

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA IZBRANIH DOBAVITELJEV
ELEKTRIČNE ENERGIJE V SLOVENIJI, AVSTRIJI IN ITALIJI**

Ljubljana, julij 2016

KATJA RAŽMAN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Katja Ražman, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza uspešnosti poslovanja izbranih dobaviteljev električne energije v Sloveniji, Avstriji in Italiji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem/svetovalko prof. Dr. Nevenko Hrovatin in sosvetovalcem/sosvetovalko _____

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela 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 oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis

študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 SPLOŠNI PREGLED SPREMEMB NA MALOPRODAJNEM TRGU ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU.....	5
1.1 Liberalizacija in regulacija maloprodajnih trgov v EU	7
1.2 Potek liberalizacije trga z električno energijo v EU.....	9
1.3 Uspešnost liberalizacije maloprodajnega trga električne energije v EU	11
2 ANALIZA MALOPRODAJNIH TRGOV ELEKTRIČNE ENERGIJE V IZBRANIH DRŽAVAH.....	16
2.1 Avstrija	17
2.1.1 Proizvodnja električne energije	17
2.1.2 Maloprodajni trg električne energije	18
2.2 Italija.....	19
2.2.1 Proizvodnja električne energije	20
2.2.2 Maloprodajni trg električne energije	20
2.3 Slovenija.....	23
2.3.1 Proizvodnja električne energije	23
2.3.2 Maloprodajni trg električne energije	24
2.4 Primerjave med avstrijskim, italijanskim in slovenskim trgov električne energije ..	25
3 PREDSTAVITEV IZBRANIH DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE PO IZBRANIH DRŽAVAH	26
3.1 Analiza dobaviteljev električne energije v Sloveniji.....	26
3.1.1 Elektro Celje Energija, d.o.o.	27
3.1.2 E3, d.o.o.....	29
3.1.3 Elektro energija, d.o.o.....	30
3.1.4 Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.	31
3.2 Analiza dobaviteljev električne energije v Avstriji	32
3.3 Analiza dobaviteljev električne energije v Italiji	33
3.3.1 Gala, s.p.a.	33
3.3.2 Egea Commerciale, s.r.l.....	35
4 ANALIZA KAZALNIKOV USPEŠNOSTI POSLOVANJA ZA DOBAVITELJE ELEKTRIČNE ENERGIJE V SLOVENIJI IN ITALIJI.....	37

4.1	Analiza uspešnosti dobaviteljev z uporabo standardnih računovodskih kazalnikov .	38
4.2	Uporaba dodatnih kazalnikov uspešnosti pri analizi uspešnosti poslovanja dobaviteljev električne energije	54
4.3	Ugotovitve na podlagi izračunanih kazalnikov.....	86
SKLEP.....		89
LITERATURA IN VIRI		91
PRILOGE		

KAZALO TABEL

Tabela 1: Direktive EU na področju električne energije.....	10
Tabela 2: Proizvodnja električne energije v Avstriji v GWh v letih 2012–2013.....	18
Tabela 3: Prodaja na maloprodajnem trgu električne energije (brez izgub) v Italiji v GWh v letih 2013–2014.....	20
Tabela 4: Proizvodnja električne energije in prejem le te iz tujine v Sloveniji v GWh v letih 2013–2014	23
Tabela 5: Tržni deleži in HHI dobaviteljev električne energije v Sloveniji v letu 2014.....	24
Tabela 6: Pomembni podatki na področju elektrogospodarstva v Avstriji, Italiji in Sloveniji v letu 2013.....	25
Tabela 7: Prodaja gospodinjstvom in poslovnim odjemalcem v Elektro Celje Energija, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014	28
Tabela 8: Število poslovnih in gospodinjstvih odjemalcev v Elektro Celje Energija, d.o.o. v letih 2011–2014.....	28
Tabela 9: Prodana količina zemeljskega plina v Sm ³ in vrednost v EUR v Elektro Celje Energija, d.o.o. v letih 2013 in 2014.....	29
Tabela 10: Prodaja električne energije v E3, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014	30
Tabela 11: Prodaja električne energije po segmentih v Elektro energija, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014.....	31
Tabela 12: Prodaja zemeljskega plina v Elektro energija, d.o.o. v Sm ³ v letih 2012–2014.....	31
Tabela 13: Prodaja električne energije po segmentih v Elektro Maribor Plus, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014.....	32
Tabela 14: Prodaja zemeljskega plina v Elektro Maribor Plus, d.o.o. v MWh v letih 2013–2014	32
Tabela 15: Število dobaviteljev električne energije na maloprodajnem trgu v Italiji v letu 2014	33
Tabela 16: Prodaja električne energije po segmentih v Gala, s.p.a. v MWh v letih 2013–2014.....	35
Tabela 17: Prodaja zemeljskega plina končnim odjemalcem v Gala, s.p.a. v Sm ³ v letih 2012–2014	35

Tabela 18: Prodaja električne energije po segmentih v Egea Commerciale, s.r.l. v MWh v letih 2012–2014.....	36
Tabela 19: Obvezni računovodski kazalniki, ki jih vsebujejo letna poročila.....	38
Tabela 20: Kazalnik stopnje lastniškosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea commerciale, s.r.l.....	40
Tabela 21: Kazalnik stopnje dolgoročnosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	41
Tabela 22: Kazalnik stopnje osnovnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	42
Tabela 23: Kazalnik stopnje dolgoročnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	43
Tabela 24: Kazalnik kapitalske pokritosti osnovnih sredstev v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	45
Tabela 25: Hitri koeficient v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	46
Tabela 26: Kazalnik pospešene pokritosti finančnih obveznosti v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	47
Tabela 27: Kazalnik celotne gospodarnosti poslovanja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	49
Tabela 28: Kazalnik gospodarnosti poslovanja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	50
Tabela 29: Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.....	51
Tabela 30: Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor	

Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.	52
Tabela 31: Prodaja elektrike in zemeljskega plina za posamezne dobavitelje v letih 2012–2014 v MWh.....	55
Tabela 32: Gibanje prodaje električne energije za gospodinjske in poslovne odjemalce v letih 2012–2014 v MWh.....	56
Tabela 33: Povprečna bruto marža po dobaviteljih električne energije v letih 2012–2014 v EUR/MWh.....	58
Tabela 34: Gibanje tržnih deležev dobaviteljev na maloprodajnem trgu električne energije v odstotkih v letih 2012–2014	60
Tabela 35: Gibanje denarnega toka pri poslovanju za slovenske dobavitelje v letih 2012–2014	62
Tabela 36: Povprečni prihodki po posameznih dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014	62
Tabela 37: Povprečni dobiček po dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014	63
Tabela 38: Povprečni dobiček iz poslovanja dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014	65
Tabela 39: Povprečni odhodki dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014	66
Tabela 40: Povprečni stroški dela dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014	67
Tabela 41: Stroški dela na zaposlenega po dobaviteljih v EUR v letih 2012–2014	68
Tabela 42: Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014	70
Tabela 43: Povprečne zapadle terjatve slovenskih dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014	71
Tabela 44: Produktivnost dela 1 dobaviteljev v MWh na zaposlenega v letih 2012–2014	73
Tabela 45: Produktivnost dela 2 dobaviteljev v EUR na zaposlenega v letih 2012–2014	74
Tabela 46: Dobiček iz poslovanja dobaviteljev v EUR na zaposlenega v letih 2012–2014	75
Tabela 47: Povezava med zadovoljstvom in zvestobo	79
Tabela 48: Delež zamenjav odjemalcev električne energije v Sloveniji v % v letih 2012–2014	80
Tabela 49: Dodatne postavke na ponudbah za gospodinjske odjemalce posameznih dobaviteljev električne energije v Sloveniji in v Italiji	85
Tabela 50: Najuspešnejši dobavitelj za posamezno skupino kazalnikov v letu 2014	88

KAZALO SLIK

Slika 1: Povpraševanje po električni energiji in ZP v državah EU-28 v povezavi z BDP-jem od leta 2008 do 2014	12
---	----

Slika 2: Gibanje povprečne cene električne energije z omrežnino pred davki in prispevki za gospodinske in industrijske odjemalce za države članice EU v EUR/100 kWh v letih 2008–2014	13
Slika 3: Cena električne energije z omrežnino pred davki in prispevki za gospodinske odjemalce po posamezni članici EU v EUR/100 kWh v letu 2014.....	14
Slika 4: Stopnja tržne koncentracije na področju električne energije in zemeljskega plina v državah EU leta 2013 (v odstotkih in HHI)	15
Slika 5: Število vstopov in izstopov dobaviteljev na maloprodajnem trgu EU (od 2009 do 2013) in število dobaviteljev leta 2013 (odstotek in število dobaviteljev).....	16
Slika 6: Povezanost tržnega deleža in ROI.....	59
Slika 7: Povprečni urni stroški dela v državah EU v letu 2014 v EUR.....	69
Slika 8: Zadovoljstvo odjemalcev po posameznih državah EU za leto 2013 in primerjava z 2012	78

UVOD

V zadnjih letih je svetovno gospodarstvo pod vplivom velike finančne in gospodarske krize iz leta 2008, katere učinke oziroma vplive še občutimo. Svetovni analitiki se bojijo, da bi se gospodarska kriza povrnila oziroma njeni učinki poglobili. Nekatera od tveganj, ki jih Bris (2014) in časnik Finance (2014) poudarjata so navedena v nadaljevanju:

- nizka inflacija na področju Evropske unije (v nadaljevanju EU) in strah pred nastankom deflacije;
- visok indeks industrijskih podjetij Dow Jones v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) in visok indeks DAX v Nemčiji, ki kažeta moč v ZDA in Nemčiji z možnostjo korekcije;
- morebitni problemi kitajskega bančništva z vplivom na gospodarstvo Kitajske in s tem posledično na izvoz Nemčije oziroma tudi Slovenije;
- nova kriza v energetiki zaradi ZDA, ki so pred kratkim postale največji proizvajalec zemeljskega plina in resna alternativa ruskemu plinu v EU;
- tveganje nastajanja nepremičninskih balonov v Braziliji, na Kitajskem, v Kanadi in tudi Nemčiji;
- geopolitična trenja med Rusijo in Ukrajino. Razmere med Rusijo in Ukrajino so še vedno zaostrene, džihadistična skupina Islamska država Iraka in Levanta (ISIS) je prevzela nadzor nad delom Iraka in Sirije, nasprotovanje Kitajske in Japonske zaradi otočja Senkaku/Diaoju, agresivnost Kitajske do sosed na Južnem morju;
- razširjenost revščine in s tem nastanek socialnih konfliktov.

Zaradi vseh dejavnikov, ki vplivajo na makroekonomsko okolje podjetij, je zelo pomembno, kako se podjetja v takšnih okoljih znajdejo in seveda kako uspešno znajo izrabiti dejavnike v svojo korist. Cilj vsakega podjetja je uspešno poslovanje, saj samo uspešna podjetja preživijo. Za izračun in ugotavljanje učinkovitosti poslovanja podjetja se v sodobnih organizacijah uporabljajo številni kazalniki, ki kažejo na uspešnost delovanja podjetja. Pomen kazalnikov učinkovitosti poslovanja je, da omogočajo pregled nad gospodarskim stanjem podjetja. Ker so količinski (kvanitativni), jih lahko med seboj primerjamo. Prav tako pomagajo pri odločanju ter omogočajo primerjavo med planiranimi in dejanskimi rezultati, podjetju in njegovi okolici pa dajejo jasen znak, ali sta na pravi poti in s tem pridobivata jasne usmeritve za nadaljnji razvoj.

Trg električne energije s svojimi značilnostmi je posebnost v gospodarstvu. Za trg električne energije so bile značilne vertikalna integriranost in dominantna vloga države. Toda državna regulacija trga je privedla do pomanjkljivosti na področju elektrike, zato so se v devetdesetih letih preteklega stoletja pojavile zahteve po liberalizaciji, deregulaciji in privatizaciji trga električne energije. Cilj je bil postopno odpiranje trga konkurenci, ločitev

dejavnosti vertikalno integriranih podjetij, privatizacija tistih delov podjetja, ki ne pomenijo naravnih monopolov, odpiranje trga za posamezne odjemalce in reorganizacija podjetij ter povečanje njihove učinkovitosti. Začetek tega preoblikovanja je predstavljala direktiva EU 96/92/EC (Ur.l. EU, št. L27/20–1996).

Zaradi vse večjega števila udeležencev na trgu, njihove vse agresivnejše prodajne politike ter vse bolj kompleksnega in konkurenčnega okolja morajo udeleženci stalno skrbeti za svojo učinkovito delovanje. Kot pomoč pri ocenjevanju svoje uspešnosti uporabljajo v skladu z računovodskimi standardi računovodske kazalnike. Te je smiselno primerjati med podjetji v isti gospodarski panogi oziroma v podjetju več let zapored. Zaradi specifičnosti trga elektrike pa je priporočljiva tudi uporaba dodatnih kazalcev, ki jih računovodski standardi ne predvidevajo oziroma jih dobavitelji v bilancah in poslovnih poročilih ne uporabljajo.

Problem magistrskega dela je omejitev pri uporabi splošnih računovodskih kazalnikov. Klasični računovodski kazalniki ne dajejo vedno pravega vpogleda v delovanje podjetja. Podjetja zaradi specifičnosti trga električne energije potrebujejo za oceno svojega delovanja tudi druge kazalnike, ki jim lahko povedo več kot osnovni računovodski kazalniki. V magistrskem delu bom vpeljala nove kazalnike, ki na trgu električne energije odkrivajo nov pogled na poslovanje elektropodjetij.

Predmet obravnave magistrskega dela je analiza računovodskih in dodatnih kazalnikov za posamezne dobavitelje električne energije. Obravnavani bodo dobavitelji na slovenskem in italijanskem trgu električne energije.

Namen magistrskega dela je preučiti, kako učinki liberalizacije vplivajo na konkurenčnost trgov Avstrije, Italije in Slovenije in na uspešnost poslovanja posameznih dobaviteljev električne energije v teh državah. S pomočjo domače in tuje literature nameravam ugotoviti, v kakšnem okolju se morajo posamezni dobavitelji boriti za preživetje ter doseglo ustreznih rezultatov poslovanja. Ali je liberalizacija trga in vertikalna razdrobljenost podjetij privedla do pozitivnih učinkov tudi na področju dobave električne energije končnim uporabnikom? Ali vse večja konkurenca spodbuja k uspešnemu poslovanju dobaviteljev ali morda povzroča za dobavitelje električne energije težke čase? Pri analizi poslovanja podjetja se uporabljajo standardni računovodski kazalniki. Namen magistrskega dela je ugotoviti, ali so ti kazalniki zadovoljivi za analizo uspešnosti poslovanja posameznih dobaviteljev ali pa jih je treba dopolniti z novimi kazalniki, prilagojenimi področju prodaje električne energije na maloprodajnem trgu z upoštevanjem dejavnikov okolja, kot so denimo značilnosti posameznih maloprodajnih trgov električne energije ter njihov vpliv na poslovanje dobaviteljev. Končni namen je oblikovanje priporočil za celovito analizo uspešnosti dobaviteljev električne energije na maloprodajnih trgih in za oblikovanje predlogov za razširitev obsega javno dostopnih podatkov, ki omogočajo podrobnejšo analizo poslovanja dobavitelja električne energije v času.

Cilji magistrskega dela so:

- predstavitev razvoja liberalizacije in njenih učinkov na maloprodajne trge električne energije v izbranih državah EU,
- analiza zamenjav dobaviteljev električne energije v državah EU,
- analiza maloprodajnih trgov električne energije v treh izbranih državah EU,
- predstavitev izbranih dobaviteljev električne energije,
- analiza izbranih dobaviteljev električne energije ter primerjava njihove uspešnosti poslovanja z uporabo standardnih računovodskih kazalnikov uspešnosti poslovanja,
- predlagati uporabo dodatnih kazalnikov uspešnosti poslovanja dobaviteljev električne energije, ki so odvisni od specifičnosti trga z električno energijo, z namenom bolj celovite presoje uspešnosti.

Raziskovalni pristop magistrskega dela temelji na analitično-teoretičnem konceptu ugotavljanja uspešnosti poslovanja. Pri pregledu teoretičnega dela obravnavanega področja bom v magistrskem delu uporabila metodo deskripcije ter pripravila poglobljen kritično-analitični pregled tuje in domače znanstvene ter strokovne literature obravnavanega področja. Uporabila bom literaturo, ki splošno opisuje energetske trg, njegove značilnosti, učinke liberalizacije, in posebej tudi trge električne energije držav Slovenije, Avstrije in Italije. Pri analizi značilnosti trgov Slovenije, Avstrije in Italije bom uporabila tudi primerjalno metodo, saj bom na koncu omenjene države tudi med seboj primerjala. Pri oceni in primerjavi posameznih dobaviteljev električne energije s pomočjo standardnih računovodskih kazalnikov in dodatnih kazalnikov bom uporabila metode deskripcije, analize, sinteze, primerjave in kompilacije.

Empirični del analize bo temeljil na standardnih računovodskih kazalnikih, s katerimi bom analizirala posamezne izbrane dobavitelje električne energije v Sloveniji in Italiji. Na začetku pisanja magistrskega dela sem nameravala analizirati tudi dobavitelje Avstrije, vendar sem zaradi pomanjkanja prodajnih podatkov in podatkov poslovanja to opustila. Ker menim, da standardni računovodski kazalci niso zadostni za podrobno analizo dobaviteljev električne energije, bom za temeljito analizo uporabila dodatne kazalnike, s pomočjo katerih bom analizirala uspešnost dobaviteljev na podlagi analize podatkov, uporabnih le na področju električne energije. Analizirani podatki bodo tako temelj za identificiranje najuspešnejšega dobavitelja električne energije. S pomočjo dobljenih rezultatov in ugotovitev bom ugotovila, kateri podatki so potrebni za izračun dodatnih kazalcev za celovito oceno uspešnosti posameznega dobavitelja, za katere menim, da bi morali biti tudi javno dostopni.

Raziskovalna vprašanja, na katera skuša odgovoriti magistrsko delo, so:

- ali so standardni računovodski kazalniki dovolj za ugotovitev uspešnosti dobavitelja,

- kateri kazalniki so lahko primernejši ter
- ali lahko na podlagi vseh kazalnikov določimo najuspešnejšega dobavitelja električne energije.

Magistrsko delo je sestavljeno iz štirih poglavij. V prvem poglavju je predstavljen pomen in potek liberalizacije trga z električno energijo v EU. Elektrogospodarstvo je bilo namreč do sredine devedesetih let obravnavano kot vse druge dejavnosti oziroma posel kot običajno (Hrovatin & Zorić, 2011, str. 1), torej dejavnost, ki deluje po utečenih pravilih. Vertikalno organizirana podjetja v državni lasti so izvajala vse štiri dejavnosti, tj. proizvodnjo, prenos, distribucijo in dobavo. Pokazale pa so se pomanjkljivosti takega delovanja, zato so se po svetu in predvsem v EU pojavile težnje po reorganizaciji gospodarstva (deregulacija in liberalizacija s ciljem povečanja konkurence). To bi privedlo do znižanja cen električne energije, izboljšanja storitev in učinkovitega delovanja trga električne energije. EU se je zato odločila za odpiranje trgov električne energije s ciljem vzpostavitve enotnega trga električne energije.

V drugem poglavju sledi analiza posamezne države oziroma posameznega trga električne energije. Osredotoča se zlasti na zakonske in tržne okvire, v katerih delujejo obravnavani dobavitelji električne energije.

V tretjem poglavju je predstavljena analiza dobaviteljev električne energije na posameznih trgih. Izpostavljenih je šest dobaviteljev, in sicer: slovenski E3, Elektro Celje energija, Elektro energija in Elektro Maribor Energija plus ter italijanska Gala in Egea commerciale.

Četrto poglavje vsebuje izračun računovodskih kazalcev učinkovitosti za navedene dobavitelje električne energije. V tem poglavju je poudarjen pomen izračuna kazalcev učinkovitosti, zakaj jih podjetja izračunavajo, kaj pomenijo rezultati kazalcev za menedžerje podjetij, upravo in zaposlene ter za koga so še pomembni kazalniki učinkovitosti.

Kot že navedeno, pri kazalnikih obstajajo nekatere omejitve merjenja uspešnosti poslovanja. Eden bistvenih problemov je, da iz njih ne moremo razbrati, kateri dejavniki so najbolj prispevali k uspešnosti podjetja. Računovodski kazalniki prikazujejo zlasti posledice oziroma rezultate posameznih ukrepov, ne pa tudi ugotovitev, kaj je treba storiti, da svoje poslovanje izboljšamo. Glede na posebnosti trga električne energije so v četrtem poglavju prikazani izračuni novih kazalcev učinkovitosti, prilagojenih predvsem dobaviteljem električne energije. Na podlagi izračunanih kazalcev (tako računovodskih kot tudi novih) sledi še ugotovitev najučinkovitejšega dobavitelja električne energije.

1 SPLOŠNI PREGLED SPREMEMB NA MALOPRODAJNEM TRGU ELEKTRIČNE ENERGIJE V EU

V globaliziranih in avtomatiziranih ekonomijah postaja vloga električne energije kot gonilne sile gospodarske blaginje vse bolj pomembna. Od leta 1990 se je velik delež razvitih svetovnih držav, držav v razvoju in držav v tranziciji odločil za izvedbo reform v svojem elektroenergetskem sektorju s ciljem izboljšati njegovo učinkovitost. Reforma elektroenergetskega sistema v Evropi je trenutno najobsežnejša reforma tega sektorja na svetu in vključuje integracijo večinoma nacionalnih trgov oziroma trgov pod državnim nadzorom. Zadnji desetletji je bila evropska energetska politika usmerjena k trem glavnim ciljem:

- energija v Evropski uniji bi morala biti za vsakogar dostopna po konkurenčnih cenah,
- energija mora biti okolju prijazna in zanesljiva ter
- notranji trg z energijo mora biti dobro integriran in urejen.

Hrovatin in Zorić (2011) navajata, da so bili elektroenergetski sistemi v evropskih državah v preteklosti vertikalno integrirani monopoli v izključno državni lasti, ki so imeli *de facto* ekskluzivno dovoljenje za dobavo električne energije vsem odjemalcem (gospodinjstvom in industrijskim odjemalcem) na določenem geografskem območju. Nadalje ugotavljata vzroke visoko reguliranega trga in dejavnike, ki so privedli do restrukturiranja le tega. Učinkovitost teh vertikalno integriranih monopolov se je znotraj posamezne države bistveno razlikovala. V večini držav v razvoju so bile za ta sektor značilne: nizka produktivnost dela, slaba kakovost ponujenih storitev, visoke izgube sistema, nezainteresiranost za vlaganje v objekte, potrebne za oskrbo z električno energijo, nedostopnost storitev večjemu delu prebivalstva in nizke cene, ki niso pokrivale stroškov energije in novih investicij oziroma naložb v elektroenergetskem sektorju (World Bank, 1994; Bacon in Besant-Jones, 2001; Besant-Jones, 1993).

Čeprav obstaja več različic ključnih elementov prestrukturiranja (Hunt, 2002; Joskow, 2000; Joskow, 2003), so glavni elementi za razvoj in prestrukturiranje elektroenergetskih sistemov naslednji (Joskow, 2002):

- privatizacija elektroenergetskih podjetij;
- vertikalna strukturna in funkcionalna ločitev konkurenčnih segmentov proizvodnje, trženja in dobave električne energije od reguliranih segmentov prenosa in distribucije;
- horizontalna integracija operaterjev prenosnega in distribucijskega omrežja s ciljem ustanovitve enotnega, samostojnega systemskega operaterja za opravljanje, ki bo skrbel za celotno omrežje posamezne države;
- ustanovitev regulatornega telesa, ki bo skrbelo za vzpostavitev bilančnega ravnovesja med ponudbo in povpraševanjem po električni energiji, ki se bo hitro odzvalo na

nenačrtovane izpade proizvodnih oziroma prenosnih naprav ter skrbelo še za preostale fizikalne lastnosti omrežja (npr. napetost in frekvenca);

- določitev regulatornih pravil in podpiranje omrežnih institucij s ciljem spodbujanja dostopa do omrežja tudi tretjim osebam;
- ločitev skupne cene električne energije na maloprodajno ceno ter na ceno preostalih storitev. Te opravi prenosni in distribucijski operater, ki še naprej deluje v reguliranem monopolu;
- v primeru, da konkurenca na določenem maloprodajnem trgu ni zagotovljena (npr. za gospodinjske in manjše industrijske odjemalce), so distribucijska podjetja zadolžena za dobavo tem odjemalcem z nakupom elektrike na konkurenčnih veleprodajnih trgih oziroma z izgradnjo lastnih proizvodnih kapacitet;
- ustanovitev neodvisnih regulatornih teles, ki bodo imela vse informacije glede cen, kakovosti servisa in o primerjavi uspešnosti podjetij, ki opravljajo regulirane dejavnosti. Prav tako tudi ustanovitev organa za izvrševanje zakonskih zahtev, ki bo zaposloval izobraženo strokovno osebje z znanjem uporabljati pridobljene informacije. Velikega pomena je tudi ustanovitev telesa, ki bo zmožno regulirati cene omrežja distribucijskih podjetij ter njihove splošne pogoje dostopa do omrežja.

Kljub obsežni privatizaciji ostaja še veliko podjetij v državni lasti. Kot ugotavljata Hrvatin in Zorić (2011), je za učinkovito delovanje trga pomembnejša vzpostavitev konkurence kot privatizacija. Cilj deregulacije in liberalizacije je namreč povečati učinkovitost elektroenergetskega gospodarstva in elektroenergetskih podjetij ter končnim uporabnikom omogočiti čim ugodnejšo ceno, podprto z zanesljivo in kakovostno storitvijo dobave.

