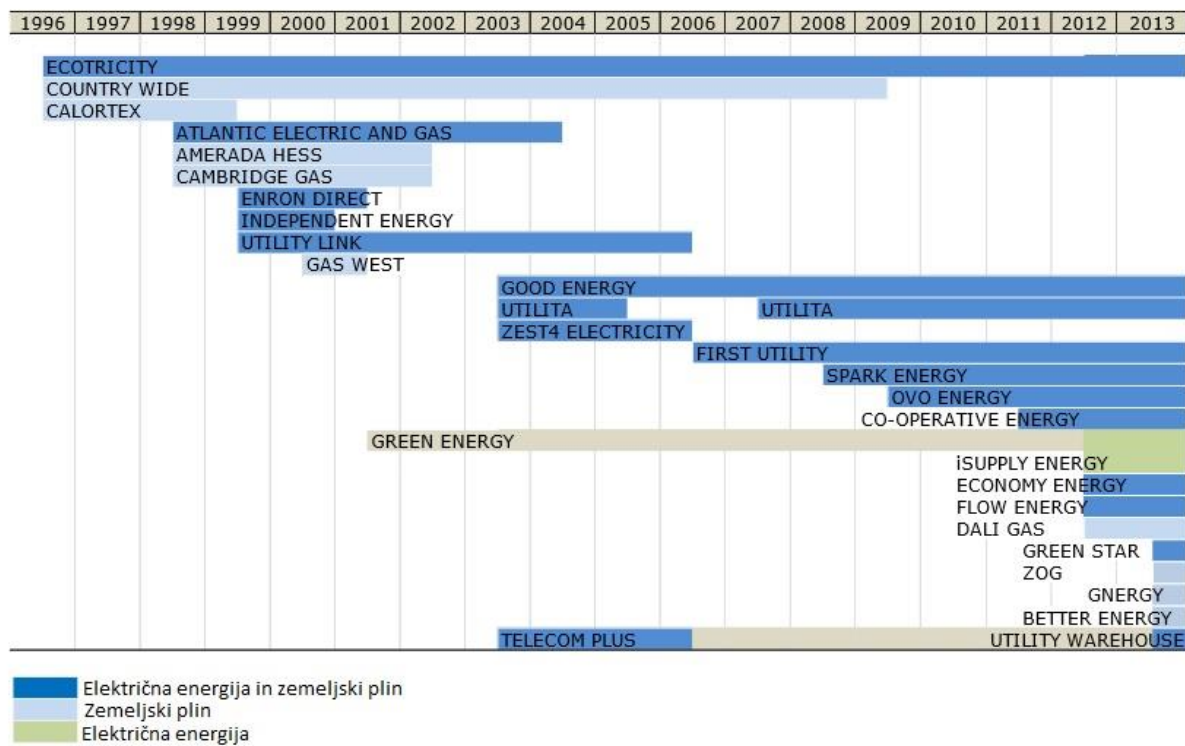
Leto 2013:



Vir: Ministrstvo za infrastrukturo in prostor, Analiza cen električne energije gospodinjskih odjemalcev glede na izbranega dobavitelja v letu 2013, str. 39. Najdeno 15. avgusta 2015 na spletnem naslovu http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/cene_elektrike/analiza_go_2013.pdf.