Prestrukturiranje trga električne energije in konkurenca sta odkrila tudi nekatere težave in povzročila razočaranja, zaradi katerih so se pojavile potrebe po nadaljevanju reform. Na težave so v svojih delih opozorili številni avtorji (Joskow, 2003; Joskow & Kahn, 2002; Wolfram, 1999; Borenstein, Bushnell & Wolak, 2002; Stoft, 2002; Hogan, 1992; Joskow & Tirole, 2000; Jamasb, 2002). Ne glede na vse izpeljane reforme in dosežene pozitivne učinke, pa izzivi za izboljšanje delovanja trgov električne energije ostajajo, zato so reforme še vedno aktualne.

Če vzamemo pod drobnogled EU, lahko ugotovimo, da cilji elektrogospodarskih reform v večini držav članic niso bili v celoti doseženi. Kot navajata Hrovatin in Zorić (2011, ii), so izjema le skandinavske države in Velika Britanija, v katerih so trgi z električno energijo najbolj razviti. Tržna koncentracija v dejavnostih proizvodnje in prodaje električne energije je še vedno visoka, medtem ko notranji trg še ni vzpostavljen. Prisotne so razlike med cenami električne energije in cenami za uporabo omrežja, spodbude v čezmejne prenosne zmogljivosti pa so pomanjkljive. Če bi slednje povečali, bi s tem olajšali trgovanje med državami članicami EU in povečali konkurenco na veleprodajnem trgu električne energije. Zaradi reform so se preoblikovali regionalni trgi. Končni cilj vseh navedenih ukrepov na področju EU je enotni evropski elektroenergetski trg, tj. notranji trg

brez meja. Zato je EU v tretjem energetskega paketa leta 2009 objavila vrsto ukrepov za dodatno povečanje konkurenčnosti, združenosti trga in infrastrukturnih investicij. Velik pomen bodo imele direktive tretjega energetskega paketa, ki se nanašajo na čezmejno povezovanje (Ur.l. EU, št. L211/15–2009).

1.1 Liberalizacija in regulacija maloprodajnih trgov v EU

Vloga električne energije je na globalni ravni vse bolj pomembna, zato je liberalizacija zelo pomemben izziv za vse države članice EU. Električna energija je namreč gonilna sila ekonomskega razvoja v državi. Zanesljiva, cenovno ugodna in dostopna dobava električne energije je bistvenega pomena za konkurenčnost posameznega globalno razvitega proizvodnega trga in nujna sestavina vsakdanjega delovanja moderne družbe. Nižja cena električne energije pomeni tudi nižje stroške za uporabnike in s tem večjo konkurenčnost na svetovnem trgu. Cena električne energije je bila v začetku devetdesetih v Nemčiji za 33 odstotkov višja kot v ZDA in za 50 odstotkov višja kot v Avstraliji (Klom, 1996, str. 32–33). Liberalizacija je dolgoročni proces (in ne dogodek), saj zahteva stalno sodelovanje vlad držav članic EU s ciljem reševanja problemov, ki nastanejo zaradi posameznih interesov (OECD, 2015, str. 3).

Kot navajata Hrovatin in Zorić (2011, str. 3), je liberalizacija trga konkurenčno odpiranje posameznih dejavnosti elektrogospodarstva oziroma omogočanje vstopa novih konkurentov na trge, ki so bili včasih rezervirani samo za obstoječe, največkrat državne monopoliste. Kot že rečeno, je reforme v elektrogospodarstvu težko izpeljati brez upoštevanja tehničnih posebnosti panoge. Liberalizacijo je pomembno uvajati tam, kjer je mogoča in kjer njena uvedba prinese pozitivne učinke. Regulacijo pa je smiselno uvesti na tistih področjih, kjer se pojavljajo težnje po nadzoru zaradi pozitivnih učinkov, ki jih ta prinaša.

Proizvodnja električne energije je tržna dejavnost, za katero velja zakonodaja, ki ureja gospodarske družbe. Prilagojena mora biti trenutni porabi električne energije, saj električne energije ne moremo shranjevati. Proizvodnjo razumemo kot pretvorbo drugih vrst energije v električno. Za proizvodnjo se uporabljajo vse oblike primarnih energentov, med katerimi so najbolj razširjeni jedrska energija, nafta, zemeljski plin, premog, sonce, voda, veter in biomasa. Po proizvodnji potrebuje električna energija zanesljiv prenos do konca uporabe. Vsi ti koraki pa zahtevajo usklajeno delovanje tehničnih, logističnih in finančnih virov.

Proizvodnja električne energije je doživela velike spremembe. V sedemdesetih letih preteklega stoletja so prevladovala velike in tehnološko zahtevne elektrarne (jedrske elektrarne, termoelektrarne), razvoj tehnologije pa je privedel do razvoja manjših elektrarn, vezanih predvsem na proizvodnjo iz obnovljivih virov energije ter soproizvodnjo elektrike

in pare v manjših enotah. Električna energija je pomemben del strategije Evropa 2020, ki vključuje naslednje cilje, povezane z energijo (Eurostat, 2016):

- povečanje deleža obnovljivih virov na 20 odstotkov vseh virov energije,
- z učinkovito rabo električne energije znižanje njene porabe za 20 odstotkov in
- znižanje deleža toplogrednih plinov za 20 odstotkov v primerjavi z letom 1990.

Delež obnovljivih virov v končni celotni potrošnji električne energije je eden glavnih ciljev evropske strategije 2020. Vsaka država članica EU ima določen ciljni delež. Deleži so določeni za vsako državo posebej, kot izhodišče pa je zakonodajalec vzel potencial države na področju obnovljivih virov in ekonomsko učinkovitost države. Danes 23,5 odstotka električne energije, proizvedene v EU, in 14 odstotkov porabe končne energije v vseh sektorjih izvira iz obnovljivih virov energije. EU je torej na poti, da doseže zastavljeni cilj, in sicer, da je 20 odstotkov porabe energije v EU do leta 2020 pridobljenih iz obnovljivih virov.

Kot navedeno, je proizvodnja tisti del, na podlagi katerega je smiselno spodbujati konkurenco. Zato proizvodnje električne energije ne regulira več država, ampak je prepuščena prostemu trgu, na katerem je cilj zagotoviti najboljše cene z najboljšimi storitvami.

Prenosni sistem zaradi svojega pomena (zanesljivost in delovanje) ter stroškov postavitve omrežja spada med regulirane dejavnosti. Za prenosni sistem posamezne države skrbi Sistemski operater prenosnega omrežja (SOPO, angl. Transmission System Operator – TSO). Njegove naloge so: skrbeti za vodenje, obratovanje in usklajenost omrežja s sosednjimi omrežji ter zagotavljanje sistemskih storitev.

Distribucijsko omrežje je priključeno na prenosno omrežje prek razdelilno-transformacijskih postaj. Zaradi pomena enakopravnosti, zanesljivosti in delovanja sodi tudi proces distribucije med regulirane dejavnosti.

Dobava električne energije je del nereguliranih tržnih dejavnosti. Električna energija je blago, za katerega veljajo zakonitosti ponudbe in povpraševanja, saj se s pogodbo o dobavi električne energije uredijo razmerja med njenimi odjemalci in dobavitelji. Organizirani trgi z električno energijo se večinoma delijo na maloprodajne in veleprodajne trge. Dobavitelj električne energije z odjemalci ali manjšimi proizvajalci sklepa odprte pogodbe, tj. pogodbe, pri katerih količine predane ali prevzete električne energije niso vnaprej znane, temveč se upoštevajo s števci izmerjene vrednosti (Agencija za energijo, 2015).

Nacionalni energetske regulatorji skrbijo, da so vsi ekonomski udeleženci v navedenih dejavnostih zaščiteni in da trg električne energije učinkovito deluje. Poslanstvo energetskih

regulatorjev je zagotavljanje preglednosti, nepristranskosti in enakopravnega položaja vseh udeležencev energetskega trga (Agencija za energijo, 2015).

Agencija za sodelovanje energetskega regulatorja (ACER) je bila ustanovljena leta 2010 (Uredba (ES) št. 713/2009). Nacionalnim regulativnim organom pomaga pri izvajanju njihovih nalog na evropski ravni in po potrebi koordinira njihovo delo (Agencija za energijo, 2015).

1.2 Potek liberalizacije trga z električno energijo v EU

Liberalizacija trga električne energije v Evropi je vse bolj usmerjena v združevanje posameznih trgov v enotni trg električne energije in s tem povezanim vprašanjem čezmejnih prenosnih zmogljivosti (Jamash, Mota, Newberry & Pollitt, 2004).

Cilj liberalizacije v EU je zagotoviti delujoč trg s pravičnim dostopom in z visoko ravni varstva uporabnikov, pa tudi primerno ravni medsebojne povezanosti in proizvodnih zmogljivosti. Kot ugotavljata Hrovatin in Zorić (2011, str. 3), so glavni cilji EU glede liberalizacije:

- zanesljivost oskrbe električne energije,
- konkurenčnost s ciljem znižanja cen električne energije ter s tem povečanje konkurenčnosti evropskih podjetij in evropskega gospodarstva ter
- varstvo okolja, zlasti na področju pridobivanja električne energije.

Po Joskowu (2003, str. 11) je najpomembnejši cilj reform ustvariti nove institucionalne ureditve za sektor električne energije, ki zagotavljajo dolgoročne koristi za družbo in omogočajo, da se ustrezen delež teh koristi prenese na potrošnike, in sicer kot ugodne cene električne energije in kakovostne storitve. Glavni cilji liberalizacije električne energije pa so predvsem: zagotavljanje konkurenčnosti na energetskih trgih, okoljska trajnost in zanesljivost dobave, končni cilj liberalizacije električne energije v EU pa je enotni notranji trg električne energije.

Evropska reforma je bila izvedena na dveh vzporednih ravneh. Prvič, v okviru EU direktiv. Te so določale cilje glede liberalizacije nacionalnih trgov električne energije, ki so jih morale v določenem času doseči države EU, pri čemer je bila izbira pri načinu uresničevanja prepuščena državam. Drugič, Evropska komisija je spodbujala prizadevanja za izboljšanje delovanja vmesnikov med nacionalnimi trgi z izboljšanjem pravil čezmejnih prenosnih zmogljivosti in z razširitvijo čezmejne povezave. Direktivi o električni energiji iz leta 1996 in 2003 sta se osredotočili zlasti na postopno odpiranje trgov električne energije in možnost odjemalcev menjati dobavitelja električne energije. Druga direktiva nadalje spodbuja konkurenco s spremembo zakonodaje, ki ureja dostop do omrežja, in uvedbo neodvisnih regulatorjev trga.

Prvi zakonodajni sveženj (Direktiva 96/92/ES o skupnih pravilih notranjega trga z električno energijo) je bil leta 2003 nadomeščen z drugim zakonodajnim svežnjem, ki je omogočil novim dobaviteljem električne energije, da vstopajo na trg držav članic, ter omogočil uporabnikom (industrijskim od 1. julija 2004 in gospodinjstvom od 1. julija 2007), da se lahko odločajo za dobavitelja električne energije po lastni izbiri (Evropski parlament, 2016). Aprila 2009 je bil z namenom nadaljnje liberalizacije notranjega trga z električno energijo sprejet tretji zakonodajni sveženj, ki spreminja drugi sveženj. Direktiva o električni energiji (2009/72/ES), ki razveljavlja Direktivo 2003/54/ES, ureja (1) lastništvo nad prenosnim omrežjem z zagotavljanjem jasnega ločevanja dejavnosti dobave in proizvodnje od delovanja omrežja s tremi organizacijskimi modeli: a) popolno »ločevanje lastništva«, b) samostojni operater sistema (ISO – odgovoren za vzdrževanje omrežij, medtem ko sredstva ostanejo v lasti integriranega podjetja) ali c) neodvisni operater prenosnega sistema (sistem podrobnih pravil, ki zagotavljajo samostojnost, neodvisnost in potrebne naložbe v dejavnost prenosa); (2) zagotavlja učinkovitejši regulacijski nadzor, ki ga izvajajo povsem neodvisni nacionalni energetske regulatorji. To bo prispevalo k okrepitvi in harmonizaciji pristojnosti in neodvisnosti nacionalnih regulatorjev ter zagotovilo učinkovit in nepristranski dostop do prenosnih omrežij; (3) krepi varstvo uporabnikov in zagotavlja varstvo ranljivim uporabnikom.

Tabela 1 prikazuje vrste ukrepov. Te narekujejo posamezne Direktive, ki določajo proizvodnjo, prenos in distribucijo, dobavo, odjemalce ter čezmejno trgovino.

Tabela 1: Direktive EU na področju električne energije

Področje električne energije	Najbolj razširjena oblika pred 1996	Prva smernica (1996)	Druga smernica (2003)	Tretja smernica (2009)
Proizvodnja	Monopol	Dovoljenje Razpis	Dovoljenje	Dovoljenje
Prenos (T) Distribucija (D)	Monopol	Regulirani TPA Izpogajani TPA Edini kupec	Regulirani TPA	Regulirani TPA
Dobava	Monopol	Ločitev računovodstva	Pravna ločitev od prenosa in distribucije	Pravna ločitev od prenosa in distribucije
Odjemalci	Brez izbire	Izbira za upravičene odjemalce (do 1/3 porabe)	Vsi negospodinjstvi odjemalci od 2004 Vsi od 2007	Vsi

se nadaljuje

Tabela 1: Direktive EU na področju električne energije (nad.)

Področje električne energije	Najbolj razširjena oblika pred 1996	Prva smernica (1996)	Druga smernica (2003)	Tretja smernica (2009)
Ločitev prenosa (T) Ločitev distribucije (D)	Nobena	Računovodski izkazi	Pravna	Lastniška
Čezmejna trgovina	Monopol	Pogajanja	Regulirana	Regulirana
Regulacija	Vladni oddelek	Ni določena	Regulatorni organ (NRA)	Regulatorni organ (NRA) ACER

Vir: N. Hrovatin & J. Zorić, Reforme elektrogospodarstva v EU in Sloveniji, 2011, str. 7.

Čeprav je bil dosežen znaten napredek, je treba še veliko postoriti. Da bi bila čezmejno trgovanje in prenos plina ter električne energije preprosta, je treba postaviti potrebne fizične žice ali plinovode (»strojna oprema«) ter vzpostaviti jasen in skupni regulatorni okvir (»programska oprema«). Prenosna omrežja in regulatorni okviri so nastajali na nacionalni ravni z razumljivo usmerjenostjo v optimizacijo nacionalnega sistema, zato jih je zdaj treba združiti v sisteme na regionalni ravni in ravni EU. Programske opreme ni mogoče uporabljati brez strojne opreme, trgi z energijo pa lahko delujejo le, če so dobro povezani. Zadnja leta smo bili priča naložbam, zlasti v prenosno infrastrukturo v državah, v katerih velja stabilen regulatorni okvir. Poleg tega pomeni priprava električnih omrežij na jutrišnje izzive, da morajo ta postati pametna. Zlasti na ravni distribucije morajo naložbe v pametne števec in lokalno proizvodnjo spremljati naložbe, ki sistemskim operaterjem distribucijskih omrežij omogočajo upravljanje omrežij na pametnejši in učinkovitejši način. Pametna omrežja nudijo tudi edinstveno priložnost za industrijo, da razvije rešitve in inovativne izdelke, ki avtomatizirajo omrežja ali domove. To je že tradicionalna prednost podjetij v EU.

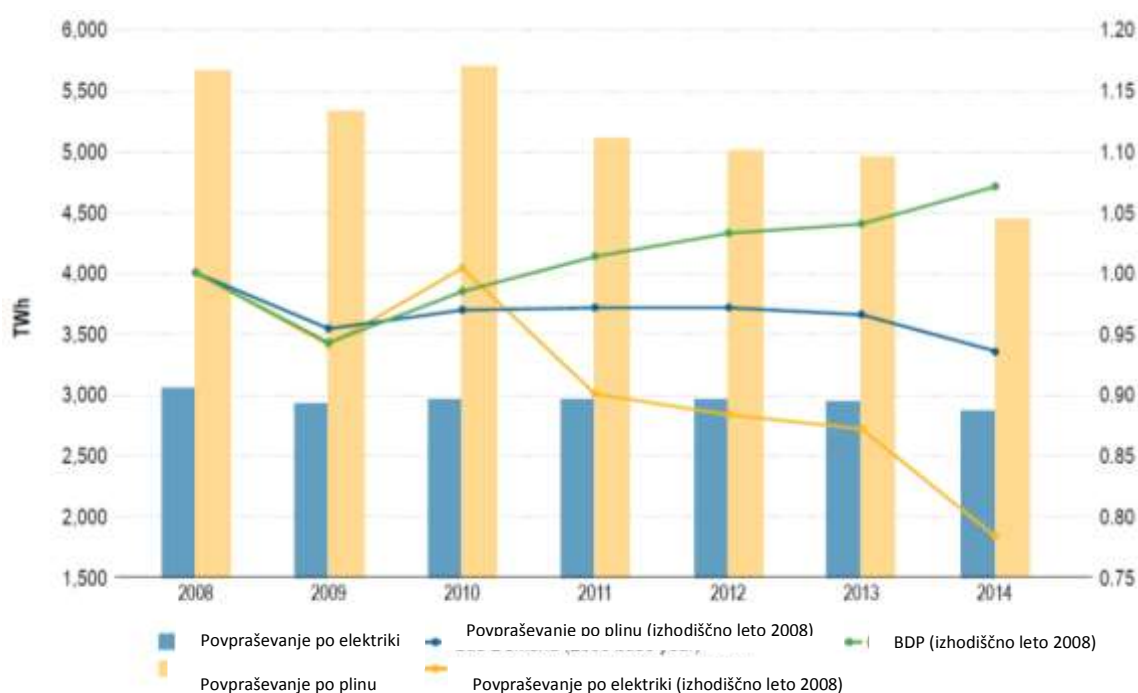
1.3 Uspešnost liberalizacije maloprodajnega trga električne energije v EU

Integracija in liberalizacija trgov EU na področju električne energije je zahtevna naloga, saj obsega zapletene nacionalne strukture, različne državne zakonodaje in mednarodne trge. Kljub doseženemu napredku v zadnjih letih še vedno obstajajo številna območja in države članice EU, v katerih druga in tretja direktiva EU še nista bili (ustrezno) preneseni v domače pravne rede držav članic EU. Zato je izziv Evropske komisije, da spremlja tako primanjkljaje izvajanja določb druge direktive EU glede električne energije kot tudi izvajanje določb direktiv tretjega energetskega paketa.

To poglavje obravnava potek in uspešnost liberalizacije na področju povpraševanja, ponudbe in cen. Na podlagi realnih števil, pridobljenih pri Eurostatu in ACER-ju, lahko ugotovimo, kako so se omenjeni dejavniki v navedenem obdobju vrednostno spreminjali.

Če najprej pogledamo **povpraševanje** na maloprodajnem trgu električne energije, ugotovimo, da je kot posledica nizke ekonomske rasti in ukrepov učinkovite rabe energije povpraševanje po električni energiji v obdobju med letoma 2010 in 2013 ostalo na enaki ravni (0,2 odstotka leta 2011, -0,1 odstotek v letu 2012 in -0,4 odstotka leta 2013), medtem ko je v letu 2014 beležilo bistveni padec, in sicer se je znižalo za 3,1 odstotka. Povpraševanje v EU-28 po električni energiji je bilo leta 2014 2.827 TWh. Povprečni bruto domači proizvod (BDP) EU-28 je bil leta 2014 v primerjavi z letom 2013 za 3 odstotke višji. Te trende gibanja prikazuje Slika 1.

Slika 1: Povpraševanje po električni energiji in ZP v državah EU-28 v povezavi z BDP-jem od leta 2008 do 2014



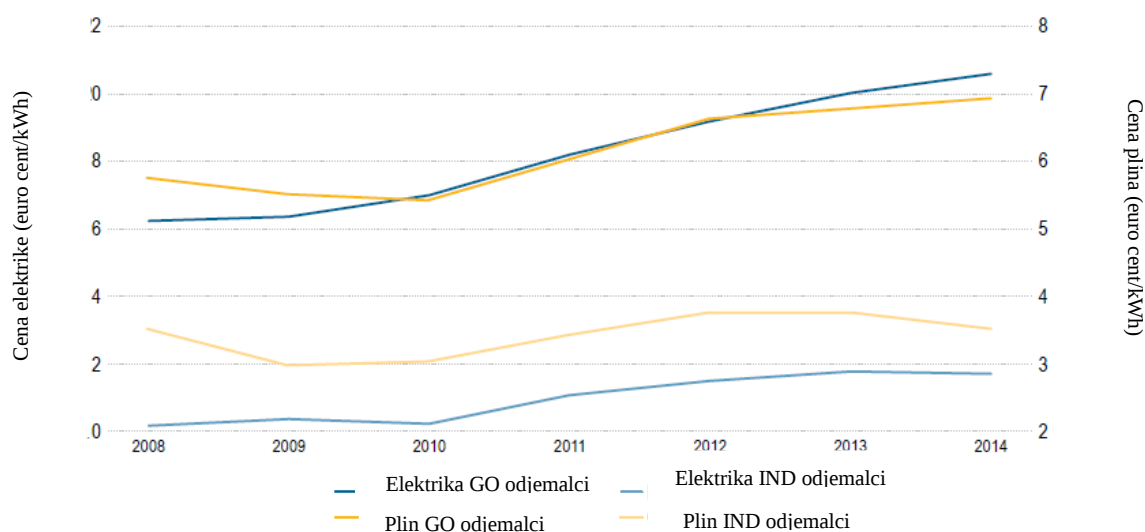
Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014, 2015, str. 22.

Kakorkoli že, navedeni trend v Sliki 1 ni enak za vse članice. To je odvisno zlasti od ekonomskega položaja v posamezni državi članici EU, ki je vplivala na gospodinjiski in industrijski odjem. Tudi drugi dejavniki, kot so denimo povečana penetracija obnovljivih virov električne energije (v nadaljevanju OVE), učinkovita raba energije in vreme, so vplivali na povpraševanje po električni energiji v letu 2014.

Eden od ciljev evropske liberalizacije je bilo zniževanje **cen električne energije**, predvsem zaradi povečanja konkurence na trgu električne energije. Notranji trg pa bi pripeljal do izenačenja cen v državah članicah EU. Vendar do tega ni prišlo. Tudi Pollitt (2009a, 2009b) je ugotovil, da kljub temu, da so reforme v EU prinesle določene prednosti in znižanje stroškov, ne moremo govoriti o prednostih pri cenah električne energije za končne uporabnike.

Slika 2 prikazuje gibanje povprečne maloprodajne cene električne energije z omrežnino pred davki in prispevki za gospodinske in industrijske odjemalce za države članice EU od leta 2008 do 2014. Maloprodajne cene električne energije za gospodinske odjemalce so se v letu 2014 zvišale v večini držav članic EU. Od leta 2013 do 2014 so se povprečne cene električne energije po vključenih vseh prispevkih in davkih zvišale v povprečju za 2,6 odstotka za gospodinjstva in znižale za 0,2 odstotka za industrijske odjemalce.

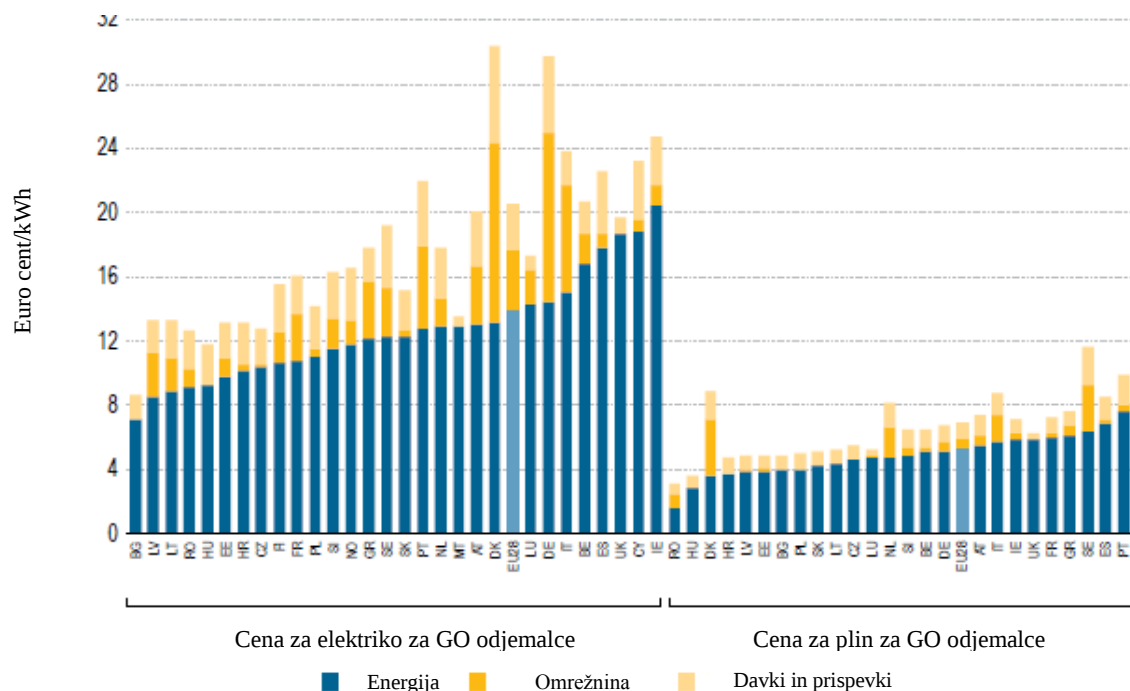
Slika 2: Gibanje povprečne cene električne energije z omrežnino pred davki in prispevki za gospodinske in industrijske odjemalce za države članice EU v EUR/100 kWh v letih 2008 –2014



Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014, 2015, str.25.

Cene električne energije so se po državah različno spreminjale, in sicer kot posledica povečanja oziroma zmanjšanja cene električne energije, omrežnine, davkov in prispevkov, kar nakazuje na neenotnost trga EU. Cene z vključeno omrežnino pred davki in prispevki se med državami EU bistveno razlikujejo. To prikazuje Slika 3.

Slika 3: Cena električne energije z omrežnino pred davki in prispevki za gospodinjstva po posamezni članici EU v EUR/100 kWh v letu 2014



Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014, 2015, str. 25.

Država z najvišjo ceno električne energije za gospodinjstvi odjem pred obdavčitvijo je Danska (30,38 EUR/100 kWh), ki ima skoraj trikrat višje cene od tistih v Bolgariji (8,63 EUR/100 kWh). Cena električne energije z vključeno omrežnino pred davki in prispevki za industrijske odjemalce je prav tako najvišja na Danskem (23,49 EUR/100 kWh), medtem ko luksemburški industrijski odjemalci plačujejo najnižjo ceno (6,32 EUR/100 kWh).

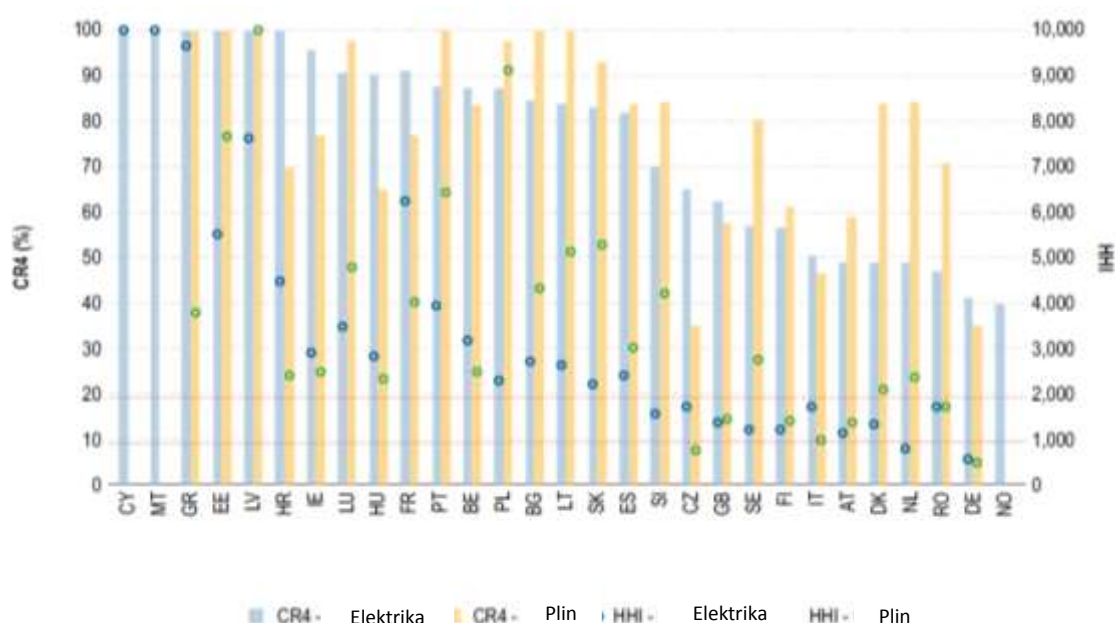
V končni ceni električne energije v zadnjih letih v večini držav članic EU opazujemo večanje netržnega dela električne energije. ACER-jeva analiza kaže, da je do povišanja cen električne energije prišlo predvsem zaradi povišanja netržnega dela električne energije, torej prispevkov in davkov, medtem ko se je tržni delež večinoma znižal.

Eden glavnih ciljev reform v EU je bilo **povečanje konkurence** na trgu z vertikalno ločitvijo dejavnosti v vertikalno integriranih monopolih in znižanjem horizontalne koncentracije v državah članicah EU. Vse dosedanje analize ugotavljajo, da se ta cilj ne uresničuje, v nekaterih državah pa se koncentracija celo povišuje. Različne vrste konkurence lahko nastanejo kot posledica različne tržne strukture. Stopnja koncentracije je pomemben kazatelj tržne strukture. Na splošno pomeni, da veliko število dobaviteljev in nizka tržna koncentracija prikazujeta konkurenčni trg električne energije. Slika 4 prikazuje stopnjo koncentracije v članicah EU v letu 2013. Za izračun deleža koncentracije je

uporabljen indeks koncentracije HHI (angl. *Herfindahl-Hirschman index*), ki ga najpogosteje uporabljamo za izračun koncentracij podjetij na trgih.

Slika 4 prikazuje, da je v državah članicah EU visoka stopnja koncentracije na maloprodajnem trgu. Povprečni tržni delež največjih štirih dobaviteljev je več kot 75 odstotkov, delež HHI pa je v večini držav nad 2.000. Kljub težnjam EU po odprtju maloprodajnega trga električne energije in vzpostavitvi konkurence, se slednja za zdaj ni povsem razvila.

Slika 4: Stopnja tržne koncentracije na področju električne energije in zemeljskega plina v državah EU leta 2013 (v odstotkih in HHI)



Opomba:* CR4 pomeni tržni delež štirih največjih dobaviteljev.

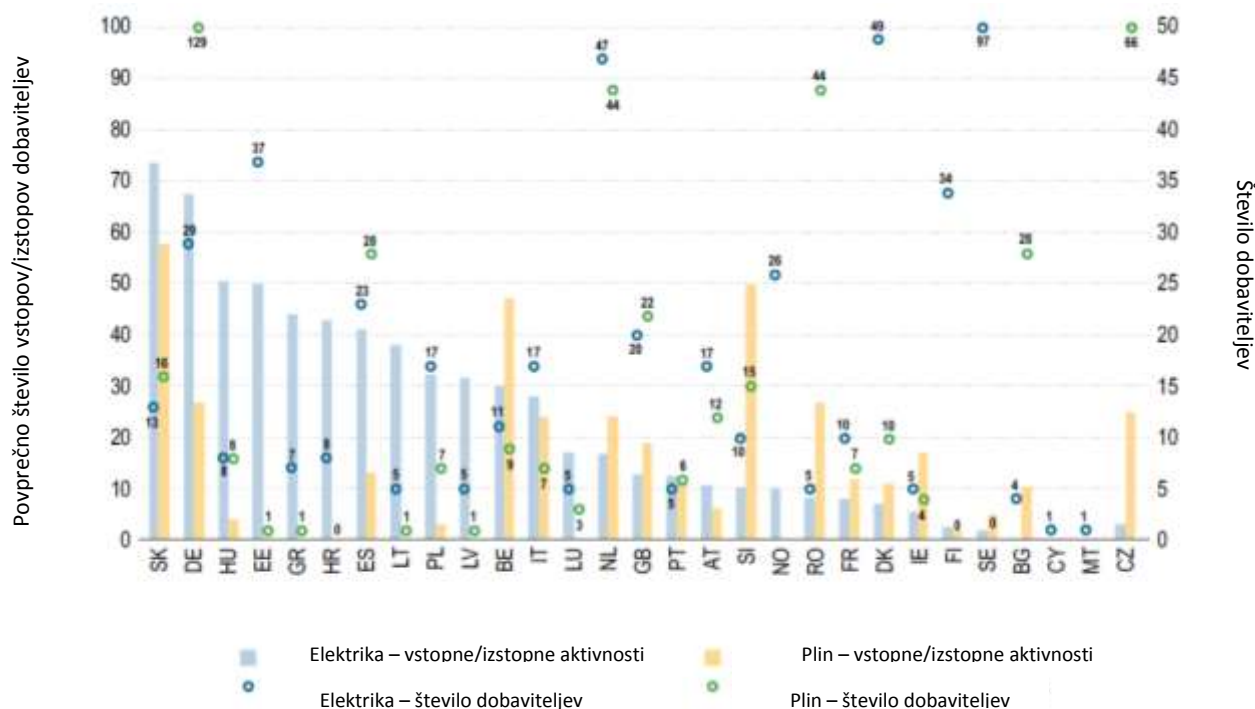
Opomba:** Za razlago kratic glej Prilogo 1.

Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, 2014, str.49.

Na vzpostavitev tržne konkurence kaže tudi delež vstopov in izstopov novih dobaviteljev na trgu električne energije. Določi se kot odstotek novih dobaviteljev na trgu v določenem letu v primerjavi z deležem vseh dobaviteljev na trgu. Število vstopov in izstopov dobaviteljev na maloprodajnem trgu v obdobju med letoma 2009 in 2013 prikazuje Slika 5.

Podatki prikazujejo, da je v zadnjih nekaj letih precej držav (npr. Slovaška, Nemčija, Madžarska, Estonija in Grčija) registriralo vstope in izstope dobaviteljev na maloprodajnem trgu električne energije. V Grčiji je kazatelj aktivnosti vstopa in izstopa novih dobaviteljev zelo visok, saj se je število dobaviteljev zaradi nelikvidnosti šestih dobaviteljev na trgu električne energije prepolovilo (z dvanajst na šest).

Slika 5: Število vstopov in izstopov dobaviteljev na maloprodajnem trgu EU (od 2009 do 2013) in število dobaviteljev leta 2013 (odstotek in število dobaviteljev)



Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013, 2014, str.50.

Liberalizacija trga električne energije je najprej vodila v veliko število združitvev in pridobitev (angl. *acquisitions*) na celotnem trgu električne energije v EU. Do teh pridobitev je prišlo na nacionalnih in drugih trgih. Ta proces je privedel k nastanku velikih evropskih dobaviteljev električne energije (EDF, ENEL/Edesa, E.ON in RWE).

Države z večjo tržno koncentracijo kažejo na manjšo čezmejno vstopno dejavnost in manjše število tujih igralcev. Ukinitve ovir za vstop tujih dobaviteljev bo omogočilo povečanje števila dobaviteljev ter manjšo tržno koncentracijo.

2 ANALIZA MALOPRODAJNIH TRGOV ELEKTRIČNE ENERGIJE V IZBRANIH DRŽAVAH

V naslednjem poglavju bom opisala maloprodajni trg električne energije v Sloveniji, Italiji in Avstriji. Vse tri države so na področju električne energije omogočile razvoj konkurence, saj se na njihovem trgu srečujemo s številnimi domačimi in tujimi dobavitelji. Če vzamemo pod drobnogled še preostali državi, ki mejita na Slovenijo, Hrvaško in Madžarsko, pa je stanje povsem drugačno, saj se državi glede liberalizacije trga električne energije še nista prilagodili zahtevam EU.

2.1 Avstrija

Tudi za Avstrijo je bil značilen vertikalno integriran elektroenergetski sistem, v katerem je imela država monopol nad proizvodnjo in prenosom električne energije, večinoma v lasti državnega podjetja VbG (nem. *Verbundgesellschaft* oziroma *Verbund*). To je bilo delno privatizirano konec leta 1988 z javno prodajo delnic. Država je še vedno lastnik 51 odstotkov delnic. Posebnost avstrijskega elektrogospodarstva se kaže na ravni deželne ureditve, saj ima poleg Verbunda pomemben položaj v elektrogospodarstvu devet deželnih proizvodnih in distribucijskih podjetij ter pet mestnih podjetij. Verbund je največje proizvodno podjetje in tudi največji sistemski operater prenosnega omrežja.

S prvim oktobrom 2001 je avstrijsko elektrogospodarstvo v skladu z zakonom o organiziranju elektrogospodarstva, ki je stopil v veljavo dne, 19.2.1999, popolnoma liberaliziralo svoj trg električne energije. Regulator trga E-Control je s svojo dejavnostjo pričel s prvim marcem 2001. Borza za trgovanje z električno energijo EXAA s sedežem v Gradcu je bila ustanovljena junija 2001.

Na področju sektorja električne energije v Avstriji in sosednjih državah opazamo dva večja procesa, in sicer, na eni strani se nacionalni trgi in sistemi EU gibljejo v smeri vključevanja v vseevropski enotni trg z električno energijo, kar naj bi izboljšalo zanesljivost oskrbe in stroškovno učinkovitost, na drugi strani pa povečalo delež obnovljivih virov energije v skladu s cilji EU glede obnovljivih virov. To bi povečalo potrebo po novih, bolj prilagodljivih načinih delovanja medsebojno povezanih elektroenergetskih sistemov.

Vključevanje na trg EE po vsej EU je postopen proces. Avstrijski trg električne energije se mora razviti v regionalnem čezmejnem okviru. Država naj bi povečala čezmejne zmogljivosti omrežja in razširila združevanje trga (angl. *market coupling*). Sistemski operater prenosnega omrežja in nacionalni regulator bi morala še naprej sodelovati ter koordinirati svoje dejavnosti z drugimi nacionalnimi regulatorji in operaterji prenosnih sistemov sosednjih držav. Glavni izziv Avstrije na področju električne energije je združevanje trgov z južnimi in vzhodnimi sosedami.

2.1.1 Proizvodnja električne energije

Tabela 2 prikazuje proizvodnjo električne energije po posameznih virih v Avstriji v letih 2012 in 2013. Leta 2013 je domača proizvodnja električne energije padla z 72.390 GWh v letu 2012 na 68.015 GWh v letu 2013, kar pomeni padec za 6,0 odstotka oziroma 4.376 GWh. Hidroelektrarne so proizvedle 45.698 GWh. Njihova proizvodnja je bila manjša za 1.920 GWh, zlasti zaradi nižjega vodostaja v drugi polovici leta 2013. Proizvodnja iz termoelektrarn je bila manjša za 3.295 GWh oziroma 31,4 odstotka, skupaj 18.800 GWh. H končnim zmanjšanjem so pripomogle še plinske elektrarne, ki so beležile padec z 3.300 GWh (za skoraj 1/3 manj) na 6.600 GWh. Povečala se je le proizvodnja iz obnovljivih

virov. Vetrne elektrarne so proizvedle 3.150 GWh (povečanje za 28 odstotkov), medtem ko so sončne elektrarne svojo proizvodnjo skoraj podvojile, in sicer na 295 GWh. Če pogledamo strukturo proizvodnih virov, je bila torej glavna sprememba zamenjava proizvodnje električne energije iz fosilnih goriv na proizvodnjo iz OVE.

Tabela 2: Proizvodnja električne energije v Avstriji v GWh v letih 2012–2013

Vir proizvodnje	2012 v GWh	2013 v GWh	Sprememba v GWh	Sprememba v %
Hidroelektrarne	47.618	45.698	-1.920	-4,0
Elektrarne na fosilna in bio goriva	22.072	18.777	-3.295	-14,9
Elektrarne na OVE (veter, sončna, geotermalna)	2.586	3.446	860	33,3
Ostali proizvodni viri	115	94		
Skupaj	72.391	68.015	-4.376	-6,0

Vir: E-Control, Market report 2014, National report to the European Commission, Steering the transition – wherever the market needs new rules, 2014, str. 31.

2.1.2 Maloprodajni trg električne energije

Poraba električne energije v Avstriji je leta 2013 rahlo narasla, in sicer za 0,4 odstotka, na 69.912 GWh (E-Control, 2014). Maloprodajni trg električne energije je v grobem razdeljen na dve skupini uporabnikov:

- gospodinjstva in mali poslovni odjemalci z letno porabo, manjšo od 100 MWh s standardnim profilom odjema; dobavitelji so za ta segment zavezani, da morajo objavljati cene za ta segment;
- veliki poslovni odjemalci z individualnimi pogodbami, katerih odjem je večji od 100 MWh.

Na področju ponudbe v letih 2013 in 2014 ni bilo bistvenih sprememb. Na trg odjemalcev sta leta 2013 vstopila nova dobavitelja. V letu 2013 je bila elektrika dobavljena za 5.965 mio merilnih mest, to je za 0,64 odstotka več kot v letu 2012. Gospodinjstva pokrivajo približno 72 odstotkov vseh merilnih mest in samo 24 odstotkov celotne porabe električne energije.

Koncentracija na maloprodajnem trgu je visoka, in sicer je na trgu gospodinjstev v letu 2013 znašala HHI 1.781, v letu 2012 HHI 1.769, na trgu malih podjetij (v nadaljevanju SME) pa v letu 2013 HHI 1.684 in v letu 2012 HHI 1.685. Tržni delež treh največjih dobaviteljev v letu 2013 na gospodinjskem odjemu ostaja nespremenjen, in sicer 57 odstotkov, treh največjih dobaviteljev na trgu SME pa 55 odstotkov. Tržni delež petih največjih dobaviteljev na gospodinjskem odjemu se je znižal s 70 odstotkov na 68

odstotkov, medtem ko se je na segmentu SME znižal z 68 odstotkov na 65 odstotkov. Ali drugače, 2/3 vsega odjema gospodinjskih odjemalcev in odjemalcev SME pokriva pet največjih dobaviteljev.

Stopnja zamenjave dobaviteljev se je v letu 2013 skoraj podvojila, in sicer z 1,1 odstotka v letu 2012 je v letu 2013 za vse vrste odjema narasla na 1,9 odstotka. V letu 2013 je zamenjalo dobavitelja 114.235 odjemalcev, od tega 78.083 gospodinjskih odjemalcev. Tako so presegli rekord iz leta 2010. V prvi polovici leta 2014 je zamenjalo dobavitelja 157.856 odjemalcev, od tega 125.555 gospodinjskih odjemalcev, 30.868 SME in 1.433 ostalih večjih industrijskih odjemalcev.

2.2 Italija

Konkurenca na trgu električne energije se je z razvojem omrežja električne energije in presežno ponudbo električne energije zaradi znižanja povpraševanja in povečanja proizvodnje iz OVE povečala. Kljub temu so cene električne energije v Italiji še vedno višje kot v drugih državah članicah EU. Njihova proizvodnja temelji na termoelektrarnah. Povečanje zmogljivosti za medsebojno povezovanje in uveljavitev pravil v primeru prezasedenosti s sosednjimi državami je treba spodbujati s ciljem varnega vključevanja obnovljivih virov energije in ugodnejše cene, usklajene s sosednjimi državami. Povečati je treba nacionalne infrastrukturne zmogljivosti s ciljem odpravljanja razlik med severnim in južnim delom države.

Italijanski elektrogospodarski sistem je v preteklosti skoraj v celoti pokrivalo eno samo podjetje Enel (Ente nazionale per l'energia elettrica), ki je bilo tipično vertikalno integrirano podjetje in je opravljalo vse štiri elektroenergetske dejavnosti. Leta 1962 so podjetje Enel nacionalizirali in ga v celoti prenesli v državno last. Reforma italijanskega elektrogospodarstva se je začela leta 1999 s sprejetjem uredbe, imenovane *Decreto Bersani*, ki je vsebinsko izhajala iz evropske Direktive 96/93/EC. Leta 1999 je bil Enel po več sporih prodan z metodo javne prodaje. Leta 1999 so Enel tudi razdelili na tri dele, in sicer: Enel Produzione (proizvodnja), Terna (prenos) in Enel Distribuzione (distribucija). Enel se je preoblikoval v holding. V prihodnjih letih je odprodal del proizvodnih zmogljivosti, prenosno omrežje Terno ter s tem ustvaril pogoje za deregulacijo, razvoj konkurence in nediskriminatoren dostop do omrežja (Hrovatin & Zorić, 2011).

V prvi polovici leta 2013 je italijanski regulator Autorità per l'energia elettrica, il gas ed il sistema idrico uvrstil Terno (glavnega systemskega operaterja prenosnega omrežja) v sistem lastniškega ločevanja. Trenutno je v Italiji 138 systemskih operaterjev distribucijskega omrežja.

2.2.1 Proizvodnja električne energije

Po podatkih Terne je znašala bruto proizvodnja v letu 2014 278 TWh, in sicer je bila za 4,2 odstotka nižja od bruto proizvodnje v letu 2013. Gre za tretje znižanje od leta 2011. Proizvodnja iz termoelektrarn se je v letu 2014 znižala za 11 odstotkov in znaša približno 1/3 proizvodnje iz termoelektrarn iz leta 2010. Proizvodnja iz plinskih elektrarn se je prav tako zmanjšala, in sicer za 16,6 odstotka v primerjavi z letom 2013 in nekaj pod 40 odstotkov v primerjavi z letom 2010. Opaziti je zlasti učinek izrinjanja zaradi povečane proizvodnje iz obnovljivih virov. Ta se je povečala za sedem odstotkov. Teh sedem odstotkov je bistveno manj od povišanja v zadnjih dveh letih, ko je bilo povišanje za 18 odstotkov letno, vendar pa kaže vse večji pomen, ki ga imajo obnovljivi viri v proizvodnji električne energije. Največji delež v obnovljivih virih predstavlja proizvodnja iz sončnih in vodnih elektrarn. Plin in obnovljivi viri proizvodnje skupaj pokrivajo 76 odstotkov celotne proizvodnje električne energije v Italiji.

Med proizvajalci električne energije so bistvenega pomena Enel, ki proizvede 27,1 odstotka vse energije, in proizvajalci, kot so Edison, A2A in Saras. Preostali proizvajalci pokrivajo približno 37 odstotkov vse proizvodnje (35 odstotkov leta 2013).

2.2.2 Maloprodajni trg električne energije

Maloprodajni trg električne energije lahko razdelimo na:

- zaščiteni trg (it. *mercato di maggior tutela*),
- varovani trg (it. *salvaguardia*),
- prosti trg.

Tabela 3 prikazuje prodajo električne energije na maloprodajnem trgu v Italiji. Leta 2014 je bilo na celotnem trgu električne energije prodanih 247 TWh (37 milijonov merilnih mest). Poraba energije se je tako v primerjavi z letom 2013 zmanjšala za 4,1 odstotka, število merilnih mest pa se je povečalo za 0,5 odstotka. Leta 2014 je moč opaziti velik premik gospodinjskih odjemalcev iz zaščitenega trga na prosti trg. Gospodinjski odjemalci skušajo z nižanim odjemom in tudi s premikom na prosti trg, na katerem upajo na ugodnejše cene, vse bolj znižati svoje stroške električne energije.

Tabela 3: Prodaja na maloprodajnem trgu električne energije (brez izgub) v Italiji v GWh v letih 2013–2014

Segment	Količine v GWh			Število merilnih mest v 1000		
	2013	2014	%	2013	2014	%
Zaščiteni trg	63.832	57.968	-9,2	26.608	25.408	-4,5

se nadaljuje

Tabela 3: Prodaja na maloprodajnem trgu električne energije (brez izgub) v Italiji v GWh v letih 2013–2014 (nad.)

Segment	Količine v GWh			Število merilnih mest v 1000		
	2013	2014	%	2013	2014	%
Gospodinjski odjemalci	42.657	38.624	-9,5	22.204	21.202	-4,5
Negospodinjski odjemalci	21.176	19.343	-8,7	4.404	4.206	-4,5
Varovani trg	4.407	3.253	-26,2	93	75	-18,9
Prosti trg	189.707	186.132	-1,9	10.232	11.648	13,8
Gospodinjski odjemalci	16.881	18.768	11,2	7.105	8.398	18,2
Negospodinjski odjemalci	172.826	167.364	-3,2	3.127	3.250	3,9
Skupaj	257.947	247.352	-4,1	36.932	37.131	0,5

Vir: Autorità per l' energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sul attività svolta, 2015, str. 66.

V letu 2014 se je skrčil tudi varovani trg. Prodaja električne energije se je zmanjšala za 1,2 TWh (26 odstotkov), medtem ko se je število merilnih mest znižalo za 17.500, to je za 19 odstotkov. V tem letu so se zamenjali tudi dobavitelji na varovanemu trgu: za triletno obdobje med letoma 2014 in 2016 dobavo na tem trgu izvajata Enel Energia in Hera Comm (dobavitelj Exergia je odpadel).

Leta 2014 se je kljub povečanju števila merilnih mest za 13,8 odstotka tudi prodana količina na prostem trgu znižala za 3,6 TWh. Znižanje količin bi bilo še večje, če se ne bi število gospodinjskih odjemalcev povečalo. Tudi leta 2014 se je negospodinjski odjem na vseh trgih znižal, in sicer za 8,7 odstotka na zaščitenem trgu, za 30,2 odstotka na varovanem trgu ter za 1,2 odstotka na prostem trgu.

Celotna prodaja električne energije leta 2014 je bila razdeljena na sledeči način:

- 23,4 odstotka na zaščitenem trgu (24,7 odstotka v letu 2013),
- 1,3 odstotka na varovanem trgu (1,7 odstotka v letu 2013),
- 75,2 odstotka na prostem trgu (73,5 odstotka v letu 2013).

Na celotnem trgu prodaje končnim odjemalcem ostaja glavni dobavitelj skupina Enel, čeprav se njen delež počasi zmanjšuje (s 34,8 odstotka v letu 2013 na 34,1 odstotka v 2014). Njena pomembnost pa je različna na različnih trgih; največji delež ima na gospodinjskem in negospodinjskem odjemu na nizki napetosti, najmanjši delež pa na negospodinjskem odjemu na visoki/najvišji napetosti.

V letu 2014 se je koncentracija trga rahlo povečala: prvih deset ponudnikov pokriva 66,6 odstotka vseh prodaj (v letu 2013 je bil delež 66,1 odstotka, v letu 2012 pa 70 odstotkov). Skoraj polovico trga (46,2 odstotka) pokrivajo prvi trije ponudniki.

V Italiji spadajo pod zaščiteni trg električne energije gospodinjski odjemalci. Prav tako sodijo pod zaščiteni trg električne energije tudi manjši poslovni odjemalci, priključeni na nizko napetost, ki imajo manj kot 50 zaposlenih, vrednost letnih prihodkov od prodaje, nižjo od 10 mio EUR ter niso nikoli zamenjali dobavitelja. Leta 2014 je bilo na tem trgu 25 mio odjemnim mestom prodanih približno 58 TWh. V primerjavi z letom 2013 se je poraba znižala za 6 TWh (za 9,2 odstotka), medtem ko se je število odjemnih mest znižalo za 4,5 odstotka. Gospodinjski odjemalci (38,6 TWh) z 21 mio merilnimi mesti so porabili 67 odstotkov vseh količin, kar predstavlja 83 odstotkov merilnih mest celotnega trga.