Priloga 25: Vstopi novih dobaviteljev na trg Velike Britanije med 1996 in 2013

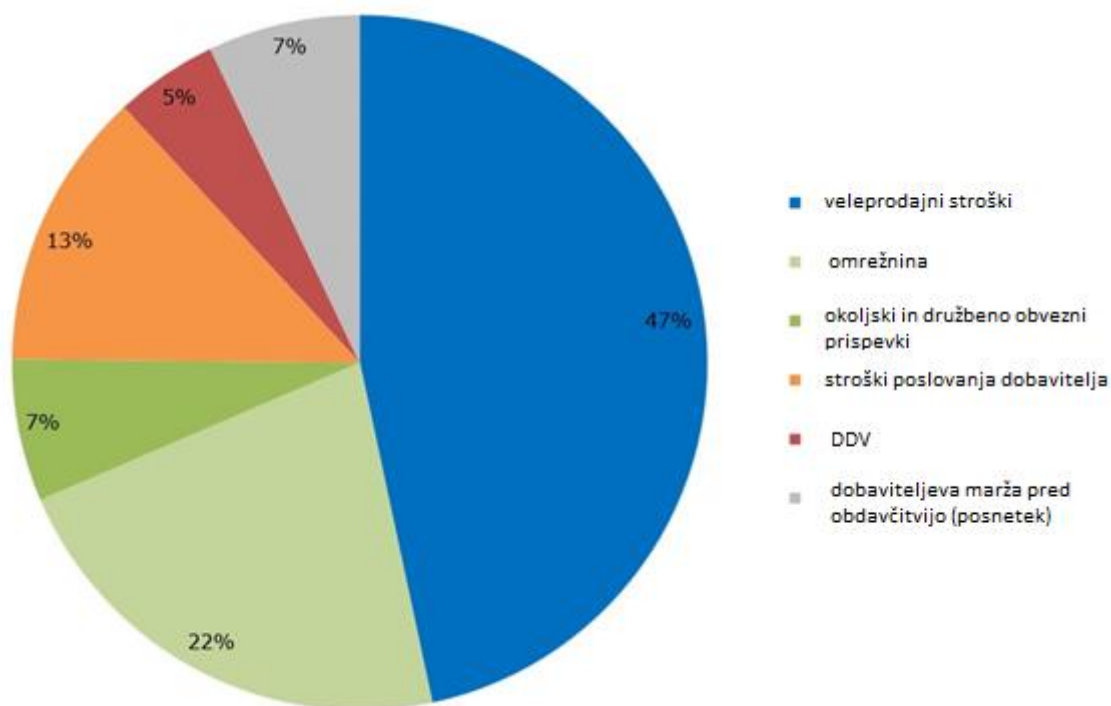
Slika 25: Vstopi novih dobaviteljev na trg Velike Britanije med 1996 in 2013



Vir: Ofgem, State of the Market Assessment, 2014a, str. 78.

Priloga 26: Povprečni letni strošek električne energije za odjemalca električne energije v Veliki Britaniji

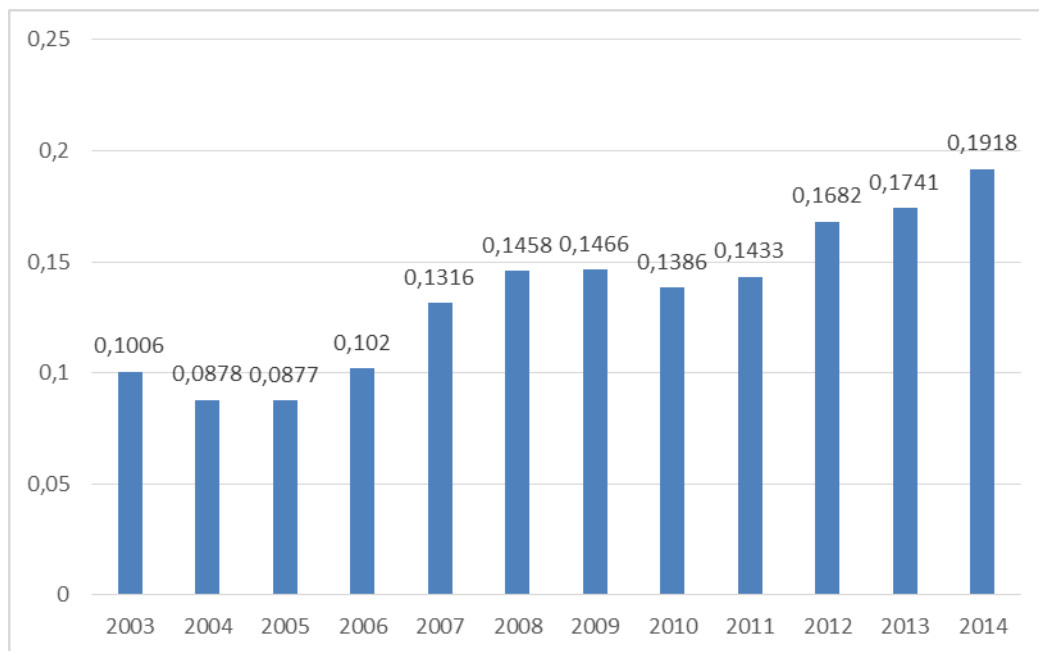
Slika 26: Povprečni letni strošek električne energije za odjemalca električne energije v Veliki Britaniji