Vsi preostali odjemalci, ki nimajo sklenjene pogodbe glede nakupa električne energije in spadajo pod zaščiteni trg električne energije, se lahko pridružijo varovanemu trgu električne energije. Dne 1. maja 2008 se je ta trg odprl. Dobavitelji na varovanem trgu so bili izbrani prek avkcije, pri kateri dobijo pravico opravljanja dobave za tri zaporedna leta. Novembra 2013 sta bila v postopku med letoma 2014 in 2016 izbrana Enel in Hera Comm. Tudi leta 2014, kot se je že zgodilo leta 2013, se je trg skrčil, in sicer glede na število merilnih mest za 18,9 odstotka in glede na količino porabljene električne energije za 26,2 odstotka. Varovani trg električne energije predstavljajo predvsem industrijski in poslovni odjemalci (91,3 odstotka vse prodane električne energije), 8,7 odstotka vseh prodanih količin električne energije pa predstavlja javna razsvetljava.

Leta 2014 se je prosti trg električne energije kljub zabeleženemu padcu na področju odjema električne energije razširil glede na število merilnih mest in število ponudnikov električne energije. Leta 2014 se je število dobaviteljev povečalo za 46 odstotkov, prodana električna energija pa se je znižala za 3,6 TWh.

Pri analizi posameznih kvot, ki jih imajo dobavitelji električne energije na maloprodajnem trgu, ugotavljamo sledeče:

- Na zaščitenem trgu se koncentracija v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 ni spremenila. Še vedno je glavni igralec Enel Servizio Elettrico s tržnim deležem 85,4 odstotka. Daleč za njim sledijo Acea Energia (5 odstotkov), A2A Energia (3,6 odstotka) in Iren Mercato (1,2 odstotka). Drugi dobavitelji imajo delež nižji od 1 odstotka.
- Na prostem trgu je koncentracija trga manjša. Enel, ki »kraljuje« na zaščitenem trgu, dosega na prostem trgu 17,9 odstotka. Takoj za njim sledi Edison z 10,8 odstotka in Eni s 5,3 odstotka. Stopnja koncentracije na prostem trgu se je rahlo zvišala, saj je delež prvih treh dobaviteljev v letu 2014 dosegel 34 odstotkov (v letu 2013 33

odstotkov), delež prvih desetih dobaviteljev pa je v letu 2014 dosegel 57,6 odstotka (v letu 2013 56,8 odstotka).

Na celotnem maloprodajnem trgu ostaja glavni dobavitelj podjetje Enel, čeprav se njegova kvota rahlo znižuje (v letu 2014 34,1 odstotka, v letu 2013 34,8 odstotka).

2.3 Slovenija

V Sloveniji je leta 1991 prišlo do vertikalne in horizontalne dezintegracije slovenskega elektroenergetskega sistema in do ustanovitve neodvisnih podjetij za proizvodnjo, prenos in distribucijo električne energije (Hrovatin & Zorić, 2011, str. 103). Leta 1999 je začel veljati prvi slovenski Energetski zakon, ki je usklajen z direktivo 96/92/ES. Leta 2001 je sledila liberalizacija trga za odjemalce s priključno močjo več kot 41 kW (odprtje približno 65 odstotkov trga električne energije). Leta 2004 je sledilo sprejetje Zakona o spremembah in dopolnitvah Energetskega zakona (implementacija direktive 2003/54/ES) in odprtje trga za vse negospodinske odjemalce (odprtje približno 75 odstotkov trga). Leta 2007 se je odprl trg tudi za gospodinske odjemalce. Leta 2014 je pričel delovati novi Energetski zakon. S tem je bila izvedena tudi popolna implementacija tretjega svežnja energetske zakonodaje EU v pravni red Slovenije. Slovenski energetski trg na splošno dobro deluje in je uspešno integriran v skupni notranji energetski trg EU. Rezultati ugodnih razmer so veliko število udeležencev in likvidna borza električne energije, ki ustvarja pozitivno okolje za konkurenčne razmere (Agencija za energijo, 2014, str. 4).

2.3.1 Proizvodnja električne energije

Leta 2014 je bilo v Sloveniji proizvedene 16.281 GWh električne energije, kar je za 1.325 GWh več kot leta 2013. Spreminja se struktura proizvodnje ter povečuje se delež hidroelektrarn in jedrske elektrarne. Zmanjšuje pa se delež termoelektrarn. Počasi raste tudi delež malih proizvajalcev. Leta 2014 je bilo 42 odstotkov električne energije proizvedene v hidroelektrarnah in elektrarnah na druge obnovljive vire, termoelektrarne in plinske elektrarne so prispevale 21 odstotkov, jedrska elektrarna pa 37 odstotkov električne energije.

Tabela 4: Proizvodnja električne energije in prejem le te iz tujine v Sloveniji v GWh v letih 2013–2014

Vir proizvodnje	2013	2014	Indeks 2014/2013
Hidroelektrarne	4.590	5.733	125
Termoelektrarne	4.381	3.304	75
Jedrska elektrarna	5.023	6.060	121
Mali proizvajalci*	962	1.184	123

se nadaljuje

Tabela 4: Proizvodnja električne energije in prejem le te iz tujine v Sloveniji v GWh v letih 2013–2014 (nad.)

Vir proizvodnje	2013	2014	Indeks 2014/2013
Proizvodnja v Sloveniji skupaj	14.956	16.281	109
Uvoz	7.521	7.254	96
Skupaj	22.477	23.535	105

Opomba: *V kategorijo mali proizvajalci so vključene proizvodne enote z močjo do 10 MW, vključno s tistimi, ki so nameščene pri odjemalcih.

Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2014, str. 15.

Poraba električne energije v Sloveniji je bila v letu 2014 12.719 GWh (brez upoštevanja izgub v prenosnem in distribucijskem omrežju). V primerjavi z letom 2013 je bila manjša za 97 GWh ali 0,8 odstotka.

2.3.2 Maloprodajni trg električne energije

Na maloprodajnem trgu nastopajo dobavitelji in odjemalci, ki sklepajo odprte pogodbe, pri katerih količine dobavljene energije in časovni potek dobave niso vnaprej določeni. Odjemalci plačajo dobavljeno energijo na podlagi dejansko porabljene količine električne energije, merjene z ustreznimi števci.

Tabela 5 prikazuje tržne deleže dobaviteljev električne energije v Sloveniji. Povpraševanje po električni energiji leta 2014 je ostalo nespremenjeno, in sicer v višini 12,6 TWh. Največji dobavitelj je bil GEN-I, katerega tržni delež je bil 23 odstotkov pri končnih odjemalcih, drugi največji dobavitelj v tem tržnem segmentu pa je bil Elektro energija z 18,2-odstotnim deležem. Koncentracija maloprodajnega trga električne energije ostaja tako na srednji ravni, s kazalcem koncentracije HHI 1.392 (pod mejo 1.800).

Tabela 5: Tržni deleži in HHI dobaviteljev električne energije v Sloveniji v letu 2014

Dobavitelj	Dobavljena energija (v GWh)	Tržni delež v %
GEN-I	2.902	23,0
Elektro energija	2.291	18,2
Elektro Celje energija	1.601	12,7
Elektro Maribor Energija plus	1.492	11,8
Talum Kidričevo	1.199	9,5
E3	897	7,1
Elektro Gorenjska Prodaja	693	5,5
Petrol Energetika	675	5,4
Petrol	658	5,2

se nadaljuje

Tabela 5: Tržni deleži in HHI dobaviteljev električne energije v Sloveniji v letu 2014 (nad.)

Dobavitelj	Dobavljena energija (v GWh)	Tržni delež v %
HSE	139	1,1
Drugi	51	0,4
Skupaj	12.598	100,0
HHI dobaviteljev vsem končnim odjemalcem		1.392

Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2014, str. 60.

2.4 Primerjave med avstrijskim, italijanskim in slovenskim trgom električne energije

V Tabeli 6 so prikazani pomembni podatki na področju elektrike za Avstrijo, Italijo in Slovenijo.

Tabela 6: Pomembni podatki na področju elektrogospodarstva v Avstriji, Italiji in Sloveniji v letu 2013

Kategorija	Avstrija	Italija	Slovenija
Število podjetij, ki predstavljajo najmanj 95 % neto proizvodnje električne energije	145	291	3
Število glavnih proizvajalcev	4	3	2
Tržni delež glavnega proizvajalca elektrike v %	56,6	25	55,2
Število vseh dobaviteljev EE	152	412	13
Število glavnih dobaviteljev EE	6	2	8
Stopnja zamenjave (na celotnem maloprodajnem trgu EE) v %	1,1	7,6	5,9
Proizvodnja EE v GWh	68.015	290.000	14.956
Poraba EE v GWh	69.912	257.947	12.424
Regulirane cene za gospodinske odjemalce	Ne	Ne	Ne
Regulirane cene za poslovne odjemalce	Ne	Ne	Ne
HHI na področju proizvodnje EE	N/A	884	4.738
HHI na področju dobave EE	1.800	1.865	1.575
Vrednost trga EE (v mia EUR)*	7,265	39,410	1,161
Instalirana proizvodna moč (MW v 2011)	22.787	124.224	3.268
Povpraševanje v Peaku (v MW)**	11.617	54.113	2.100
Število nameščenih Pametnih števec	590	32 mio	N/A

Opomba*: tržna vrednost je ocena velikosti maloprodajnega trga z električno energijo. Izračunana je na podlagi skupne porabe električne energije (gospodinski in negospodinski odjem) in letne povprečne maloprodajne cene.

Opomba**: Avstrijska in italijanska visoka tarifa (t. i. *Peak*) se razlikuje od slovenske v urah. V Sloveniji je ob delovnikih visoka tarifa med 6 h in 22 h, v Avstriji pa med 8 h in 20 h.

Vir: European Commission, Country reports Austria, 2014, str. 10; European Commission, Country reports Italy, 2014, str. 130; European Commission, Country reports Slovenia, 2014, str. 203.

Najkonkurenčnejši in tudi največji trg za električno energijo je italijanski trg. Italija ima namreč največje število proizvodnih podjetij, največje število dobaviteljev in največjo stopnjo zamenjave. Prav tako ima tudi bistveno višje proizvedene količine električne energije in tudi odjem je za skoraj štirikrat višji od odjema v Avstriji in dvajsetkrat višji od tistega v Sloveniji. Sledi ji Slovenija, ki ima manjše število dobaviteljev in proizvajalcev, vendar ima večji delež zamenjave v primerjavi z Avstrijo. Manjše število dobaviteljev in proizvajalcev ima predvsem zaradi majhnosti trga. Najmanj konkurenčen trg električne energije ima Avstrija, saj je stopnja zamenjave na tem trgu samo 1,1 odstotka odjemalca (Italija ima 7,6 odstotka, Slovenija pa 5,9 odstotka odjemalca).

3 PREDSTAVITEV IZBRANIH DOBAVITELJEV ELEKTRIČNE ENERGIJE PO IZBRANIH DRŽAVAH

3.1 Analiza dobaviteljev električne energije v Sloveniji

V zadnjih nekaj letih se je na področju električne energije v Sloveniji veliko spremenilo. Prelomno je bilo leto 2001, ko se je v Sloveniji odprl trg z električno energijo. S popolno sprostitvijo trga električne energije v Sloveniji in tudi v drugih državah EU smo potrošniki dobili možnost izbire dobavitelja. S tem smo se morali začeti ukvarjati, kako izbrati cenovno najugodnejšega in tudi poslovno najuspešnejšega dobavitelja.

Na maloprodajnem trgu v Sloveniji je bilo leta 2014 dejavnih trinajst dobaviteljev električne energije, ki so na podlagi sklenjenih dobavnih pogodb dobavljali električno energijo osmim velikim odjemalcem na prenosnem omrežju, ter 936.874 poslovnim in gospodinjstvom odjemalcem na distribucijskem omrežju.

V magistrskem delu bom v nadaljevanju izbrala štiri slovenske dobavitelje električne energije, jih podrobno opisala ter s splošnimi kazalniki uspešnosti in dodatnimi kazalniki ugotovila, kakšna je njihova uspešnost poslovanja. Dobavitelji, ki jih bom opisala, so: Elektro Celje Energija, d.o.o., E3, d.o.o., Elektro energija, d.o.o. in Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. Navedeni dobavitelji električne energije so hčerinska podjetja distribucijskih podjetij Elektro Celja, d.d. (Elektro Celje Energija, d.o.o.), Elektro Primorske, d.d. (E3, d.o.o.), Elektro Ljubljane, d.d. (Elektro energija, d.o.o.) in Elektro Maribora, d.d. (Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.). Med pomembnejše dobavitelje električne energije spadata tudi podjetji Petrol, d.d. in GEN-I, d.o.o., vendar ju zaradi njune aktivne dejavnosti tudi na drugih področjih (Petrol, d.d. predvsem pri prodaji goriv, GEN-I, d.o.o. na področju trgovanja z električno energijo) v svojem magistrskem delu ne bom obravnavala. Uspešnost poslovanja dobaviteljev bom ocenjevala z računovodskimi in dodatnimi kazalniki, s katerimi bom skušala ugotoviti, kateri dobavitelji so pri prodaji električne energije končnim odjemalcem uspešni. Navedeni dobavitelji so vsi aktivni na maloprodajnem trgu električne energije ter so prisotni izključno na slovenskem trgu. Kot sem že v prvem poglavju magistrskega dela pojasnila, so navedene dobavitelje ustanovili

zaradi težnje EU glede razdelitve vertikalno integriranega monopolnega podjetja. Tako so distribucijska podjetja ustanovila svoja hčerinska podjetja, ki so zadolžena za prodajo električne energije končnim odjemalcem na slovenskem trgu.

3.1.1 Elektro Celje Energija, d.o.o.

S 1. oktobrom 2015 sta se združili podjetji Elektro Gorenjska Prodaja, d.o.o., hčerinsko podjetje Elektra Gorenjska, d.d., in Elektro Celje Energija, d.o.o., hčerinsko podjetje Elektra Celje, d.d. Nastalo je novo podjetje ECE, d.o.o., drugi največji ponudnik energije z največjim številom odjemalcev pri nas. Lastnika družb, Elektro Gorenjska, d.d. in Elektro Celje, d.d., imata v novem podjetju 25- oziroma 75-odstotni lastniški delež. Združeno podjetje obvladuje 23-odstotni tržni delež oziroma zagotavlja električno energijo več kot 200 tisoč gospodinjstvom in 30 tisoč podjetjem. Glede na to, da se je združitev zgodila v oktobru 2015, bom v svojem magistrskem delu analizirala podjetje Elektro Celje Energijo, d.o.o. pred združitvijo.

Podjetje Elektro Celje Energija, d.o.o. je bilo registrirano 1. decembra 2011 v postopku izločitve dejavnosti nakupa in prodaje električne energije družbe Elektro Celje, d.d. Na podlagi zahteve EU je družba Elektro Celje, d.d. zagotovila zakonsko zahtevano ločitev omrežne in tržne dejavnosti, in sicer z izčlenitvijo dejavnosti nakupa in prodaje električne energije v samostojno hčerinsko podjetje. Družba Elektro Celje Energija, d.o.o. je v 100-odstotni lasti družbe Elektro Celje, d.d. Glavna dejavnost družbe je nakup električne energije in drugih energentov ter prodaja teh končnim odjemalcem, to je gospodinjstvom in poslovnim odjemalcem. Električno energijo prodaja zlasti na področju Savinjske, Koroške in Spodnjeposavske regije, prisotna pa je tudi na drugih področjih Slovenije. V zadnjem času je dobavitelj tudi drugih energentov, med katerimi so zemeljski plin in lesni peleti.

Prodaja Elektro Celje Energija, d.o.o. je leta 2014 gospodinjskim in poslovnim odjemalcem skupno znašala 1.615 GWh, od tega prodaja za gospodinjske odjemalce 504 GWh, za poslovne odjemalce pa 1.111 GWh. V prodajo je vključena tudi prodaja po odprti pogodbi (do septembra 2014) in prodaja na borzi Borzen Southpool (BSP – od septembra 2014), ki je v celotnem letu obsegala 16 GWh.

Realizirana prodaja gospodinjskim odjemalcem je bila leta 2014 večja za 0,5 odstotka od načrtovane (501 GWh) in za 0,2 odstotka manjša od realizirane prodaje gospodinjskim odjemalcem leta 2013. Realizirana prodaja poslovnim odjemalcem (z odprto prodajo) pa je bila leta 2014 1,9 odstotka nad načrtovano (1.090 GWh) in za 16,6 odstotka manjša od realizirane prodaje poslovnim odjemalcem leta 2013. Tabela 7 prikazuje prodajo gospodinjskim in poslovnim odjemalcem Elektro Celja Energija, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014.

Tabela 7: Prodaja gospodinjskim in poslovnim odjemalcem v Elektro Celje Energija, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014

Prodaja v MWh	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjskim odjemalcem	495.842	504.931	101,83	501.000	99,22
Prodaja poslovnim odjemalcem	864.076	1.333.451	154,32	1.114.061	83,55
Skupaj	1.359.918	1.838.382	135,18	1.615.061	87,85

Vir: Elektro Celje Energija, d.o.o., Letno poročilo za leto 2014, 2015, str. 20.

Leta 2014 je bilo prodanih 1.615.061 MWh električne energije, kar je za 12,1 odstotka manj kot v predhodnem letu. To je zlasti zaradi izgube javnega razpisa zdravstvenih zavodov in bolnišnic ter izgube nakupa in prodaje izgub v omrežju družbe Elektro Primorska, d.d. Kljub izgubi teh zadnjih dveh razpisov je leta 2014 prodala za sedem odstotkov več električne energije kot leta 2011 in 2012.

Pri velikih poslovnih odjemalcih se je tudi leta 2014 enako kot leta 2013 nadaljevala ostra konkurenca. Ta se je celo povečala, in sicer zaradi novega konkurenta (HEP), ki je v Sloveniji uradno prisoten že dalj časa, vendar je zlasti v drugi polovici leta 2012 s politiko nizkih cen začel osvajati tržni delež.

Tabela 8 prikazuje spreminjanje števila poslovnih in gospodinjskih odjemalcev v letih 2011–2014.

Tabela 8: Število poslovnih in gospodinjskih odjemalcev v Elektro Celje Energija, d.o.o. v letih 2011–2014

Prodaja v številu odjemalcev	2011	2012	Indeks 2012/2011	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Število poslovnih odjemalcev	9.766	10.170	104,14	10.423	102,49	8.286	79,50
Število gospodinjskih odjemalcev	136.792	135.315	98,92	138.840	102,61	138.098	99,47

Vir: Elektro Celje Energija, d.o.o., Letno poročilo za leto 2014, 2015, str. 21.

Na trgu zemeljskega plina je v primerjavi s trgom električne energije bistveno manjša dinamika. Glavni razlog je dejstvo, da je število odjemalcev precej manjše, pri velikih poslovnih odjemalcih pa so še vedno prisotne dolgoročne pogodbe z Geoplinom, zato njihovo povpraševanje po tem energentu ni tako množično. Elastičnost trga je dokaj majhna, odjemalci se ne odločajo za zamenjavo dobavitelja tako hitro kot pri elektriki.

Poslovnim odjemalcem so v letu 2014 prodali 3.757.310 Sm³ plina, gospodinjstvom pa 153.371 Sm³, skupaj torej 3.910.681 Sm³, kar je prikazano v Tabeli 9. S tem še vedno niso dosegli odstotka tržnega deleža.

Tabela 9: Prodana količina zemeljskega plina v Sm³ in vrednost v EUR v Elektro Celje Energija, d.o.o. v letih 2013 in 2014

Prodaja zemeljski plin	2013	2014
Količina (Sm ³)	52.851	3.910.310
Vrednost v EUR	22.376	1.337.119

Vir: Elektro Celje Energija, d.o.o., Letno poročilo za leto 2014, 2015, str. 23.

3.1.2 E3, d.o.o.

Družba Elektro Primorska, d.d., je leta 2004 ustanovila hčerinsko družbo E3, d.o.o. Glavni razlog za ustanovitev so bile zahteve po ločitvi dejavnosti gospodarskih javnih služb od tržnih dejavnosti in proizvodnje. E3, d.o.o., je v 100-odstotni lasti Elektra Primorske, d.d., in pokriva dejavnost nakupa in prodaje električne energije. Jedro organizacijske strukture družbe leta 2014 so bile tri glavne notranje organizacijske enote, in sicer:

- služba za nakup in prodajo energentov, v kateri poteka dejavnost prodaje električne energije ter v kateri je tudi Oddelek za stike z odjemalci;
- služba za proizvodnjo in storitve, v kateri potekajo dejavnosti proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov in kogeneracije ter oskrba s paro in vročo vodo ter tudi dejavnosti, povezane z učinkovito rabo energije;
- splošne službe, v katerih potekajo skupne poslovne dejavnosti.

V Tabeli 10 je prikazana prodaja električne energije E3, d.o.o. v letih 2012–2014. Skupna prodaja električne energije E3, d.o.o. je v letu 2014 znašala 948.618 MWh. V tem letu je segment prodaje gospodinjstvom in poslovnim odjemalcem zaznamovala močna konkurenca vseh dobaviteljev, kar je predstavljalo dodatno nižanje cene električne energije. E3, d.o.o. je tako gospodinjstvom prodal 324.051 MWh električne energije. Prodaja je bila za deset odstotkov nižja od prodaje v preteklem letu. Nižja prodaja v primerjavi z realizacijo v predhodnem letu je rezultat mile zime in deževnega poletja (manjša poraba zaradi manj kurjenja pozimi in hlajenja poleti) ter zmanjšanemu številu odjemalcev zaradi prehoda k drugemu dobavitelju električne energije. Leta 2014 so poslovnim odjemalcem prodali 623.445 MWh električne energije. Nižja prodaja za več kot 21 odstotkov je bila posledica prehoda poslovnih strank k drugim dobaviteljem.

Tabela 10: Prodaja električne energije v E3, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014

Prodaja v MWh	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjiskim odjemalcem	400.127	360.200	90,02	324.051	89,96
Prodaja poslovnim odjemalcem	909.171	798.824	87,86	624.568	78,19
Skupaj	1.309.298	1.159.024	88,52	948.619	81,85

Vir: E3, Letno poročilo E3 za leto 2014, 2015, str. 19.

Na področju soproizvodnje toplote in električne energije (SPTE) je družba E3, d.o.o. izvajala redne dejavnosti obratovanja na vseh že obstoječih objektih ter zaključila naložbeni ciklus izgradnje treh novih enot SPTE (SPTE Sabotin, SPTE Park I, SPTE Park II). Uspešno je zaključila tudi naložbeni projekt Geosonda Cerkljevo. V večnamenskem centru Cerkljevo so postavili novo toplotno črpalko toplotne moči 92 kW. Podjetje E3, d.o.o. je lastnik manjših sončnih in vetrnih elektrarn za proizvodnjo električne energije iz obnovljivih virov.

3.1.3 Elektro energija, d.o.o.

Glede na zaostrene razmere na trgih, na katerih Elektro energija, d.o.o. deluje, in zaostreno finančno stanje, je za nadaljnjo nemoteno delovanje Elektro energije, d.o.o. in zagotavljanje oskrbe končnih odjemalcev ključno strateško povezovanje. Lastnik družbe Elektro energije, d.o.o. je že leta 2014 dejavno pristopil k procesu iskanja primerne strateškega partnerja, ki bo družbo dokapitaliziral in prispeval dodatno vrednost z vidika poslovanja Elektro energije, d.o.o. na dolgi rok (letno poročilo Elektro energije 2014). Kot strateškega partnerja je lastnik Elektro energije, d.o.o. Elektro Ljubljana, d.d. izbralo podjetje GEN-I, d.o.o., s katerim se dogovarja glede združitve obeh podjetij.

Korenine družbe Elektro energija, d.o.o. v okviru skupine Elektro Ljubljana, d.d. segajo v leto 1896, ko se je na področju Kočevja začela razvijati javna elektrifikacija. Leta 1898 je v Ljubljani začela z delovanjem Mestna elektrarna ljubljanska. Slogan »Elektriko v vsako slovensko vas« je takrat nosil velik pomen za razvoj in kakovost življenja na Slovenskem. Zgodovina prodaje Elektro Ljubljana, d.d. je povezana z začetkom odpiranja trga v Sloveniji leta 2001 – najprej za večje poslovne odjemalce, leta 2007 pa tudi za gospodinjstve odjemalce. Svojo samostojno pot je družba Elektro energija, d.o.o. začela leta 2011 v okviru skupine Elektro Ljubljana, d.d.

V podjetju Elektro energija, d.o.o. so leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali tržni delež s 17,3 odstotka na 18,2 odstotka in zadržali drugo mesto med dobavitelji električne energije na maloprodajnem trgu v Sloveniji. Na trgu dobave električne energije

gospodinjskim odjemalcem je tržni delež glede na leto 2013 padel s 25,5 odstotka na 24,7 odstotka, vendar imajo med dobavitelji električne energije v tem segmentu še vedno največji tržni delež.

Tabela 11 prikazuje prodajo električne energije po posameznih segmentih v letih 2012–2014. Skupna prodaja električne energije se kljub znižanju na gospodinjskem odjemu povečuje.

Tabela 11: Prodaja električne energije po segmentih v Elektro energija, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014

Prodaja v MWh	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjskim odjemalcem	892.600	820.100	91,88	771.000	94,01
Prodaja poslovnim odjemalcem	1.608.900	1.455.300	90,45	1.520.000	104,45
Skupaj	2.501.500	2.275.400	90,96	2.291.000	100,69

Vir: Agencija za energijo, Letno poročilo 2014, 2015; Agencija za energijo, Letno poročilo 2013, 2014; Agencija za energijo, Letno poročilo 2012, 2013.

S prodajo zemeljskega plina so pričeli v letu 2013. Leta 2014 so zemeljski plin dobavljali zlasti malim poslovnim in gospodinjskim odjemalcem. Tabela 12 prikazuje povečevanje prodanih količin zemeljskega plina v Sm³ v letih 2012–2014.

Tabela 12: Prodaja zemeljskega plina v Elektro energija, d.o.o. v Sm³ v letih 2012–2014

Prodaja zemeljski plin	2012	2013	2014
Skupaj zemeljski plin	0	29.219	91.023

Vir: Agencija za energijo, Letno poročilo 2014, 2015; Agencija za energijo, Letno poročilo 2013, 2014; Agencija za energijo, Letno poročilo 2012, 2013.

3.1.4 Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.

S 1. decembrom 2011 je prišlo do izločitve tržne dejavnosti nakupa in prodaje električne energije v hčerinsko družbo Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. S tem je prodajo električne energije prevzela nova hčerinska družba Elektra Maribora, d.d., z imenom Elektro Maribor Energija plus d.o.o. Družba Elektro Maribor, d.d., še naprej opravlja dejavnost distribucije električne energije.

Prodaja električne energije je leta 2014 znašala 1.492 GWh (prodaja gospodinjskim in poslovnim odjemalcem ter drugim bilančnim skupinam). To je za 0,96 odstotka manj od načrtovanih količin in za 17,1 odstotka več kot leta 2013. Prodaja končnim odjemalcem

leta 2014 je bila pri poslovnih in gospodinjskih odjemalcih količinsko pod načrtovano, in sicer za 7,63 odstotka. Trend prodaje gospodinjskim odjemalcem pada in se iz leta v leto znižuje, medtem ko se je prodaja poslovnim odjemalcem povišala za več kot 25 odstotkov. Podatke prodaje v letih 2012–2014 prikazuje Tabela 13.

Tabela 13: Prodaja električne energije po segmentih v Elektro Maribor Plus, d.o.o. v MWh v letih 2012–2014

Prodaja v MWh	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjskim odjemalcem	667.100	613.200	91,92	599.000	97,68
Prodaja poslovnim odjemalcem	790.800	706.100	89,29	893.000	126,47
Skupaj	1.457.900	1.319.300	89,29	1.492.000	126,47

Vir: Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o., Letno poročilo za 2014, 2015, str. 19.

Leta 2014 je podjetje že drugo leto prodajalo zemeljski plin končnim odjemalcem. Prodane količine zemeljskega plina od leta 2012 do 2014 prikazuje Tabela 14. Prodaja plina je leta 2014 naraščala počasneje, kot so načrtovali, zlasti zaradi konkurence, mile zime in sklenjenih dolgoročnih pogodb pri poslovnih odjemalcih.

Tabela 14: Prodaja zemeljskega plina v Elektro Maribor Plus, d.o.o. v MWh v letih 2013–2014

Prodaja zemeljski plin	2013	2014	Indeks 2014/2013
Skupaj zemeljski plin	190.000	1.800.000	947,37

Vir: Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o., Letno poročilo za 2014, 2015, str. 20.

3.2 Analiza dobaviteljev električne energije v Avstriji

Kot sem že uvodoma navedla, sem v zasnovi magistrskega dela predvidela v svojo analizo dobaviteljev električne energije vključiti tudi dobavitelje v Avstriji. Vendar zaradi pomanjkanja računovodskih podatkov in podatkov o prodaji električne energije ter neprimerljivosti dobaviteljev analize avstrijskih dobaviteljev električne energije nisem naredila. Na področju Avstrije namreč deluje več kot 130 dobaviteljev električne energije. Med temi je treba razlikovati dobavitelje, ki delujejo po celi Avstriji, dobavitelje, ki dobavljajo samo v določeni regiji, in dobavitelje, omejene na posamezno večje mesto. Dobavitelji so med seboj težko primerljivi, saj se poleg prodaje električne energije končnim odjemalcem ukvarjajo tudi z drugimi dejavnostmi, kot so prodaja zemeljskega plina, prodaja naftnih derivatov, proizvodnja električne energije, trgovanje z elektriko in zemeljskim plinom, projektih na področju učinkovite rabe energije, omrežju, ipd. Prav tako

je za dobavitelje električne energije težko izračunati standardne računovodske kazalnike, saj so računovodski podatki tajni oziroma dostopni le v manjšem delu, kar velja predvsem za družbe z omejeno odgovornostjo. Za delniške družbe je dostopnost do teh podatkov prav tako omejena, delniške družbe v Avstriji pa so vključene v različna področja poslovanja, zato ni mogoče primerjati podatkov s preostalimi dobavitelji električne energije.

3.3 Analiza dobaviteljev električne energije v Italiji

Tabela 15 prikazuje število dobaviteljev električne energije v Italiji leta 2014 na vseh treh delih maloprodajnega trga električne energije. V Tabelo so med aktivne dobavitelje zajeta podjetja, ki so sporočila, da so leta 2013 opravljala dejavnost prodaje električne energije na enem od treh segmentov maloprodajnega trga električne energije, lahko vse leto ali samo določeno obdobje v letu.

Tabela 15: Število dobaviteljev električne energije na maloprodajnem trgu v Italiji v letu 2014

Število dobaviteljev po posameznem trgu	Aktivni dobavitelji	Dobavitelji, ki so odgovorili na vprašanje aktivnosti	Neaktivni dobavitelji
Zaščiteni trg	136	134	-
Varovani trg	2	2	-
Prosti trg	450	375	54

Vir: Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sull'attività svolta, 2015, str. 65.

Upoštevati moramo, da se dobavitelji med posameznimi segmenti trga ponavljajo, zato je treba pogledati število dobaviteljev na prostem trgu. Na prostem trgu je število dobaviteljev leta 2014 naraslo za 64 podjetij. Ta so na trg vstopila bodisi iz sorodnih sektorjev (denimo sektor zemeljskega plina) bodisi iz drugih dejavnosti.

V nadaljevanju bom na področju Italije izbrala dva dobavitelja električne energije, ju podrobno opisala ter s splošnimi kazalniki uspešnosti in dodatnimi kazalniki ugotovila njuno uspešnost poslovanja. Dobavitelja, ki ju bom opisala, sta podjetji Gala in Egea commerciale. Navedena dobavitelja sta aktivna na maloprodajnem trgu električne energije in spadata (glede na volumen prodaje na maloprodajnem trgu leta 2014) med prvih dvajset največjih dobaviteljev v Italiji (Gala je na šestem mestu, Egea pa na sedemnajstem mestu).

3.3.1 Gala, s.p.a.

Gala, s.p.a. predstavlja skupino podjetij, aktivnih na področju dobave elektrike in zemeljskega plina, med prvimi desetimi dobavitelji, ki prodajajo električno energijo na

prostem trgu (v skladu z letnim poročilom AEEGSI) ter je vodilni dobavitelj električne energije javni upravi. Skupina deluje tudi na področju načrtovanja, izdelovanja ter vzdrževanja sončnih elektrarn in proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov ter ponuja storitve svetovanja, raziskav na področju gradbeništva tako v Evropi kot tudi na azijsko-pacifiškem delu.

Začetki Gale, s.p.a. segajo v leto 1980. Takrat je nastalo inženirsko podjetje Costen, s.p.a., ki je bilo specializirano za energetske varčevanje in izboljšanje energetske učinkovitosti ter je v nekaj letih osvojilo bogat portfelj strank. Med njimi so Fiat, s.p.a. in druga večja podjetja, ki so pripadala skupini Finmeccanici (Alfa Romeo s.p.a., Ansaldo, s.p.a., itd.). Priložnost za razširitev na novem področju, tj. področju dobave električne energije, je prišla leta 1999 z Uredbo Bersani, s katero se je pričela liberalizacija trga električne energije v Italiji. Nastala je Gala, s.p.a., s ciljem vstopa na prosti trg električne energije. Leta 2006 je Gala, s.p.a. dosegla tudi dostop do drugih evropskih trgov električne energije, na katerih je začela delovati leta 2008. To ji je omogočilo izboljšanje svojega konkurenčnega položaja tudi na domačem trgu. Gala, s.p.a. se je osredotočila še posebej na dobavo električne energije proračunskim odjemalcem in je tako v letih 2011, 2012 in 2013 na javnem razpisu za električno energijo prek podjetja Consip, s.p.a. dobila 40 odstotkov celotne dobave električne energije italijanskim proračunskim odjemalcem. Medtem se je podjetje Gala še dodatno razširilo. Prodaji električne energije prek podjetja Gala, s.p.a., in zagotavljanju tehnološkega razvoja prek Gala Engineering, s.r.l. je leta 2010 sledila ustanovitev podjetja Gala Power, s.p.a., ki se je usmerilo v proizvodnjo iz obnovljivih virov energije. Za Gala, s.p.a. je bilo pomembno tudi leto 2012, ko so pričeli z dobavo zemeljskega plina na področju Italije ter z dobavo električne energije in zemeljskega plina gospodinjskim odjemalcem v Italiji. Leta 2014 je skupina Gala ustanovila še dve podjetji, in sicer Gala venture, s.r.l., namenjeno raziskavam in razvoju v skupini, ter Gala Architecture, s.r.l. and Engineering Consulting Shanghai Ltd., zadolženo za področje inženiringa na azijsko-pacifiškem območju.

Tabela 16 prikazuje prodajo električne energije po posameznih segmentih v letih 2012–2014. Leta 2014 se je delež prodaje električne energije Gale, s.p.a. povečal za 13 odstotkov, in sicer je leta 2014 prodala za 7,858 TWh električne energije v primerjavi z letom 2013, ko je prodala 6,933 TWh, od tega 7,301 TWh končnim odjemalcem, v letu 2013 pa 5,041 TWh. Razlika predstavlja dobavo preprodajalcem električne energije. Večji del prodaje končnim odjemalcem je predstavljala prodaja proračunskim odjemalcem in podjetjem v javni lasti, tj. 7.257 GWh, medtem ko je znašala prodaja gospodinjskim odjemalcem 44 GWh. Prav tako se je povečalo število dobavljenih merilnih mest, in sicer na dan, 31. decembra 2014, 167.795 merilnih mest v primerjavi z dnem, 31. decembra 2013, ko je ta številka znašala 107.183 merilnih mest. Razlog za povečanje je bila zlasti pridobitev novih manjših in srednje velikih podjetij.

Tabela 16: Prodaja električne energije po segmentih v Gala, s.p.a. v MWh v letih 2013–2014

Prodaja v MWh	2013	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjskim odjemalcem	4.000	44.000	1.100,00
Prodaja poslovnim odjemalcem	5.598.000	7.257.000	129,64
Skupaj	5.602.000	7.301.000	130,33

Vir: Gala, s.p.a., Relazione finanziaria annuale al 31.12.2014, 2015, str. 38.

V letu 2012 in 2013 je Gala pričela z dobavo zemeljskega plina končnim odjemalcem. Kot lahko razberemo iz Tabele 17, je znašala prodaja zemeljskega plina končnim odjemalcem leta 2014 približno 34 mio Sm³, število odjemnih mest pa je bilo 20.961.

Tabela 17: Prodaja zemeljskega plina končnim odjemalcem v Gala, s.p.a. v Sm³ v letih 2012–2014

Prodaja zemeljskega plina	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Skupaj zemeljski plin	400.000	14.700.000	3.675,00	33.900.000	230,61

VIR: Gala, s.p.a., Relazione finanziaria annuale al 31.12.2014, 2015, str. 40.

3.3.2 Egea Commerciale, s.r.l.

Egea, s.p.a. je nastala leta 1956, in sicer najprej kot podjetje za distribucijo zemeljskega plina za področje Albe. V naslednjih letih se je Egea, s.p.a. še dodatno uveljavila na področju distribucije zemeljskega plina in tako je leta 1983 nastal Konzorcij zemeljskega plina za področje Alba Langhe in Roero. Egea, s.p.a. je dobila koncesijo za razširitev omrežja zemeljskega plina na področju Albe. Leta 1986 je sodelovala na projektu daljinskega ogrevanja mesta Albe. 1994 je dobila tridesetletno koncesijsko pravico upravljanja vodovoda Albe. Leta 1996 je vstopila na področje okoljskih storitev, in sicer na področje zbiranja odpadkov in odpadnih vod. Leto kasneje je postala javno zasebno podjetje, v katero so z lastniškim deležem vstopile občine. Leta 2002 je kot posledica liberalizacije trga električne energije in zemeljskega plina nastalo podjetje Egea Commerciale, s.r.l. Podjetje je bilo v skupini Egea zadolženo za prodajo elektrike in zemeljskega plina na področju Albe. Prodajne količine so začele rasti in kmalu je Egea postala eden od vodilnih dobaviteljev elektrike in zemeljskega plina industrijskim odjemalcem.

Skupina je prisotna na različnih področjih, in sicer:

- daljinskega ogrevanja večjih mest in proizvodnje električne energije iz kogeneracij toplote,
- javne razsvetljave,
- proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov,
- zbiranja odpadkov in odpadnih vod,
- upravljanja vodovodov,
- distribucije plina,
- prodaje električne energije in zemeljskega plina prek podjetja Egea commerciale, s.r.l.

Egea Commerciale, s.r.l. je eden od največjih dobaviteljev električne energije in zemeljskega plina v Italiji, zlasti na območju severozahoda, kjer na področju prodaje industrijskim odjemalcem dosega 23-odstotni tržni delež (območje Cunea) in 18-odstotni tržni delež (območje Astija). Leta 2014 je Egea Commerciale, s.r.l. znižala svojo prodajo električne energije na 4.500 GWh, od tega 3.366 GWh na prostem trgu. To se je zgodilo zaradi manjše porabe odjemalcev ter diverzifikacije portfelja, s katerim je podjetje zaradi kreditnega tveganja znižalo delež velikih industrijskih podjetij in povečalo delež manjših ter srednje velikih podjetij in gospodinjstev odjemalcev. Tako se je število odjemalcev s 33.000 v letu 2013 povečalo na 36.000 odjemalcev v letu 2014. Zaradi usmeritve v manjše odjemalce je leta 2014 odprlo dodatna prodajna mesta.

Tabela 18 prikazuje prodajo električne energije na prostem trgu po posameznih segmentih v letih 2012–2014 za Egeo Commerciale, s.r.l.

Tabela 18: Prodaja električne energije po segmentih v Egea Commerciale, s.r.l. v MWh v letih 2012–2014

Prodaja v MWh	2012	2013	Indeks 2013/2012	2014	Indeks 2014/2013
Prodaja gospodinjstvom odjemalcem		22.000		32.000	145,45
Prodaja poslovnim odjemalcem		3.474.000		3.334.000	95,97
Skupaj	3.500.000	3.496.000	99,89	3.366.000	96,28

Vir: Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sull'attività svolta, 2015; Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sull'attività svolta, 2014.

Prav tako je tudi na področju zemeljskega plina svojo politiko usmerilo v politiko višanja marž. Kljub temu se je delež odjemalcev povečal in tako je imelo podjetje v letu 2014 58.000 odjemalcev, medtem ko je bilo leta 2013 teh 55.000. Usmeritev v manjše odjemalce je posledica višanja marže ter znižanja kreditne izpostavljenosti Egee.

4 ANALIZA KAZALNIKOV USPEŠNOSTI POSLOVANJA ZA DOBAVITELJE ELEKTRIČNE ENERGIJE V SLOVENIJI IN ITALIJI

Zaradi cilja pridobiti si vse večji tržni delež in obstati na trgu električne energije so dobavitelji na trgu nastopali izrazito trženjsko in cenovno zelo agresivno. Podjetja, ki trgujejo z električno energijo, v konkurenčnem boju sprejemajo vse bolj tvegane odločitve brez temeljite analize številnih dejavnikov, ki vplivajo na ceno električne energije. Nizke cene električne energije in izjemno nizke marže so v zadnjih treh letih privedle do obratnega procesa povečanja števila dobaviteljev. Dobavitelji so se namreč pričeli združevati, da bi lahko na podlagi večjega portfelja odjemalcev lažje obvladovali tveganja. Tako je Agencija za varstvo konkurence (v nadaljevanju AVK) leta 2013 zavrnila predlog združevanja HSE, d.o.o., Elektro Maribor, d.d. in Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o. (AVK, 2013, str. 14). Oktobra 2015 sta se združila Elektro Celje Energija, d.o.o. in Elektro Gorenjska Prodaja, d.o.o., ki skupaj dosegata 23-odstotni tržni delež. Lastnika družbe, Elektro Gorenjska, d.d. in Elektro Celje, d.d. imata v novem podjetju 25- oziroma 75-odstotni lastniški delež. Oktobra 2015 je senat AVK izdal odločbo št. 3061-24/2014-342, s katero je dovolil združitev podjetij GEN-I, d.o.o. in Elektro energije, d.o.o., hčerinske družbe Elektra Ljubljana, d.d. Pozitivna odločba, ki jo je izdala AVK, predstavlja zeleno luč za začetek postopka združevanja, ki se je začelo spomladi 2016. GEN-I, d.o.o. in Elektro energija, d.o.o. sta sicer največja akterja na maloprodajnem trgu električne energije v Sloveniji, združena pa naj bi dosegla približno 41-odstotni delež. GEN-I, d.o.o. bo v Elektro energijo, d.o.o. vstopil z dokapitalizacijo in tako prišel do 50-odstotnega deleža. Elektro Ljubljana je strateškega partnerja za svojo hčer iskal že nekaj časa, saj je podjetje za poslovanje nujno potrebovalo svež kapital. V preteklosti je namreč zaradi nekaterih nepremišljenih potez Elektro energija, d.o.o. zašla v finančne težave, iz katerih jo lahko reši le zunanji partner. Prav zaradi tega je pomembno, da podjetja stalno spremljajo tekoče poslovanje in razmišljajo, kaj bi se dalo v svojem poslovanju izboljšati. Zato je potrebna analiza uspešnosti poslovanja podjetja, na podlagi katere je mogoče priporočiti ukrepe za izboljšave v poslovanju podjetja (Pučko, 1998, str. 1).

V današnjem poslovnem okolju ugotavljanje uspešnosti samo na podlagi računovodskih podatkov ni dovolj. Sodobni način merjenja uspešnosti zahteva pridobitev tudi podrobnejših in bolj celovitih podatkov. V tem poglavju bom zato ocenjevala posamezne dobavitelje električne energije najprej s standardnimi računovodskimi kazalniki. Izračunala bom tiste računovodske kazalnike, ki so po slovenskih računovodskih standardih obvezni, ter jih primerjala v triletnem obdobju. Glede na to da dobavitelji električne energije delujejo na kompleksnem trgu, standardni računovodski kazalniki ne zadoščajo. Pri analizi dobaviteljev bom zato skušala ugotoviti, kateri kazalniki so poleg standardnih računovodskih kazalnikov primerni za presojo uspešnosti dobaviteljev električne energije, jih za posameznega dobavitelja izračunala ter opravila primerjavo med dobavitelji s ciljem ugotoviti, kdo je na svojem področju najuspešnejši.

4.1 Analiza uspešnosti dobaviteljev z uporabo standardnih računovodskih kazalnikov

Uspešnost poslovanja daje odgovor na vprašanje temeljnega načela gospodarjenja, in sicer, kako doseči dani rezultat z minimalno porabo sredstev oziroma kako z danimi sredstvi doseči maksimalen rezultat. Uspešnost poslovanja posameznega podjetja določimo z izračunom različnih kazalnikov, med katerimi so kazalniki produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti (Tekavčič, 1995, str. 67).

Za analizo dobaviteljev električne energije bom najprej uporabila temeljne računovodske kazalnike. Računovodski kazalniki so podrobno opredeljeni v Slovenskih računovodskih standardih (Ur. L. RS, št. 95/15) in so obvezna priloga k letnim računovodskim izkazom podjetja.

Tabela 19 prikazuje glavne računovodske kazalnike, ki so jih slovenska podjetja dolžna objaviti v svojih letnih poročilih.

Tabela 19: Obvezni računovodski kazalniki, ki jih vsebujejo letna poročila

Skupina kazalnikov	Opis	Naziv kazalnika	Obrazec izračuna
Kazalniki stanja financiranja (vlaganja)	Opredeljujejo razmerja med obveznostmi do virov sredstev, zato z njimi ugotavljamo strukturo financiranja sredstev, hkrati pa izražajo stopnjo finančne neodvisnosti družbe.	Stopnja lastniškosti financiranja	Kapital/obveznosti do virov sredstev
		Stopnja dolgoročnosti financiranja	Kapital, dolgoročni dolgovi in dolgoročne rezervacije/obveznosti do virov sredstev
Kazalniki stanja investiranja (naložbenja)	S temi kazalniki ugotavljamo, kam je podjetje vlagalo svoja sredstva in kakšno strukturo sredstev ima glede na ta vlaganja.	Stopnja osnovnosti investiranja	Osnovna sredstva/sredstva
		Stopnja dolgoročnosti investiranja	Osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in dolgoročne poslovne terjatve/sredstva

se nadaljuje

Tabela 19: Obvezni računovodski kazalniki, ki jih vsebujejo letna poročila (nad.)

Skupina kazalnikov	Opis	Naziv kazalnika	Obrazec izračuna
Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja	Kazalniki pokažejo, kako so financirane posamezne skupine sredstev, kazalniki likvidnosti pa, kako je podjetje sposobno pokriti svoje kratkoročne finančne obveznosti.	Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	Kapital/osnovna sredstva
		Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient)	Likvidna sredstva/kratkoročne obveznosti
		Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)	Likvidna sredstva in kratkoročne terjatve/kratkoročne obveznosti
		Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)	Kratkoročna sredstva/kratkoročne obveznosti
Kazalnik gospodarnosti	Kazalnik pokaže, ali je izid poslovanja podjetja pozitiven.	Koeficient gospodarnosti poslovanja	Poslovni prihodki/poslovni odhodki
		Koeficient celotne gospodarnosti	Prihodki/odhodki
Kazalnik dobičkonosnosti	Z analizo kazalnika ugotavljamo uspešnost poslovanja podjetja.	Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev - ROA	Čisti poslovni izid/povprečna sredstva
		Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala – ROE	Čisti poslovni izid/povprečni kapital

Vir: Uradni list RS, št. 118/2005, 9/2006, 10/2006 – popr., 20/2006, 70/2006, 75/2006, 112/2006 – popr., 114/2006 – ZUE, 3/2007, 22/2007, 12/2008, 119/2008, 126/2008, 1/2010, 33/2010, 58/2010, 85/2010 – popr., 90/2010 – popr., 80/2011, 2/2012, 64/2012, 20/2014, 94/2014, 2/2015 – popr., 95/2015, 98/2015, Slovenski računovodski standardi, 2016.

Zgoraj navedene kazalnike bom uporabila za primerjavo posameznih dobaviteljev električne energije v Sloveniji in Italiji za obdobje 2012–2014. Izbrani kazalniki namreč prikazujejo velikost in strukturo sredstev podjetja in njihovih virov, plačilno sposobnost, hitrost obračanja sredstev, gospodarnost in dobičkonosnost.

Kazalniki stanja financiranja kažejo sestavo obveznosti do virov sredstev oziroma način financiranja podjetja. Financiranje z dolгови vpliva na finančno tveganje in donosnost podjetja, ki sta med seboj povezana. Več kot ima podjetje dolžniških virov financiranja, večjemu finančnemu tveganju, da ne bo sposobno poravnati svoje obveznosti, je izpostavljeno. Na drugi strani pa uporaba razmeroma cenejšega dolžniškega financiranja poveča dobičkonosnost kapitala.

Stopnja lastniškosti financiranja kaže razmerje med kapitalom in obveznostmi do virov sredstev posameznega podjetja. Visoke vrednosti kazalnika kažejo na visok delež financiranja s kapitalom lastnikov. Za podjetje to pomeni nizko zadolženost ter visoko stopnjo neodvisnosti, za upnike podjetja pa visoko stopnjo finančne varnosti. Iz Tabele 20 razberemo, da se je stopnja lastniškosti financiranja v letih 2012–2014 povečala pri vseh preučevanih dobaviteljih. Izjema je Elektro energija, d.o.o., pri kateri se je kapital zmanjšal zaradi negativne postavke preneseni čisti poslovni izid. Najvišjo stopnjo financiranja imajo slovenski dobavitelji. Izjema je Elektro energija, d.o.o., kar pomeni, da je delež dražjega, vendar varnejšega kapitala v strukturi obveznosti do virov sredstev pri slovenskih dobaviteljih višji. Predvsem pri podjetjih E3, d.o.o. in Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., pri katerih znaša delež kapitala skoraj 50 odstotkov. Italijanski dobavitelji imajo bistveno nižjo stopnjo lastniškosti financiranja, kar pomeni, da za financiranje svojih obveznosti uporabljajo cenejše in manj varne vire. Predvsem Egea commerciale, s.r.l. za svoje financiranje uporablja večinoma cenejše, vendar bolj tvegane vire financiranja.