Vir: Ofgem, State of the Market Assessment, 2014a, str. 19.

Priloga 27: Gibanje skupnih cen električne energije gospodinjskih odjemalcev Velike Britanije v EUR/kWh (2003–2014)

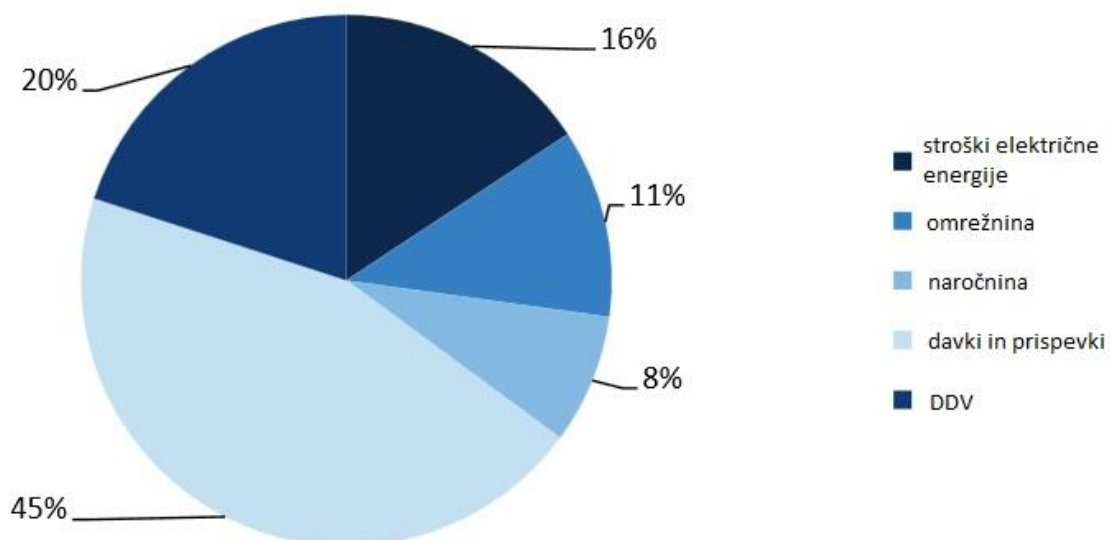
Slika 27: Gibanje skupnih cen električne energije gospodinjskih odjemalcev Velike Britanije v EUR/kWh (2003–2014)



Vir: Electricity prices components for domestic consumers – annual data, 2014a.

Priloga 28: Struktura stroška električne energije za gospodinjstvega odjemalca na Danskem

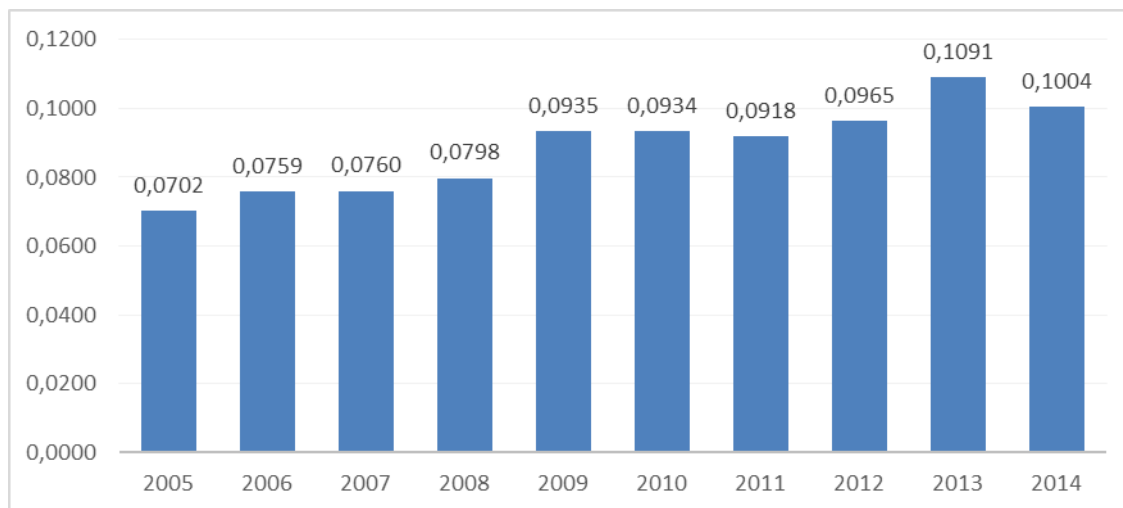
Slika 28: Struktura stroška električne energije za gospodinjstvega odjemalca na Danskem



Vir: NordREG, Nordic Market Report 2014 – Development in the Nordic Electricity Market, 2014a, str. 39.

Priloga 29: Gibanje cen električne energije za gospodinjske odjemalce na Hrvaškem brez davkov in prispevkov v EUR/kWh (2005–2014)

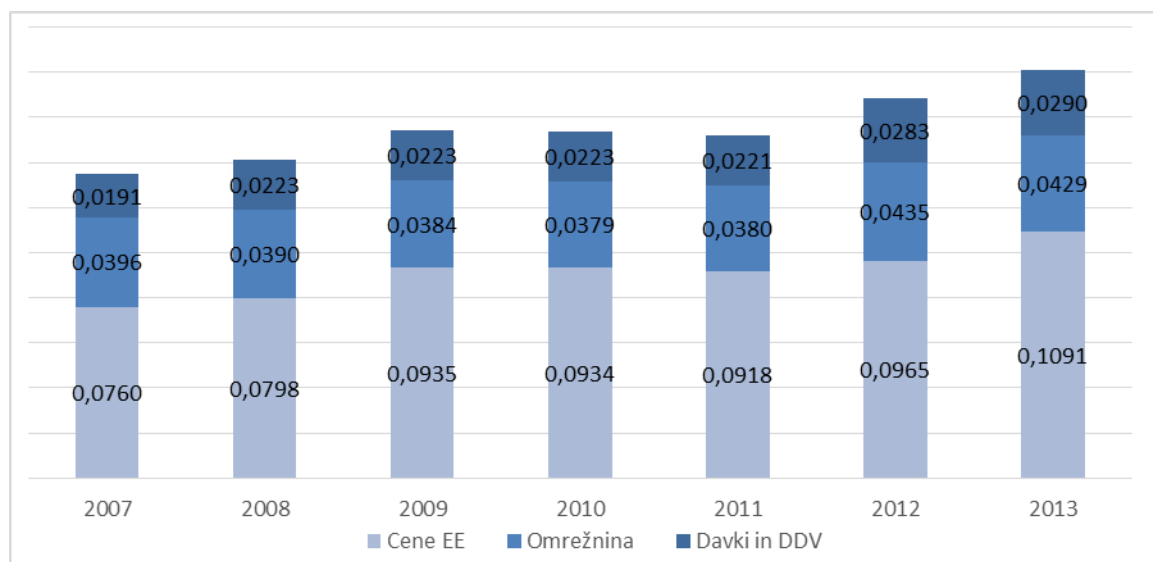
Slika 29: Gibanje cen električne energije za gospodinjske odjemalce na Hrvaškem brez davkov in prispevkov EUR/kWh (2005–2014)



Vir: Electricity prices components for domestic consumers – annual data, 2014a.