*Tabela 20: Kazalnik stopnje lastniškosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea commerciale, s.r.l.**

Stopnja lastniškosti financiranja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	8.938.538	12.118.611	13.443.877
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	30.290.450	30.239.300	28.367.008
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	29,51	40,08	47,39
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	6.339.163	7.289.724	9.036.403
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	24.988.437	28.215.279	26.871.840
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	25,37	25,84	33,63
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	10.436.438	11.986.522	5.111.171
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	80.415.069	86.507.569	77.740.706
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	12,98	13,86	6,57
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	14.630.990	15.987.277	17.631.768
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	33.953.374	35.152.492	37.372.081
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	43,09	45,48	47,18
E) Gala, s.p.a.			
1. Kapital v EUR	19.822.360	39.676.277	105.698.687
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	314.618.685	395.623.086	517.371.468
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	6,30	10,03	20,43

se nadaljuje

*Tabela 20: Kazalnik stopnje lastniškosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea commerciale, s.r.l. * (nad.)*

F) Egea Commerciale, s.r.l.			
1. Kapital v EUR	8.856.035	9.373.090	12.541.062
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	202.179.391	258.269.033	221.977.171
3. Stopnja lastniškosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	4,38	4,22	4,86

Opomba*: Kazalniki stopnje lastniškosti financiranja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Stopnja dolgoročnosti financiranja kaže delež financiranja z dolgoročnimi viri. Dolgoročni dolgovi so tisti, ki zapadejo v plačilo v obdobju, daljšem od enega leta. Tabela 21 prikazuje, da je stopnja dolgoročnosti financiranja višja pri slovenskih dobaviteljih. Predvsem pri E3 in Elektro Maribor Energiji plus dosegajo dolgoročni viri skoraj 50 odstotkov obveznosti do virov sredstev. Stopnja dolgoročnosti financiranja je v letih 2012–2014 pri vseh dobaviteljih naraščala. Izjema je bila Elektro energija, pri kateri se je stopnja skoraj prepolovila, predvsem kot posledica znižanja višine kapitala za več kot polovico.

*Tabela 21: Kazalnik stopnje dolgoročnosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. **

Stopnja dolgoročnosti financiranja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	9.775.267	12.587.662	13.645.168
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	30.290.450	30.239.300	28.367.008
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	32,27	41,63	48,10
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	6.707.162	7.614.845	9.366.843
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	24.988.437	28.215.279	26.871.840
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	26,84	26,99	34,86
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	19.092.436	18.619.630	9.672.546
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	80.415.069	86.507.569	77.740.706
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	23,74	21,52	12,44
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	14.935.221	16.266.167	17.933.106
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	33.953.374	35.152.492	37.372.081
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	43,99	46,27	47,99
E) Gala, s.p.a.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	21.869.852	44.712.680	110.074.988
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	314.618.685	395.623.086	517.371.468

se nadaljuje

Tabela 21: Kazalnik stopnje dolgoročnosti financiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. (nad.)*

3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	6,95	11,30	21,28
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Kapital+dolgoročni dolgovi+dolgoročne rezervacije v EUR	11.411.947	11.357.685	14.904.998
2. Obveznosti do virov sredstev v EUR	202.179.391	258.269.033	221.977.171
3. Stopnja dolgoročnosti financiranja v % ($3=1/2*100$)	5,64	4,40	6,71

Opomba*: Kazalniki stopnje dolgoročnosti financiranja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

S kazalniki stanja investiranja (naložbenja) ugotavljamo, kam je podjetje vlagalo svoja sredstva in kakšno strukturo sredstev ima glede na vlaganja.

Stopnja osnovnosti investiranja kaže razmerje med osnovnimi sredstvi po neodpisani vrednosti in vsemi sredstvi. Stopnja osnovnosti financiranja pove, kolikšen je delež osnovnih sredstev glede na vsa sredstva. Tabela 22 prikazuje, da je stopnja osnovnosti investiranja višja pri slovenskih dobaviteljih ter nižja pri italijanskih dobaviteljih, in sicer je najvišja pri podjetju E3 in najnižja pri podjetju Egea commerciale. Med leti se stopnja pri dobaviteljih različno giblje, in sicer pri nekaterih se zmanjšuje (zaradi zmanjšanja osnovnih sredstev), pri nekaterih pa povečuje (zaradi povečanja osnovnih sredstev).

*Tabela 22: Kazalnik stopnje osnovnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Stopnja osnovnosti investiranja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva v EUR	7.642.299	7.190.771	7.184.798
2. Sredstva v EUR	30.290.450	30.239.300	28.367.008
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	25,23	23,78	25,33
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva v EUR	663.360	711.170	586.172
2. Sredstva v EUR	24.988.437	28.215.279	26.871.840
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	2,65	2,52	2,18
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva v EUR	916.155	1.155.252	969.736
2. Sredstva v EUR	80.415.069	86.507.569	77.740.706
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	1,14	1,34	1,25

se nadaljuje

Tabela 22: Kazalnik stopnje osnovnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. (nad.)*

D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva v EUR	582.452	1.359.323	1.561.179
2. Sredstva v EUR	33.953.374	35.152.492	37.372.081
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	1,72	3,87	4,18
E) Gala, s.p.a.			
1. Osnovna sredstva v EUR	516.252	935.505	4.374.824
2. Sredstva v EUR	314.618.685	395.623.086	517.371.468
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	0,164	0,236	0,846
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Osnovna sredstva v EUR	23.581	29.769	21.092
2. Sredstva v EUR	202.179.391	258.269.033	221.977.171
3. Stopnja osnovnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	0,012	0,012	0,010

Opomba*: Kazalniki stopnje osnovnosti investiranja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Stopnja dolgoročnosti investiranja kaže razmerje med dolgoročnimi sredstvi in vsemi sredstvi podjetja. Stopnja dolgoročnosti investiranja pove, kolikšen je delež dolgoročnih sredstev v celotnih sredstvih. Tabela 23 prikazuje, da je stopnja dolgoročnosti investiranja višja pri slovenskih dobaviteljih, med katerimi izstopa podjetje E3, d.o.o., ki ima daleč najvišjo stopnjo dolgoročnosti investiranja. Najnižjo stopnjo dolgoročnosti investiranja ima Egea commerciale, s.r.l. Med leti se stopnja pri dobaviteljih različno giblje, in sicer pri nekaterih se zmanjšuje (Gala, s.p.a., Elektro Celje energija, d.o.o.), pri nekaterih pa povečuje (Egea commerciale, s.r.l., Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.).

*Tabela 23: Kazalnik stopnje dolgoročnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Stopnja dolgoročnosti investiranja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	8.337.868	7.826.340	7.820.367
2. Sredstva v EUR	30.290.450	30.239.300	28.367.008
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	27,53	25,88	27,57
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	1.101.566	1.244.185	999.344

se nadaljuje

Tabela 23: Kazalnik stopnje dolgoročnosti investiranja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. (nad.)*

2. Sredstva v EUR	24.988.437	28.215.279	26.871.840
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	4,41	4,41	3,72
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	1.683.972	3.132.913	2.627.566
2. Sredstva v EUR	80.415.069	86.507.569	77.740.706
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	2,09	3,62	3,38
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	582.452	2.358.810	2.609.810
2. Sredstva v EUR	33.953.374	35.152.492	37.372.081
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	1,72	6,71	6,98
E) Gala, s.p.a.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	18.573.878	18.185.904	12.431.585
2. Sredstva v EUR	314.618.685	395.623.086	517.371.468
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	5,90	4,60	2,40
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne terjatve v EUR	400.430	564.574	803.952
2. Sredstva v EUR	202.179.391	258.269.033	221.977.171
3. Stopnja dolgoročnosti investiranja v % ($3=1/2*100$)	0,198	0,219	0,362

Opomba*: Kazalniki stopnje dolgoročnosti investiranja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako da dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Kazalniki plačilne sposobnosti oz. kazalniki vodoravnega finančnega ustroja pokažejo, kako so financirane posamezne skupine sredstev. Pri tej presoji imamo tri možne načine financiranja sredstev:

- izenačevanje ročnosti (dolgoročna sredstva so pokrita z dolgoročnimi viri),
- agresivna politika financiranja (del dolgoročnih virov je financiran s kratkoročnimi viri, podjetje tvega plačilno nesposobnost),
- konservativna politika financiranja (dolgoročna sredstva in del kratkoročnih sredstev sta pokrita z dolgoročnimi viri).

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev kaže razmerje med kapitalom podjetja in osnovnimi sredstvi. Ta kazalnik prikazuje lastniško financiranje osnovnih sredstev. Če je kazalnik manjši od 1, pomeni, da osnovna sredstva niso v celoti financirana s kapitalom, ampak tudi z dolгови. Če pa je kazalnik večji od 1, pomeni, da lastniki s kapitalom

financiranje več kot samo osnovna sredstva. Tabela 24 prikazuje višino koeficienta kapitalne pokritosti za dobavitelje električne energije.

*Tabela 24: Kazalnik kapitalne pokritosti osnovnih sredstev v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Kapitalna pokritost osnovnih sredstev	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	8.938.538	12.118.611	13.443.877
2. Osnovna sredstva v EUR	7.642.299	7.190.771	7.184.798
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	1,17	1,69	1,87
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	6.339.163	7.289.724	9.036.403
2. Osnovna sredstva v EUR	663.360	711.170	586.172
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	9,56	10,25	15,42
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	10.436.438	11.986.522	5.111.171
2. Osnovna sredstva v EUR	916.155	1.155.252	969.736
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	11,39	10,38	5,27
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Kapital v EUR	14.630.990	15.987.277	17.631.768
2. Osnovna sredstva v EUR	582.452	1.359.323	1.561.179
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	25,12	11,76	11,29
E) Gala, s.p.a.			
1. Kapital v EUR	19.822.360	39.676.277	105.698.687
2. Osnovna sredstva v EUR	516.252	935.505	4.374.824
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	38,40	42,41	24,16
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Kapital v EUR	8.856.035	9.373.090	12.541.062
2. Osnovna sredstva v EUR	23.581	29.769	21.092
3. Kapitalna pokritost osnovnih sredstev (3=1/2)	375,56	314,86	594,59

Opomba * : Kazalniki kapitalne pokritosti osnovnih sredstev so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Pri vseh dobaviteljih električne energije je koeficient kapitalne pokritosti osnovnih sredstev višji od 1. To pomeni, da vsi dobavitelji poleg osnovnih sredstev (kot najbolj nelikvidnih sredstev), s kapitalom financirajo tudi druga dolgoročna in kratkoročna sredstva, kar je za podjetje ugodno. Daleč najnižji koeficient ima podjetje E3, medtem ko ima daleč najvišjega podjetje Egea commerciale, za njim pa Gala, kar pomeni, da imajo italijanski dobavitelji višjo kapitalno pokritost. Egea commerciale ima zelo nizek delež osnovnih sredstev glede na celotna sredstva, kar pomeni, da v njenem premoženju prevladujejo predvsem kratkoročna sredstva (kratkoročne poslovne terjatve do kupcev).

Kazalnik neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient) kaže razmerje med likvidnimi sredstvi podjetja in kratkoročnimi obveznostmi. S tem kazalnikom ugotavljamo, ali je podjetje v danem trenutku in v kratkoročnem obdobju plačilno sposobno. Po mnenju mnogih avtorjev je najboljši kazalnik kratkoročne plačilne sposobnosti, saj meri sposobnost podjetja, ali bo poravnalo svoje kratkoročne obveznosti z najbolj likvidnimi sredstvi (denarjem in kratkoročnimi finančnimi naložbami). Praviloma naj bi bila vrednost tega koeficienta več kot 1. Tabela 25 prikazuje, da je pri dobaviteljih električne energije vrednost tega koeficienta izjemno nizka, saj je pri vseh podjetjih nižja od 1. V letu 2014 je imela najvišjo vrednost koeficienta 0,30 Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., medtem ko je imela daleč najnižjo Egea commerciale, s.r.l., ki se je blizala vrednosti 0. Nizke vrednosti hitrega koeficienta povedo, da imajo dobavitelji električne energije med svojimi sredstvi majhen delež denarnih sredstev za pokrivanje kratkoročnih obveznosti. Svoje obveznosti pokrivajo predvsem s kratkoročnimi terjatvami do odjemalcev, seveda ob predpostavki rednih plačil slednjih. V nadaljevanju bom zato analizirala kazalnik pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti, ki poleg denarnih sredstev upošteva še kratkoročne terjatve.

*Tabela 25: Hitri koeficient v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Hitri koeficient	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva v EUR	470.503	1.435.250	734.864
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	20.365.436	17.304.451	14.429.903
3. Hitri koeficient (3=1/2)	0,02	0,08	0,05
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva v EUR	442.678	631.745	1.892.345
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	17.831.338	19.947.210	15.953.973
3. Hitri koeficient (3=1/2)	0,03	0,03	0,12
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva v EUR	1.430.423	1.797.506	1.582.709
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	60.721.510	66.787.416	67.184.925
3. Hitri koeficient (3=1/2)	0,02	0,03	0,02
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva v EUR	4.282.147	3.581.630	5.744.105
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	18.999.444	18.769.290	19.284.316
3. Hitri koeficient (3=1/2)	0,23	0,19	0,30
E) Gala, s.p.a.			
1. Likvidna sredstva v EUR	8.137.051	20.023.732	31.809.955
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	290.294.232	349.534.437	405.709.381
3. Hitri koeficient (3=1/2)	0,03	0,06	0,08
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Likvidna sredstva v EUR	5.276.364	1.048.119	723.517

se nadaljuje

*Tabela 25: Hitri koeficient v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. *(nad.)*

2. Kratkoročne obveznosti v EUR	190.737.444	246.911.348	207.072.173
3. Hitri koeficient ($3=1/2$)	0,03	0,0	0,0

Opomba*: Kazalniki hitrega koeficienta so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Kazalnik pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti kaže razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev ter med kratkoročnimi obveznostmi. Pove, ali je podjetje sposobno pokrivati svoje obveznosti z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. Vrednosti kazalnika, večje od 1, so ugodne, saj kažejo, da bo podjetje svoje kratkoročne obveznosti plačalo z likvidnimi sredstvi in pričakovanimi prilivi iz naslova kratkoročnih terjatev. Obratna slika pa je lahko problematična. Rezultat, manjši od 1, kaže, da podjetje z unovčitvijo kratkoročnih terjatev in razpoložljivimi likvidnimi sredstvi ne bo uspelo poravnati kratkoročnih obveznosti.

Tabela 26 prikazuje, da je pri dobaviteljih električne energije razen pri Egei commerciale, s.r.l., vrednost tega kazalnika večja od 1. Glede na to da je bil hitri koeficient pri vseh dobaviteljih električne energije zelo nizek, pomeni visoka vrednost kazalnika pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti, da imajo dobavitelji električne energije visok delež kratkoročnih terjatev do odjemalcev. Izračunani kazalniki na dan 31. decembra za posamezna leta se pri dobaviteljih gibljejo različno, in sicer nekaterim se vrednost zmanjšuje (Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o., Egea commerciale, s.r.l.), drugim pa se vrednost kazalnika povečuje. Prav zaradi tega je izjemno pomembno, da imajo dobavitelji električne energije vzpostavljen sistem izterjave neplačnikov, saj je za uspešnost njihovega poslovanja redno plačevanje obveznosti odjemalcev električne energije bistveno.

*Tabela 26: Kazalnik pospešene pokritosti finančnih obveznosti v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. **

Pospešena pokritost finančnih obveznosti	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	20.883.871	21.521.364	18.534.794
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	20.365.436	17.304.451	14.429.903
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti ($3=1/2$)	1,03	1,24	1,28
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	24.033.314	26.018.086	25.065.061

se nadaljuje

Tabela 26: Kazalnik pospešene pokritosti finančnih obveznosti v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l. (nad.)*

2. Kratkoročne obveznosti v EUR	17.831.338	19.947.210	15.953.973
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti (3=1/2)	1,35	1,30	1,57
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	76.925.595	81.188.191	72.807.328
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	60.721.510	66.787.416	67.184.925
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti (3=1/2)	1,20	1,22	1,08
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	32.805.331	32.427.224	33.396.750
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	18.999.444	18.769.290	19.284.316
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti (3=1/2)	1,73	1,73	1,70
E) Gala, s.p.a.			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	291.402.176	370.170.820	496.863.767
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	290.294.232	349.534.437	405.709.381
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti (3=1/2)	1,00	1,06	1,23
F) Egea commerciale, s.r.l			
1. Likvidna sredstva + kratkoročne terjatve v EUR	144.192.905	174.266.973	142.713.247
2. Kratkoročne obveznosti v EUR	190.737.444	246.911.348	207.072.173
3. Pospešena pokritost finančnih obveznosti (3=1/2)	0,76	0,71	0,69

Opomba*: Kazalniki pospešene pokritosti finančnih obveznosti so za posamezno leto izračunani na dan 31.

12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako da dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Kazalniki gospodarnosti prikazujejo poslovno uspešnost podjetja. To pomeni, da povedo, kdaj je izid iz poslovanja družbe pozitiven. Večja vrednost teh kazalnikov pomeni tudi večjo uspešnost poslovanja podjetja.

Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja kaže razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki podjetja. Izkazujejo poslovno uspešnost podjetja s primerjanjem doseženih prihodkov glede na odhodke v poslovnem letu. Večja vrednost teh kazalnikov pomeni načeloma tudi večjo uspešnost poslovanja podjetja.

Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja, večji od 1, pomeni, da je podjetje poslovalo gospodarno, saj je ustvarilo več prihodkov kot odhodkov. Če v Tabeli 27 pogledamo izračun koeficienta za dobavitelje električne energije, so imeli v letu 2014 vsi dobavitelji kazalnik večji od 1, kar pomeni, da so v letu 2014 ustvarili več prihodkov kot odhodkov, le Elektro energija, d.o.o. ga je imela manjšega od 1. Večinoma je kazalnik pri vseh dobaviteljih skozi leta naraščal, le pri Elektro energiji, d.o.o. in E3, d.o.o. se je v letu 2014 znižal.

*Tabela 27: Kazalnik celotne gospodarnosti poslovanja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Celotna gospodarnost poslovanja	2012	2013	2014
A) E3			
1. Celotni prihodki v EUR	84.879.122	74.771.796	55.743.635
2. Celotni odhodki v EUR	86.617.085	71.585.999	54.272.275
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	0,98	1,05	1,03
B) Elektro Celje energija			
1. Celotni prihodki v EUR	94.517.961	110.996.470	92.430.960
2. Celotni odhodki v EUR	93.865.819	110.089.663	89.650.877
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,01	1,01	1,03
C) Elektro energija			
1. Celotni prihodki v EUR	487.550.745	444.651.878	485.600.444
2. Celotni odhodki v EUR	483.842.127	442.946.748	492.967.622
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,01	1,00	0,99
D) Elektro Maribor Energija plus			
1. Celotni prihodki v EUR	107.368.959	104.164.051	102.553.324
2. Celotni odhodki v EUR	105.567.134	103.557.068	100.642.505
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,02	1,01	1,02
E) Gala			
1. Celotni prihodki v EUR	957.179.780	1.358.192.815	1.359.064.827
2. Celotni odhodki v EUR	959.542.894	1.313.123.805	1.287.311.516
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,00	1,03	1,06
F) Egea commerciale			
1. Celotni prihodki v EUR	747.321.162	798.490.263	667.188.761
2. Celotni odhodki v EUR	746.054.404	796.275.135	661.274.040
3. Koeficient celotne gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,00	1,00	1,01

Opomba*: Kazalniki celotne gospodarnosti poslovanja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Tabela 28 prikazuje, da so imeli vsi dobavitelji električne energije razen Elektro energije, d.o.o. leta 2014 koeficient gospodarnosti poslovanja večji od 1, kar pomeni, da so poslovni prihodki višji od poslovnih odhodkov in da podjetja poslujejo gospodarno. V letih od 2012 do 2014 se je njihov koeficient gospodarnosti povečeval, le pri Elektro energiji, d.o.o. in E3, d.o.o. se je v zadnjem letu zmanjšal.

*Tabela 28: Kazalnik gospodarnosti poslovanja v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Gospodarnost poslovanja	2012	2013	2014
A) E3			
1. Poslovni prihodki v EUR	84.518.928	74.525.370	55.512.960
2. Poslovni odhodki v EUR	86.226.636	71.340.480	54.221.044
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	0,98	1,05	1,02
B) Elektro Celje energija			
1. Poslovni prihodki v EUR	94.136.998	110.642.160	92.148.416
2. Poslovni odhodki v EUR	93.800.956	109.788.549	89.680.922
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,00	1,01	1,03
C) Elektro energija			
1. Poslovni prihodki v EUR	487.049.658	444.250.286	485.298.588
2. Poslovni odhodki v EUR	483.402.769	442.539.773	491.980.103
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,01	1,00	0,99
D) Elektro Maribor Energija plus			
1. Poslovni prihodki v EUR	106.825.404	103.793.723	102.311.285
2. Poslovni odhodki v EUR	105.532.662	103.524.688	100.493.237
3. Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,01	1,00	1,02
E) Gala, s. r. l.			
1. Poslovni prihodki v EUR	951.126.866	1.353.216.335	1.350.458.630
2. Poslovni odhodki v EUR	945.255.999	1.300.593.010	1.279.207.097
Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,01	1,04	1,06
F) Egea commerciale, s. r. l.			
1. Poslovni prihodki v EUR	746.107.025	797.097.484	665.483.940
2. Poslovni odhodki v EUR	743.648.258	791.199.338	656.185.125
Koeficient gospodarnosti poslovanja (3=1/2)	1,00	1,01	1,01

Opomba * Kazalniki gospodarnosti poslovanja so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako da dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Kazalniki dobičkonosnosti prikazujejo uspešnost poslovanja podjetja, in sicer kažejo, kakšen izid je bil dosežen z nekim vložkom.

Čista dobičkonosnost sredstev prikazuje razmerje med vsoto čistega letnega dobička in danimi obrestmi ter povprečnimi letnimi sredstvi. Prikazuje stopnjo donosnosti sredstev. Kaže torej uspešnost posloводства pri upravljanju s sredstvi, in sicer, koliko čistega dobička podjetje zasluži z obstoječimi sredstvi (Ban & Tekavčič, 2001, str. 74). V imenovalcu je treba izračunati povprečna sredstva, ker je bil dobiček v celotnem letu dosežen z vsemi sredstvi, ki jih je imelo podjetje v tem letu, in ne le s sredstvi na določen dan, kot so zabeležena v bilanci stanja. Večja ko je vrednost kazalnika, tem uspešnejše je poslovanje podjetja. Na podlagi izračunov v Tabeli 29 lahko ugotovimo, da je po dobičkonosnosti sredstev najbolj učinkovit italijanski dobavitelj. Gala, s.p.a. ima zaradi

visokega dobička tudi visoko vrednost kazalnika dobičkonosnosti sredstev. Zaradi izgube, ki jo je Elektro energija, d.o.o. utrpela leta 2014, je vrednost njenega kazalnika negativna.

*Tabela 29: Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Kazalnik čiste dobičkonosnosti sredstev*	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	-1.366.401	3.180.072	1.319.963
2. Povprečna sredstva v EUR	33.704.498	30.264.875	29.303.154
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	-4,05	10,51	4,50
B) Elektro Celje energija, d.o.o.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	838.142	950.561	2.220.656
2. Povprečna sredstva v EUR	24.988.437	26.601.857	27.543.560
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	3,35	3,57	8,06
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	3.472.557	1.550.084	-6.875.351
2. Povprečna sredstva v EUR	77.868.148	83.461.319	82.124.138
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	4,46	1,86	-8,37
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	1.705.209	1.356.288	1.652.618
2. Povprečna sredstva v EUR	34.646.686	34.552.933	36.262.287
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	4,92	3,93	4,56
E) Gala, s.p.a.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	2.400.684	20.853.916	41.149.911
2. Povprečna sredstva v EUR	265.026.572	355.120.886	456.497.277
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	0,91	5,87	9,01
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Čisti dobiček + dane obresti v EUR	580.322	517.055	3.167.972
2. Povprečna sredstva v EUR	185.104.251	230.224.212	240.123.102
3. Čista dobičkonosnost sredstev v % ($3=1/2*100$)	0,31	0,22	1,32

Opomba*: Kazalniki čiste dobičkonosnosti sredstev so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako na dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Čista dobičkonosnost kapitala je z vidika lastnikov eden od najbolj uporabljenih kazalnikov, saj pove, kolikšen delež čistega dobička prinaša vloženi kapital lastnikov. Večji ko je kazalnik, uspešnejše naj bi bilo poslovanje podjetja. Tabela 30 prikazuje, da sta imeli zaradi visoke vrednosti dobička v letu 2014 najvišjo vrednost dobičkonosnosti kapitala italijanski dobavitelj Gala, s.p.a., najnižjo donosnost pa Elektro energija, d.o.o. saj je imela zaradi visoke izgube negativno dobičkonosnost kapitala. Visoko dobičkonosnost kapitala sta imela v letu 2014 tudi Elektro Celje energija, d.o.o. in Egea commerciale, s.r.l. Dobitkonosnost kapitala se je med dobavitelji po letih različno gibala. Nekaterim se je od leta 2012 do 2014 donosnost višala (Egea commerciale, s.r.l.), drugi so imeli najvišjo

donosnost v letu 2013 (E3, d.o.o. in Gala, s.p.a.), Elektro energiji, d.o.o. pa se je skozi leta nižala.

*Tabela 30: Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala v slovenskih podjetjih E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. ter italijanskih podjetjih Gala, s.p.a. in Egea Commerciale, s.r.l.**

Kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala	2012	2013	2014
A) E3			
1. Čisti dobiček v EUR	-1.366.401	3.180.072	1.319.963
2. Povprečni kapital v EUR	9.746.794	9.746.793	10.797.933
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	-14,02	32,63	12,22
B) Elektro Celje energija			
1. Čisti dobiček v EUR	838.142	950.561	2.220.656
2. Povprečni kapital v EUR	5.501.023	6.339.163	7.052.736
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	15,24	15,00	31,49
C) Elektro energija			
1. Čisti dobiček v EUR	3.472.557	1.550.084	-6.875.351
2. Povprečni kapital v EUR	8.548.847	8.548.847	8.548.847
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	39,91	13,83	-80,42
D) Elektro Maribor Energija plus			
1. Čisti dobiček v EUR	1.705.209	1.356.288	1.652.618
2. Povprečni kapital v EUR	13.778.386	15.309.134	16.809.523
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	12,38	8,86	9,83
E) Gala, s. r. l.			
1. Čisti dobiček v EUR	2.400.684	20.853.916	41.149.911
2. Povprečni kapital v EUR	18.622.018	29.749.319	72.687.482
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	12,89	70,10	56,61
F) Egea commerciale, s. r. l.			
1. Čisti dobiček v EUR	580.322	517.055	3.167.972
2. Povprečni kapital v EUR	8.565.874	9.114.563	10.957.076
3. Čista dobičkonosnost kapitala v % (3=1/2*100)	6,77	5,67	28,91

Opomba*: Kazalniki čiste dobičkonosnosti kapitala so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako da dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Večinoma se za uspešnost posameznega podjetja analizirajo le standardni računovodski kazalniki, ki temeljijo na finančnoracunovodskih podatkih. Novi pogoji tekmovanja na trgih pa silijo podjetja k izbiri agresivnejših strategij, ki vse bolj temeljijo na izkoriščanju širših informacij. Klasični finančnoracunovodski podatki so sicer potrebni, vendar v

spremenjenih okoliščinah gospodarjenja ne več zadostni. Zato se klasična analiza podjetja s standardnimi računovodskimi kazalniki uspešnosti vse bolj postavlja pod vprašaj. Najpogosteje se kazalnikom očita (Žabot, 2001, str. 19):

- so usmerjeni le v preteklost,
- so premalo informativni in temeljijo samo na številčnih informacijah,
- ne upoštevajo vseh vidikov delovanja podjetja, ipd.

Pomanjkljivosti računovodskih kazalnikov lahko razdelimo v dve skupini. Prva skupina je povezana z načinom merjenja računovodskih kategorij. V tej skupini opazajo naslednje pomanjkljivosti:

- **vpliv računovodskih standardov**, kar pomeni, da zanašanje na kategorije, katerih vrednosti so odvisne od računovodskih standardov, lahko vodi do napačnih vrednotenj v podjetju (Yook, 1999, str. 33),
- **vpliv različnih okoliščin pri izkazovanju računovodskega dobička**, in sicer zaradi številnih okoliščin, ki vplivajo na računovodsko izkazovanje poslovnega izvida, je ta drugačen od poslovnega izida, prikazanega po ekonomskih načelih (Bergant, 1998a, str. 20). Problemi nastajajo predvsem pri izračunavanju prihodkov in odhodkov, kar vpliva na višino dobička,
- **podvrženost kreativnemu računovodstvu** oziroma možnost prikrojevanja podatkov poslovanja podjetja ob zaključku leta,
- **nekonsistentnost meril in manipuliranje** nastane zaradi upoštevanja različnih meril pri različnih poslovnih odločitvah, kar povzroča zmedo pri zasledovanju ciljev (Mayfield, 1997, str. 32).

Druga skupina kritik računovodskih kazalnikov kaže na pomanjkljivosti v vsebini kazalnikov v modelu. V to skupino so uvrščene naslednje pomanjkljivosti:

- **neustreznost v sodobnem poslovnem okolju**, saj so bili kazalniki razviti v začetku dvajsetega stoletja in so temeljili na predpostavkah za takratno poslovno okolje (Žabot, 2001, str. 21),
- **neupoštevanje stroška lastniškega kapitala** (Bergant, 1998a, str. 22),
- **kazalniki z zamikom**, kar pomeni, da so kazalniki odraz rezultatov in ne vzrokov za nastalo situacijo. S kazalniki namreč ocenjujemo poslovanje v preteklosti, ne dobimo pa odgovorov, na katerih področjih se je treba še posebej potruditi za izboljšanje poslovanja, zmagati v konkurenčni bitki (Kaplan, 2000, str. 301),
- **neupoštevanje nefinančnega vidika** pomeni, da kazalniki prikazujejo samo finančni del poslovanja podjetja, ne pa pomembnega nefinančnega vidika,
- **abstraktnost kazalnikov**, saj so ti za zaposlene težko razumljivi,

- **velik poudarek na stroških**, medtem ko se pozablja na prihodke in tudi na izgubljene priložnosti za investiranje kapitala v prihodnosti (Kaplan, Norton, 1996, str. 38).

Zaradi zgoraj navedenih pomanjkljivosti računovodskih kazalnikov bom v magistrskem delu za ocenjevanje uspešnosti dobaviteljev električne energije vpeljala dodatne kazalnike, za katere menim, da so v elektroenergetskem sektorju potrebni, saj predstavljajo dopolnilo standardnim računovodskim kazalnikom. Nekatere kazalnike bom ovrednotila (kjer so podatki dostopni), nekatere pa bom le opisala in utemeljila primernost njihovega izračuna za presojo uspešnosti poslovanja dobaviteljev električne energije. Že znanstveniki so namreč ugotavljali posamezne slabosti računovodskih kazalnikov in predlagali nove oziroma so pričeli povezovati obstoječe kazalnike in preučevati njihove medsebojne vplive (Bergant, 1998, str. 22, Kaplan, Norton, 2000, str. 301). Eden od najbolj znanih sistemov je model Du Pont, ki temelji na logično povezanih kazalnikih v piramidni obliki.

4.2 Uporaba dodatnih kazalnikov uspešnosti pri analizi uspešnosti poslovanja dobaviteljev električne energije

Kot sem že v predhodnih poglavjih pojasnila, je trg električne energije svojevrsten trg, ki deluje v gospodarskih in vnaprej znanih regulatornih okvirih. Bistvenega pomena je ugotoviti, kako se na tem trgu uveljavljajo dobavitelji električne energije, ki igrajo ključno vlogo pri dobavi energije končnim odjemalcem, torej poslovnim in gospodinjstvom odjemalcem.

Kot je že v predhodnih poglavjih navedeno, kazalnikov po modelu ekonomske analize in kazalnikov po Kaplanovem in Nortonovem modelu uravnoteženega modela kazalnikov ni mogoče izračunati. Zato pa je za primerjavo mogoče predlagati določene kazalnike, ki so posebej pomembni za trg električne energije in zemeljskega plina. Kazalniki bodo omejeni le na prodajo gospodinjstvom in poslovnim odjemalcem in ne bodo vključevali preostalih področij prodaje posameznega podjetja (npr. trgovanja na veleprodajnem trgu, storitev učinkovite rabe energije, itd.). Pri preučevanju kazalnikov podjetja E3 bom pri prodajnih količinah upoštevala prodajo električne energije v Sloveniji. Podjetje Elektro Celje Energija na slovenskem trgu prodaja tako električno energijo kot tudi zemeljski plin, zato bom pri količinah prodaje upoštevala prodajo obeh. Enako bom naredila pri dobaviteljih v Italiji, saj imajo v svojih računovodskih poročilih prodaji elektrike in zemeljskega plina združeni in nimajo ločenih računovodskih izkazov po navedenih energentih.

Dodatni kazalniki, ki jih bom izračunala za dobavitelje električne energije oziroma v primeru nerazpoložljivosti podatkov opisala, so:

1. Dodatni kazalniki spremljanja poslovanja podjetja, ki obsegajo:
 - prodajo električne energije in zemeljskega plina posameznim segmentom odjemalcem,

- maržo podjetja,
 - tržni delež podjetja,
 - denarni tok,
 - povprečni prihodek in povprečni dobiček (na enoto prodaje),
 - povprečne stroške,
 - spremljanje uspešnosti izterjave (celotnih in zapadlih terjatev),
 - kazalniki spremljanja uspešnosti zaposlenih;
2. kazalniki zadovoljstva odjemalcev,
 3. kazalniki diferenciacije dobaviteljev.

Na hitro spreminjajočem se trgu električne energije statični kazalniki niso dovolj za analizo uspešnosti poslovanja dobavitelja. Zaradi možnosti vstopa novih dobaviteljev, njihove velike aktivnosti in preproste zamenjave se razmere na trgu hitro spreminjajo, zato bom v svoji analizi upoštevala predvsem dinamični vidik kazalnikov, torej njihovo spreminjanje skozi leta. Dodatni kazalniki spremljanja poslovanja podjetja so kazalniki, katerih vir so letna poročila dobaviteljev električne energije.

Kazalniki spremljanja prodaje električne energije in zemeljskega plina po posameznem segmentu odjemalcev prikazujejo gibanje prodaje električne energije in zemeljskega plina za poslovne in gospodinske odjemalce med letoma 2012 in 2014. Podatki v Tabeli 31 prikazujejo osnovni kazalnik gibanja prodaje električne energije in zemeljskega plina po posameznih dobaviteljih. Kazalnik je pomemben, saj z njim dobavitelji zaznajo, ali se jim prodaja povečuje ali zmanjšuje, ter na podlagi tega lahko še pravočasno ukrepajo. Iz Tabele 31 ugotovimo, da je prodaja električne energije tako pri podjetju E3, d.o.o. kot tudi pri Egea commerciale, s.r.l. v zadnjih treh letih upadla. Elektro energiji, d.o.o. in Gali, s.p.a. se je prodaja v letu 2014 povišala. Elektro Celje Energija, d.o.o. pa je po uspešnem letu 2013 v letu 2014 izgubila del prodaje.

Tabela 31: Prodaja elektrike in zemeljskega plina za posamezne dobavitelje v letih 2012–2014 v MWh

Prodaja elektrike in zemeljskega plina	2012	2013	2014
E3- elektrika	1.309.298	1.159.024	948.619
Elektro Celje energija- elektrika	1.359.918	1.838.382	1.615.061
Elektro Celje energija– zemeljski plin	0	740	45.725
Elektro Celje energija- skupaj	1.359.918	1.839.122	1.660.786
Elektro energija – elektrika	2.501.400	2.275.400	2.291.000
Elektro energija – zemeljski plin	0	29.219	91.023
Elektro energija - skupaj	2.501.400	2.304.619	2.382.023

se nadaljuje

Tabela 31: Prodaja elektrike in zemeljskega plina za posamezne dobavitelje v letih 2012–2014 v MWh (nad.)

Prodaja elektrike in zemeljskega plina	2012	2013	2014
Elektro Maribor Energija Plus - elektrika	1.457.900	1.319.300	1.492.000
Elektro Maribor Energija plus – zemeljski plin	0	0	30.270
Elektro Maribor Energija Plus - skupaj	1.457.900	1.319.300	1.522.270
Gala - skupaj	Ni podatka	5.602.000	7.301.000
Egea commerciale - elektrika	3.500.000	3.496.000	3.366.000
Egea commerciale – zemeljski plin	2.755.440	2.750.000	2.750.000
Egea commerciale – skupaj	6.255.440	6.246.000	6.116.000

Vir: Priloga 2.

Ker se strategija prodaje za gospodinjiski oziroma za poslovni odjem razlikuje, je za dobavitelje koristno vedeti, kako se prodaja spreminja po posameznem segmentu odjemalcev. Poznavanje okusov posameznih odjemalcev omogoča podjetjem, da pripravijo ponudbe, ki privabijo posamezne odjemalce, prepoznajo priložnosti za ciljno oglaševanje ter identificirajo skupine odjemalcev s podobnimi značilnostmi. Tabela 32 prikazuje gibanje prodaje v letih 2012–2014 ločeno za posamezni segment odjemalcev.

Tabela 32: Gibanje prodaje električne energije za gospodinjiske in poslovne odjemalce v letih 2012–2014 v MWh

Prodaja v MWh	2012		2013				2014			
	Gospodinj ski odjemalci	Poslovni odjemalci	Gospodinj ski odjemalci	Indeks 2013/2012	Poslovni odjemalci	Indeks 2013/2012	Gospodinj ski odjemalci	Indeks 2014/2013	Poslovni odjemalci	Indeks 2014/2013
E3	400.127	909.171	360.200	90	798.824	87,86	324.051	89	624.568	78
Elektro Celje energija	495.842	864.076	504.931	101	1.333.451	154,32	501.000	99	1.114.061	83
Elektro energija	892.600	1.608.900	820.100	91	1.455.300	90,45	771.000	94	1.520.000	104
Elektro Maribor Energija Plus	667.100	790.800	613.200	91	706.100	89,29	599.000	97	893.000	126
Gala	Ni podatka	Ni podatka	4.000	Ni podatka	5.598.000	Ni podatka	44.000	1.100	7.257.000	129
Egea commerciale – skupaj	Ni podatka	Ni podatka	22.000	Ni podatka	3.474.000	Ni podatka	32.000	145	3.334.000	95

Vir: Priloga 2.

Podatki v Tabeli 32 prikazujejo, da E3, d.o.o. skozi vsa leta izgublja delež tako pri gospodinjiskih kot tudi pri poslovnih odjemalcih. Elektro Celje energija, d.o.o. je po porastu v 2013 v letu 2014 izgubila delež prodaje tako pri gospodinjiskih kot tudi poslovnih odjemalcih. Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o. izgublja delež pri gospodinjiskih

odjemalcih, medtem ko je uspešna pri poslovnih odjemalcih. Italijanska dobavitelja sta uspešna predvsem pri gospodinjskih odjemalcih, pri poslovnih je podjetje Gala, s.p.a. bistveno uspešnejše od Egee commerciale, s.r.l.

Gospodinjski odjemalci so bistveno bolj dovzetni za trženjske akcije (mesec električna energija brezplačno, akcija povabi prijatelja, električna energija iz zelenih virov, ipd.). Poslovni odjemalci pa so bolj odzivni na zanesljivo svetovanje in ceno ter ostale plačilne pogoje. Že znotraj samega segmenta poslovnih odjemalcev prihaja do razlik v razmišljanju in odločanju posameznih odjemalcev. Zato je pomembno, da dobavitelji segment poslovnih odjemalcev razdelijo po velikosti odjema posameznega odjemalca. Največji poslovni odjemalci (VPO) kupujejo v več korakih na podlagi posameznih produktov, ki so vezani predvsem na borzo. Zanje je bistvenega pomena svetovanje dobavitelja, saj dosežejo večji prihranek na podlagi zakupov v trenutkih, ko je cena nizka, in ne toliko zaradi izbora posameznega dobavitelja. Tu je lojalnost odjemalcev največja. Srednji (SPO) in mali (MPO) poslovni odjemalci pa so tisti, ki so najbolj odzivni na spremembo cene, in pri njih je ta tudi glavni razlog za zamenjavo dobavitelja. Ločeno je treba spremljati tudi segment javnih razpisov, saj gre pri tem za odjemalce, za katere velja nelojalnost do dobavitelja in cilj doseganja najnižje cene. Za podrobnejše spremljanje gibanja prodaje električne energije in zemeljskega plina po posameznih dobaviteljih so pomembni še naslednji kazalniki:

- pregled gibanja števila merilnih mest po letih in po posameznih segmentih odjemalcev: na podlagi števila merilnih mest lahko posamezni dobavitelj podrobneje analizira ali v posameznem segmentu pridobiva ali izgublja število odjemalcev;
- pregled gibanja števila odjemalcev po posameznih letih in posameznih segmentih: podoben kazalnik kot zgornji, le da se tu spremlja gibanje števila aktivnih odjemalcev oziroma število aktivnih pogodb po posameznih segmentih in po letih;

Oba kazalnika dobavitelju pokažeta, ali po posameznem segmentu po letih izgublja ali pridobiva poslovne odjemalce. S pridobljenimi podatki podjetje ugotavlja, ali je uspešnejše pri prodaji gospodinjskim ali poslovnim odjemalcem. Spremljanje prodaje po številu merilnih mest oziroma po številu odjemalcev dodatno pove, ali je posamezni dobavitelj dodatno pridobil oziroma izgubil odjemalce električne energije ter tudi, kakšna je povprečna velikost odjema posameznega odjemalca po posameznem odjemnem mestu.

Kazalnik spremljanja bruto marže na prodano MWh je za dobavitelja bistvenega pomena, saj na podlagi tega dobavitelj oceni konkurenco na trgu ter predvidi možnost svojega zaslužka z vstopom oziroma prodajo na posameznem trgu. Visoke marže so lahko posledice zaprtega trga, kjer konkurenca ne deluje. Nizke marže pa so lahko posledica visoko konkurenčnega trga, kjer je konkurenca agresivna.

Bruto maržo analiziranih dobaviteljev iz Slovenije in Italije sem v Tabeli 33 izračunala kot razliko med prihodki od prodaje in stroški materiala, blaga in storitev ter razliko delila s

prodano količino. Gre torej za povprečno bruto maržo na prodano MWh električne energije in zemeljskega plina (za dobavitelje, ki prodajajo tudi zemeljski plin).

Tabela 33: Povprečna bruto marža po dobaviteljih električne energije v letih 2012–2014 v EUR/MWh

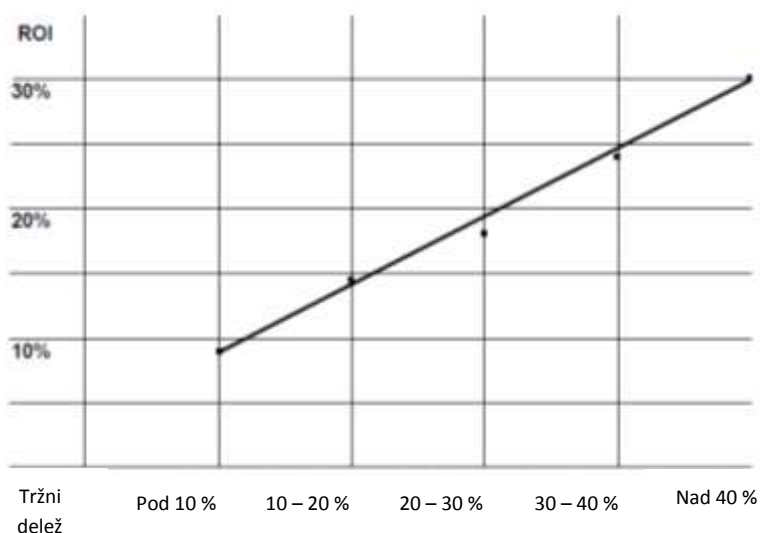
Povprečna bruto marža	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	84.319.135	74.127.299	54.719.711
2. Stroški materiala in storitev v EUR	83.505.631	68.809.263	50.794.428
3. Bruto marža v EUR (3=1/2)	813.504	5.318.036	3.925.283
4. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	0,62	4,59	4,14
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	94.123.099	110.534.281	92.047.446
2. Stroški materiala in storitev v EUR	91.372.643	107.705.665	86.774.243
3. Bruto marža v EUR (3=1/2)	2.750.456	2.828.616	5.273.203
4. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	2,02	1,54	3,18
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	486.948.053	443.761.665	485.077.377
2. Stroški materiala in storitev v EUR	478.664.172	437.989.427	487.267.792
3. Bruto marža v EUR (3=1-2)	8.283.881	5.772.238	-2.190.415
4. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	3,31	2,50	-0,92
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	106.309.862	102.895.677	101.667.911
2. Stroški materiala in storitev v EUR	102.701.256	99.004.263	96.460.264
3. Bruto marža v EUR (3=1-2)	3.608.606	3.891.414	5.207.647
4. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	2,48	2,95	3,42
E) Gala, s.p.a.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	951.126.866	1.353.216.335	1.350.458.630
2. Stroški materiala in storitev v EUR	937.327.726	1.286.692.408	1.239.104.684
3. Bruto marža v EUR (3=1-2)	13.799.140	66.523.927	111.353.946
4. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	2,34	11,88	15,25
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Čisti prihodki iz prodaje v EUR	746.107.025	797.097.484	665.483.940
2. Stroški materiala in storitev v EUR	734.996.730	783.066.544	648.089.949
3. Bruto marža v EUR (3=1-2)	11.110.295	14.030.940	17.393.991
4. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
5. Povprečna bruto marža v EUR/MWh (5=3/4)	1,78	2,25	2,84

Vir: Priloga 2.

Bruto marža je bila najvišja pri italijanskem dobavitelju Gala, s.p.a., ki mu sledijo E3, d.o.o., Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., Elektro Celje prodaja, d.o.o. in Egea commerciale, s.r.l. Daleč najnižjo in negativno bruto maržo je imel dobavitelj Elektro energija, d.o.o., katerega stroški materiala, blaga in storitev so bili višji od prihodkov od prodaje. Italijanskim dobaviteljem povprečne bruto marže po letih naraščajo. Pri slovenskih dobaviteljih se povprečne bruto marže gibljejo različno, in sicer Elektro Celje prodaja, d.o.o. in Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. sta v letu 2014 imela porast povprečne bruto marže, podjetju E3, d.o.o. je povprečna bruto marža v zadnjem letu padla, Elektro energiji, d.o.o. pa povprečna bruto marža skozi vsa tri leta pada, v zadnjem letu je celo negativna.

Kazalnik spremljanja tržnega deleža prikazuje gibanje tržnih deležev dobaviteljev električne energije med letoma 2012 in 2014. Že leta 1975 so Buzzell, Gale in Sultan (1975, str. 1–2) ugotovili, da je eden ključnih dejavnikov poslovne dobičkonosnosti tudi tržni delež. V večini primerov imajo dobavitelji, ki dosežejo visok tržni delež, tudi višjo dobičkonosnost kot preostali konkurenti z nižjo stopnjo tržnega deleža. Ni dvoma namreč, da sta velikost tržnega deleža in dobičkonosnost investicij ROI (angl. *return on investments*) oziroma stopnja povrnitve investicije močno povezani, kar prikazuje tudi Slika 6.

Slika 6: Povezanost tržnega deleža in ROI



Vir: R.D. Buzzell, B.T. Gale & R.G.M. Sultan, *Market Share—A key to profitability*, 1975, str. 1.

Glede povezanosti tržnega deleža in dobičkonosnosti obstajajo tri možne razlage (Buzzell, Gale & Sultan, 1975, str. 2):

- Ekonomije obsega: večji dobavitelji dosegajo večjo profitabilnost zaradi doseženih ekonomij obsega v proizvodnji, trženju, nabavi in preostalih stroškovnih komponentah. Podjetje z večjim tržnim deležem lahko doseže nižje povprečne stroške in zato ob danih cenah višjo donosnost kot manjša podjetja z nižjim tržnim deležem.
- Tržna moč: nekateri ekonomisti menijo, da ni vse v ekonomijah obsega, temveč dajo večjo težo tržni moči. Večji dobavitelji imajo večjo tržno moč, ki jim omogoča učinkovitejše pogajanje, upravljanje cen in na koncu lahko dosežejo bistveno višje cene za posamezni proizvod.
- Kakovost vodstva: najbolj preprosta izmed vseh razlag za povezavo med tržnim deležem in dobičkonosnostjo je, da tako tržni delež kot dobičkonosnost prikazujeta učinkovito vodstvo, ki je uspešno pri doseganju visokih tržnih deležev, učinkovitem nadzoru stroškov, doseganju največje produktivnosti zaposlenih, ipd.

Gibanje tržnih deležev dobaviteljev v Sloveniji in Italiji v letih 2012–2014 prikazuje Tabela 34.

Tabela 34: Gibanje tržnih deležev dobaviteljev na maloprodajnem trgu električne energije v odstotkih v letih 2012–2014

Dobavitelji	2012	2013	2014
E3, d.o.o.	8,1	7,8	7,1
Elektro Celje Energija, d.o.o.	12,2	14,0	12,7
Elektro energija, d.o.o.	20,4	17,4	18,2
Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.	11,9	10,2	11,8
Gala, s.p.a.	Ni podatka	3	3,9
Egea commerciale, s.r.l.	Ni podatka	Ni podatka	Ni podatka

Vir: Agencija za energijo, *Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2013–2014*; Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico, *Relazione annuale sullo stato dei servizi e sul attività svolta*, 2015.

Na slovenskem trgu se tržni delež E3, d.o.o. v vseh treh letih stalno znižuje. Elektro Celje Energija, d.o.o. je v letu 2014 znižala svoj tržni delež, drugi dobavitelji so svoj tržni delež v zadnjem letu povišali. Prav tako je tudi italijanski dobavitelj Gala, s.p.a. povečal svoj tržni delež na italijanskem trgu električne energije. Egea Commerciale, s.r.l. na trgu električne energije dosega nižji tržni delež od prvih največjih dvajsetih dobaviteljev, zato je Autorità ne navaja posebej, temveč jo združi med preostale dobavitelje. Zaradi tega v dokumentih *Autorità di energia* ni naveden njen tržni delež.

Kazalnik spremljanja denarnega toka je bistvenega pomena za podjetje, saj podjetje s spremljanjem denarnega toka spremlja tudi svojo solventnost. Denarni tok je pojem, ki ga lahko razumemo različno (Kokotec Novak, 1996, str. 28), saj najdemo zanj v literaturi različne pomene, kot na primer:

- Denarni tok (angl. *cash flow*) se včasih obravnava v smislu denarnih prejemkov in izdatkov (Howard, 1983, str. 176).
- Denarni tok v primeru načrtovanja naložb predstavlja vrednost pričakovanih koristi in stroškov v obliki denarnih prihrankov ali pa v obliki razlike med prejetimi in vloženimi denarnimi sredstvi v določenem obdobju. Zato ga srečamo tudi kot investicijski denarni tok (angl. *investment cash flow*) (Samuels, 1995, str. 725) ali pa inkrementalni denarni tok (angl. *incremental cash flow*) oziroma projektni denarni tok (angl. *project cash flow*) (Brigham, 1999, str. 242 in 244). Običajno je izračunan kot čisti dobiček, povečan za amortizacijo in druge nedenarne odhodke. Logika tega toka upošteva vidik vlagatelja, za katerega je pomembna sposobnost naložbe za vračilo vloženih sredstev.
- Pogosto zasledimo tudi izraz prosti denarni tok (angl. *free cash flow*) (Brigham, 1999, str. 110) ali diskrecijski denarni tok (angl. *discretionary cash flow*) (Seed, 1984, str. 167). Opremljen je z istim dobičkom, povečanim za amortizacijo ter zmanjšanim za investicije in potrebni obratni kapital za zagotavljanje delujočega podjetja. Gre za denarni tok, ki je dejansko razpoložljiv investitorjem.
- Pogosto je denarni tok obravnavan kot dobiček z dinamičnega vidika (angl. *cash basis net income*). V resničnem poslovanju gre za časovno dinamično kategorijo, saj je izredno pomembno, kako se med poslovanjem ustvarjeni dobiček sproti uporablja in koliko prispeva k plačilni sposobnosti podjetja. Tako opredeljeni čisti denarni tok lahko zasledimo kot operativni denarni tok (angl. *operating cash flow*) (Brigham, 1999, str. 136) oziroma čisti denarni tok iz poslovanja, ki je izid izključno pritokov in odtokov iz poslovanja, ne vključuje torej pritokov in odtokov iz investiranja in financiranja.