Priloga 30: Gibanje končne cene električne energije gospodinjskih odjemalcev na Hrvaškem v EUR/kWh po posameznih elementih (2007–2013)

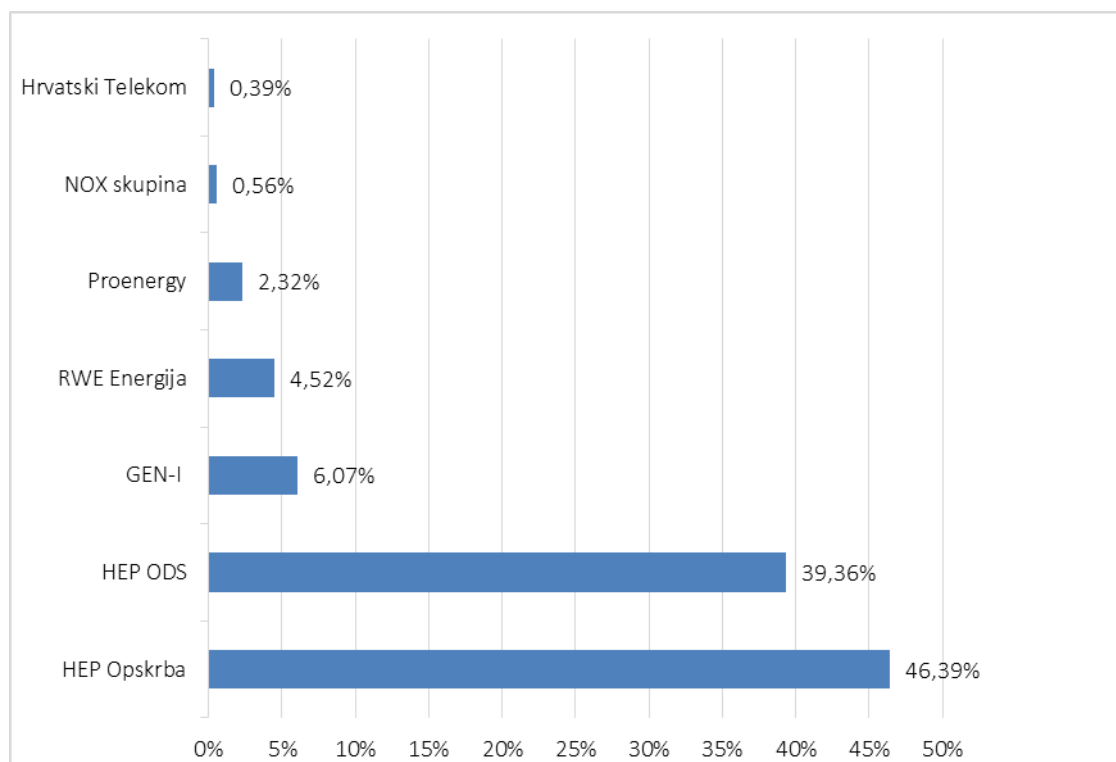
Slika 30: Gibanje končne cene električne energije gospodinjskih odjemalcev na Hrvaškem v EUR/kWh po posameznih elementih (2007–2013)



Vir: Povzeto po Eurostatu.

Priloga 31: Tržni deleži dobaviteljev gospodinjskih odjemalcev električne energije na Hrvatskem v letu 2014 (v %)

Slika 31: Tržni deleži dobaviteljev gospodinjskih odjemalcev električne energije na Hrvatskem v letu 2014 (v %)



Vir: Tomić, I., Trenutačno stanje hrvatske energetike. HEP Vjesnik, str. 44. Najdeno 25. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.hep.hr/hep/publikacije/vjesnik/280.pdf>.