Zgornji pregled denarnih tokov ima namen opozoriti na raznovrstnost pomenov denarnega toka, ki izhaja tudi iz dejstva, da se njegova izrazna moč še vedno razvija. Za dobavitelja je pomembno, da ugotovi, koliko denarja je prejel v določenem času in koliko ga je porabil za poravnane svojih obveznosti. Nadzorovanje tega kazalnika je ključnega pomena za poslovanje podjetja. Nezdosten denarni tok lahko pripelje do nelikvidnosti, kar za sabo potegne številne negativne posledice. V tem primeru ima lahko podjetje premalo denarja za plačilo svojih obveznosti, s čimer si lahko poslabša boniteto ter mora plačevati obresti in zamudne kazni. Lahko celo pripelje do raznih izvršb in s tem povezanih sodnih stroškov ter v najslabšem primeru do propada podjetja. Prvi korak za spremljanje minimalne likvidnosti podjetja je ugotavljanje njegovega denarnega toka.

Gibanje denarnega toka v svojih letnih poročilih prikazujejo slovenski dobavitelji. Italijanski dobavitelji denarnega toka ne prikazujejo. Pomemben je predvsem denarni tok pri poslovanju, saj prikazuje, koliko finančnih sredstev dobavitelj dobi iz svojega rednega poslovanja, prodaje elektrike in zemeljskega plina. Gibanje denarnega toka pri poslovanju za slovenske dobavitelje v obdobju 2012–2014 prikazuje Tabela 35.

Tabela 35: Gibanje denarnega toka pri poslovanju za slovenske dobavitelje v letih 2012–2014

Gibanje denarnega toka	2012	2013	2014
E3, d.o.o.			
Denarni tok pri poslovanju v EUR	-1.475.903	1.616.939	250.302
Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
Denarni tok pri poslovanju v EUR	442.678	631.745	1.892.345
Elektro energija, d.o.o.			
Denarni tok pri poslovanju v EUR	111.232	3.863.085	4.604.716
Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
Denarni tok pri poslovanju v EUR	1.285.415	123.470	3.734.630

Vir: Priloga 2.

Med slovenskimi dobavitelji je imel v letu 2014 najvišji denarni tok iz poslovanja Elektro energija, d.o.o., najnižjega pa E3, d.o.o. To pomeni, da je Elektro energija, d.o.o. imela na strani poslovanja največ denarnih sredstev za poravnavo svojih obveznosti v letu 2014 in obratno, da jih je E3, d.o.o. imel najmanj. So pa vsi dobavitelji (razen E3, d.o.o.) v letu 2014 zabeležili porast denarnega toka iz poslovanja.

Spremljanje povprečnega prihodka in povprečnega dobička (v EUR/MWh) je pomembno, ker omogoča primerjavo uspešnosti med dobavitelji na enoto prodaje. Gibanje povprečnih prihodkov po posameznih dobaviteljih v obdobju 2012–2014 prikazuje Tabela 36.

Tabela 36: Povprečni prihodki po posameznih dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečni prihodki v EUR/MWh	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Skupni prihodki v EUR	84.879.122	74.771.796	55.743.635
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	64,83	64,51	58,76
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Skupni prihodki v EUR	94.517.961	110.996.470	92.430.960
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	69,50	60,36	55,81
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Skupni prihodki v EUR	487.550.745	444.651.878	485.600.444
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	194,90	192,94	203,86

se nadaljuje

Tabela 36: Povprečni prihodki po posameznih dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014 (nad.)

Povprečni prihodki	2012	2013	2014
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Skupni prihodki v EUR	107.368.959	104.164.051	102.553.324
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	73,65	78,95	67,37
E) Gala, s.p.a.			
1. Skupni prihodki v EUR	957.179.780	1.358.192.815	1.359.064.827
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	162,23	242,45	186,15
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Skupni prihodki v EUR	747.321.162	798.490.263	667.188.761
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečni prihodek v EUR/MWh (3=1/2)	119,47	127,84	109,09

Vir: Priloga 2.

Najvišji delež povprečnih prihodkov dosega slovenski dobavitelj Elektro energija, d.o.o. Sledita ji italijanska dobavitelja Gala, s.p.a. in Egea commerciale, s.r.l. Polovico nižje vrednosti kazalnika dosegajo preostali slovenski dobavitelji električne energije. Za italijanske dobavitelje so vrednosti razumljive, saj imajo italijanski dobavitelji najvišje cene v Evropi, v svojih prodajnih cenah pa vključujejo tudi omrežnino in ostale prispevke, ki jih nato plačajo sistemskim operaterjem in državi. Zanimiva pa je zelo visoka vrednost kazalnika pri Elektro energiji, d.o.o., na podlagi katerega lahko sklepamo, da je Elektro energija, d.o.o. aktivna tudi na področju trgovanja na veleprodajnem trgu in ne samo na področju prodaje elektrike in zemeljskega plina na maloprodajnem trgu.

Za dobavitelje je tudi pomembno spremljanje povprečnega dobička v EUR/MWh ter povprečnega dobička iz poslovanja v EUR/MWh. Tabela 37 prikazuje gibanje povprečnega dobička po posameznih dobaviteljih v obdobju 2012–2014.

Tabela 37: Povprečni dobiček po dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečni dobiček	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Čisti dobiček v EUR	-1.366.401	3.180.072	1.319.963

se nadaljuje

Tabela 37: Povprečni dobiček po posameznih dobaviteljih v EUR/MWh v letih 2012–2014 (nad.)

Povprečni dobiček	2012	2013	2014
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	-1,04	2,74	1,39
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Čisti dobiček v EUR	838.142	950.561	2.220.656
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	0,62	0,52	1,34
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Čisti dobiček v EUR	3.472.557	1.550.084	-6.875.351
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	1,39	0,67	-2,89
D) Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.			
1. Čisti dobiček v EUR	1.705.209	1.356.288	1.652.618
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	1,17	1,03	1,09
E) Gala, s.p.a.			
1. Čisti dobiček v EUR	2.400.684	20.853.916	41.149.911
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	0,41	3,72	5,64
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Čisti dobiček v EUR	580.322	517.055	3.167.972
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečni dobiček v EUR/MWh (3=1/2)	0,09	0,08	0,52

Vir: Priloga 2.

Najvišji povprečni dobiček v EUR/MWh dosega italijanski dobavitelj Gala, s.p.a. Sledita mu E3, d.o.o., Elektro Celje energija, d.o.o., Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o. ter Egea commerciale, s.r.l. Kazalnik se je v letu 2014 izboljšal vsem dobaviteljem razen E3, d.o.o. in Elektro energiji, d.o.o. Elektro energija, d.o.o. je imela zaradi izgube, ki jo je utrpela leta 2014, negativni kazalnik povprečnega dobička.

Za dobavitelje je pomembno, da poleg povprečnega dobička spremljajo tudi kazalnik povprečnega dobička iz poslovanja ter njegovo gibanje po letih. S tem se bodo izognili izkrivljanju rezultatov zaradi upoštevanja finančnih oziroma izrednih dogodkov. Tabela 38 prikazuje gibanje povprečnega dobička iz poslovanja po posameznih dobaviteljih v obdobju 2012–2014.

Tabela 38: Povprečni dobiček iz poslovanja dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečni dobiček iz poslovanja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	-1.737.963	3.184.890	1.291.916
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	-1,33	2,75	1,36
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	336.042	853.611	2.467.494
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	0,25	0,46	1,49
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	3.646.889	1.710.513	-6.681.515
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	1,46	0,74	-2,80
D) Energija Plus, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	1.292.742	269.035	1.818.048
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	0,89	0,20	1,19
E) Gala, s.p.a.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	5.870.867	52.623.325	71.251.533
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	1,00	9,39	9,76
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Dobiček iz poslovanja (EBIT) v EUR	2.458.767	5.898.146	9.298.815
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečni dobiček iz poslovanja v EUR/MWh (3=1/2)	0,39	0,94	1,52

Vir: Priloga 2.

Daleč najvišji delež povprečnega dobička dosega italijanski dobavitelj Gala s.p.a. Sledita mu Egea commerciale, s.r.l., Elektro Celje energija, d.o.o., E3, d.o.o. s ter Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o. Kazalnik se je v letu 2014 izboljšal vsem dobaviteljem razen E3, d.o.o. in Elektro energiji, d.o.o. Elektro energija, d.o.o. je v letu 2014 utrpela izgubo iz poslovanja, zaradi katere je imela negativni kazalnik povprečnega dobička iz poslovanja.

Poleg prihodkovnih postavk je za posameznega dobavitelja pomembno, da v svojem poslovanju spremlja tudi **povprečne odhodke**. Gibanje povprečnih odhodkov v letih 2012–2014 prikazuje Tabela 39.

Tabela 39: Povprečni odhodki dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečni celotni odhodki	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Celotni odhodki v EUR	86.617.085	71.585.999	54.272.275
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	66,16	61,76	57,21
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Celotni odhodki v EUR	93.865.819	110.089.663	89.650.877
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	69,02	59,87	54,13
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Celotni odhodki v EUR	483.842.127	442.946.748	492.967.622
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	193,42	192,20	206,95
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Celotni odhodki v EUR	105.567.134	103.557.068	100.642.505
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	72,41	78,49	66,11
E) Gala, s.p.a.			
1. Celotni odhodki v EUR	959.542.894	1.313.123.805	1.287.311.516
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	162,63	234,40	176,32
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Celotni odhodki v EUR	746.054.404	796.275.135	661.274.040
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečni odhodki v EUR/MWh (3=1/2)	119,26	127,49	108,12

Vir: Priloga 2.

Najvišje povprečne odhodke dosega slovenski dobavitelj Elektro energija, d.o.o. Sledita mu italijanska dobavitelja Gala, s.p.a. in Egea commerciale, s.r.l. Za več kot polovico nižje vrednosti kazalnika dosega drugi slovenski dobavitelji električne energije. Za italijanske dobavitelje so vrednosti razumljive, saj imajo ti najvišje cene v Evropi, njihove prodajne cene pa vključujejo tudi omrežnino in druge prispevke, ki jih nato plačajo sistemskim operaterjem in državi. Zanimiva je zelo visoka vrednost kazalnika pri Elektro energiji, d.o.o., na podlagi katerega lahko sklepamo podobno kot pri povprečnih prihodkih, da ima Elektro energija, d.o.o. odhodke tudi na drugih področjih (denimo pri trgovanju na veleprodajnem trgu) in ne le iz nabave elektrike in zemeljskega plina za prodajo na maloprodajnemu trgu.

Za dobavitelje je pomembno, da ne ugotavljajo samo skupnih povprečnih stroškov, temveč stroške razčlenijo in se osredotočijo tudi na posamezne kategorije povprečnih stroškov. Poleg najvišje postavke, stroški blaga in storitev, so bistvenega pomena tudi stroški dela.

Tako Tabela 40 prikazuje povprečne stroške dela po posameznih dobaviteljih v letih 2012–2014.

Tabela 40: Povprečni stroški dela dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečni stroški dela	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.286.829	1.263.808	1.361.270
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	0,98	1,09	1,44
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.542.080	1.449.998	1.563.232
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	1,13	0,79	0,94
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	2.578.028	3.528.857	3.460.068
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	1,03	1,53	1,45
D) Energija Plus, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.805.014	1.972.099	2.106.355
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	1,24	1,49	1,38
E) Gala, s.p.a.			
1. Stroški dela v EUR	2.258.404	3.788.045	5.331.392
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	0,38	0,68	0,73
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Stroški dela v EUR	1.878.255	1.841.911	2.451.203
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečni stroški dela v EUR/MWh (3=1/2)	0,30	0,29	0,40

Vir: Priloga 2.

Najučinkovitejše podjetje glede povprečnih stroškov dela v EUR/MWh je podjetje Egea commerciale, s.r.l., sledi ji Gala, s.p.a., bistveno slabše rezultate imajo slovenski dobavitelji. Uspešnost Egee commerciale, s.r.l. gre najbrž pripisati prodaji obeh proizvodov – elektrike in zemeljskega plina. Zaposleni namreč prodajajo oba proizvoda in s tem izboljšajo svojo uspešnost oziroma se njihovi stroški razdelijo na prodajo obeh proizvodov. So se pa povprečni stroški dela pri vseh dobaviteljih povišali, le pri Elektro energiji, d.o.o. so se znižali. Slovenski dobavitelji električne energije so nastali s preoblikovanjem distribucijskih podjetij. To pomeni, da so podjetja zaradi enotne kolektivne pogodbe na področju elektrogospodarstva in močnega sindikata zadržala visoko število zaposlenih ter se niso temeljito prestrukturirala.

Za primerjavo uspešnosti dobaviteljev so pomembna kategorija tudi povprečni stroški dela na zaposlenega. Gibanje le-teh je prikazano v Tabeli 41.

Tabela 41: Stroški dela na zaposlenega po dobaviteljih v EUR v letih 2012–2014

Stroški dela na zaposlenega	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.286.829	1.263.808	1.361.270
2. Število zaposlenih	33	37	41
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	38.995	34.157	33.202
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.542.080	1.449.998	1.563.232
2. Število zaposlenih	48	46	48
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	32.127	31.522	32.567
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	2.578.028	3.528.857	3.460.068
2. Število zaposlenih	74	89	82
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	34.838	39.650	42.196
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Stroški dela v EUR	1.805.014	1.972.099	2.106.355
2. Število zaposlenih	57	63	66
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	31.667	31.303	31.914
E) Gala, s.p.a.			
1. Stroški dela v EUR	2.258.404	3.788.045	5.331.392
2. Število zaposlenih	40	62	86
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	56.460	61.098	61.993
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Stroški dela v EUR	1.878.255	1.841.911	2.451.203
2. Število zaposlenih	27	30	34
3. Stroški dela na zaposlenega v EUR (3=1/2)	69.565	61.397	72.094

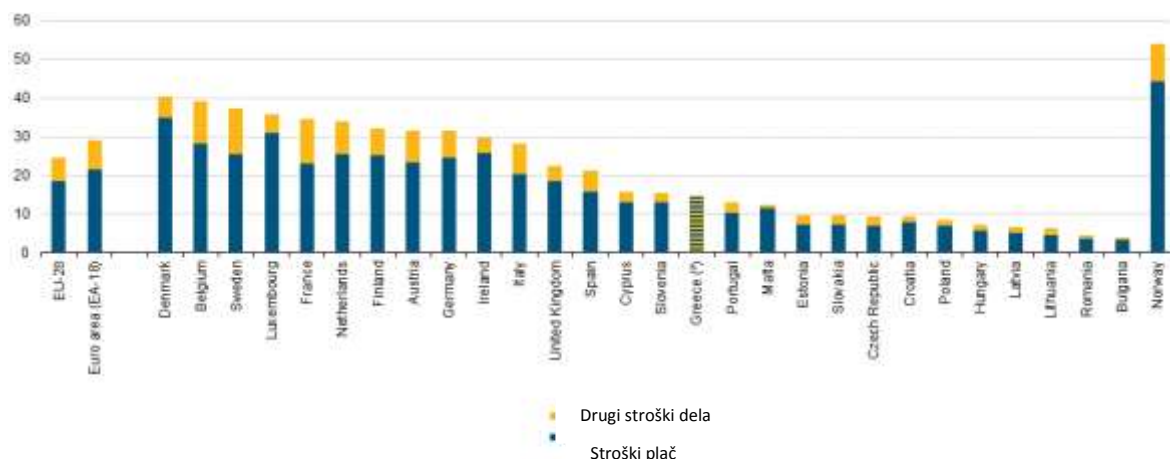
Vir: Priloga 2.

Slovenski dobavitelji imajo bistveno nižje stroške dela od italijanskih. Zlasti Egea commerciale, s.r.l. ima v primerjavi s preostalimi dobavitelji zelo visoke stroške dela na zaposlenega.

Slika 7 prikazuje povprečne urne stroške dela za države EU v letu 2014. Najvišje povprečne urne stroške ima Norveška, ki znašajo 54 EUR/uro, najnižje pa Bolgarija, katere povprečni urni stroški znašajo 5 EUR/uro. Iz Slike 7 lahko opazimo, da je imela Italija v letu 2014 bistveno višje urne stroške dela od Slovenije. V Sloveniji so se navedeni stroški v letu 2014 znašali na 16 EUR/uro, medtem ko so bili v Italiji 28 EUR/uro. To se ujema z ugotovitvijo iz Tabele 44, kjer je izračunan strošek dela na zaposlenega po posameznih dobaviteljih v obdobju 2012–2014 pri italijanskih dobaviteljih višji kot pri slovenskih. Višje urne postavke stroškov dela za posameznega zaposlenega vplivajo na same stroške

dela posameznega dobavitelja. Medtem ko so stroški dela na zaposlenega med slovenskimi dobavitelji na približno enaki ravni, se ti med italijanskima dobaviteljema razlikujejo. Egea commerciale, s.r.l. ima višje stroške dela na zaposlenega. Morebitni vzrok je lahko višja plača pri Egea commerciale, s.r.l. oziroma dodatno število ljudi, ki na Egei commerciale s.r.l. dela preko avtorskih, študentskih in drugih pogodb. Njihovo število se namreč ne šteje med število zaposlenih, se pa njihovi stroški evidentirajo med stroške dela v EUR.

Slika 7: Povprečni urni stroški dela v državah EU v letu 2014 v EUR



Vir: Eurostat, *Estimated hourly labour costs, 2015*.

Pomemben kazalnik uspešnosti poslovanja posameznega dobavitelja je tudi višina zapadlih terjatev. Terjatve imajo pomembno vlogo v obratnem kapitalu in so povezane z visokim tveganjem neplačil (Kolarova, Otrusinova, str. 1). Zato je pomembno, da imajo podjetja oddelek za upravljanje terjatev. Njegove naloge so povečanje tržne vrednosti podjetja in njegove konkurenčnosti prek aktivnega delovanja pri zagotavljanju likvidnosti oziroma plačila terjatev odjemalcev in s tem solventnosti podjetja.

Kazalnik višine zapadlih terjatev prikaže uspešnost izterjave posameznega dobavitelja. Slovenski dobavitelji imajo v svojih letnih poročilih objavljeno vrednost zapadlih in nezapadlih terjatev, italijanski dobavitelji tega podatka nimajo objavljenega. Zato bom primerjala stroške povprečnih terjatev (dolgoročnih in kratkoročnih) v EUR/MWh. Za dobavitelje je pomembno, da imajo svoje terjatve dobro razčlenjene, tako po zapadlosti kot tudi po dejavnosti, na podlagi katere so terjatve nastale. Tabela 42 prikazuje gibanje povprečnih kratkoročnih in dolgoročnih terjatev iz prodaje po posameznih dobaviteljih v letih 2012–2014.

*Tabela 42: Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014 **

Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	20.441.990	19.070.068	17.424.704
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh (3=1/2)	15,61	16,45	18,37
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	Ni podatka	22.186.201	22.212.079
2. Skupna prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh	Ni podatka	12,06	13,41
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	68.821.770	72.360.600	70.995.284
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh	27,51	31,40	29,80
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	26.659.257	26.184.265	25.817.973
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh	18,29	19,85	16,96
E) Gala, s.p.a.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	233.411.244	294.778.832	371.080.457
2. Skupna prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh	39,56	52,62	50,83
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve v EUR	59.673.641	72.359.806	56.853.580
2. Skupna prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
3. Povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje v EUR/MWh	9,54	11,58	9,30

Opomba*: Kazalniki povprečne kratkoročne in dolgoročne terjatve iz prodaje so za posamezno leto izračunani na dan 31. 12. Za izračun kazalnikov so uporabljeni podatki prav tako da dan 31. 12. posameznega leta.

Vir: Priloga 2.

Najmanj povprečnih kratkoročnih in dolgoročnih terjatev iz prodaje na enoto prodaje ima v letu 2014 Egea commerciale, s.r.l., največ pa Gala, s.p.a. Delež Gale, s.p.a. je bistveno višji od deleža Egea commerciale, s.r.l. Slovenski dobavitelji se umeščajo med Egeo Commerciale, s.r.l. in Galo, s.p.a. Najuspešnejši pri izterjavi je Elektro Celje energija d.o.o., najmanj uspešen pa Elektro energija, d.o.o. Med leti se je delež kratkoročnih in dolgoročnih terjatev na enoto prodaje po dobaviteljih gibal različno, nekaterim se je kazalnik poviševal (E3, d.o.o., Gala, s.p.a., Elektro Celje energija, d.o.o.), drugim pa je po

povišanju v letu 2013 sledilo znižanje v letu 2014 (Egea Commerciale, s.r.l., Elektro energija, d.o.o.).

Za dobavitelje je pomembno spremljati gibanje zapadlih terjatev v razmerju s prodajnimi količinami. Za italijanske dobavitelje ti podatki niso na razpolago, slovenski dobavitelji imajo v letnih poročilih terjatve podrobno razčlenjene. Gibanje povprečnih zapadlih terjatev pri slovenskih dobaviteljih v letih 2012–2014 prikazuje Tabela 43.

Tabela 43: Povprečne zapadle terjatve slovenskih dobaviteljev v EUR/MWh v letih 2012–2014

Povprečne zapadle terjatve	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Povprečne zapadle terjatve iz prodaje v EUR	5.957.332	5.783.453	5.705.115
2. Skupna prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
3. Povprečne zapadle terjatve v EUR/MWh (3=1/2)	4,55	4,99	6,01
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Povprečne zapadle terjatve iz prodaje v EUR	Ni podatka	Ni podatka	6.552.914
2. Skupna prodaja v MWh	Ni podatka	Ni podatka	1.656.201
3. Povprečne zapadle terjatve v EUR/MWh (3=1/2)	Ni podatka	Ni podatka	3,96
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Povprečne zapadle terjatve iz prodaje v EUR	14.069.855	15.213.819	12.842.794
2. Skupna prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
3. Povprečne zapadle terjatve v EUR/MWh (3=1/2)	5,62	6,60	5,39
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Povprečne zapadle terjatve iz prodaje v EUR	6.925.229	6.904.318	4.362.666
2. Skupna prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
3. Povprečne zapadle terjatve v EUR/MWh (3=1/2)	4,75	5,23	2,87

Vir: Priloga 2.

V letu 2014 ima najnižje povprečne zapadle terjatve na enoto prodaje dobavitelj Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o., znesek le-teh pa sem mu od leta 2012 zmanjšuje. Najmanj uspešen pri izterjavi pa je E3, d.o.o., ki ima v letu 2014 najvišje povprečne zapadle terjatve na enoto prodaje, ta delež pa sem mu od leta 2012 povečuje.

Podjetje je sistem, sestavljen iz sestavin in povezav med njimi. Poleg delovnih sredstev, predmetov dela in storitev so tudi zaposleni bistveni sestavni del podjetja. To pomeni, da si brez zaposlenih ni mogoče zamisliti njegovega delovanja (Milost, 2001, str. 8). Pomen posamezne sestavine za sistem je odvisen od tega, v kolikšni meri lahko s kvaliteto svojega delovanja sestavina vpliva na delovanje, t.j. izloček (output) celotnega sistema. Vse več podjetij se zaveda, da so zaposleni ključni dejavnik uspešnosti in učinkovitosti podjetja.

Za dobavitelje je tudi pomembno, da spremljajo **uspešnost svojih zaposlenih**. V nadaljevanju sledi izračun treh kazalnikov uspešnosti zaposlenih:

- produktivnost dela 1: število prodanih MWh na zaposlenega,
- produktivnost dela 2: celotni prihodek iz poslovanja na zaposlenega v EUR,
- dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR.

Produktivnost dela ni samo odraz učinkovitost zaposlenih, temveč na produktivnost vplivajo tudi drugi dejavniki, katere lahko razvrstimo v pet skupin. Te so naslednje: tehnično-tehnološki, organizacijski, človeški, naravni in družbeni dejavniki. Med tehnično-tehnološkimi dejavniki velja omeniti tehnično delitev dela, tehnično opremljenost dela in naravo tehnološkega procesa. Med organizacijske dejavnike sodijo izkoriščenost zmogljivosti, izkoriščenost delovnega časa, standardizacija in tipizacija, kooperacija, specializacija in drugi. V zvezi s človeškim dejavnikom kaže posebej izpostaviti strokovno usposobljenost in intenzivnost dela, ki je odvisna od motivacije. Za uspešno poslovanje je potrebna primerna kombinacija obojega. Nič ne pomaga še tako usposobljen človek, če ves delovni čas ne počne ničesar. In še večja škoda je, če nekdo zagnano počne napačne stvari. Vsi ti dejavniki nakazujejo, kako je treba presojati uspešnost poslovanja v tistem sklopu, ki je odvisen od produktivnosti dela. Opredelitev teh dejavnikov je namreč izhodišče za kazalnike, ki jih je mogoče oblikovati za celovito presojanje poslovanja in njegove uspešnosti (Tekavčič, 2002, str. 668–669).

Uspešni vodje pripomorejo k povečanju produktivnosti zaposlenih. Bhatti in Qureshi (Bhatti & Qureshi, 2007, str. 54–68) ugotavljata vpliv aktivne vloge zaposlenih pri odločanju v podjetju na zadovoljstvo zaposlenih in na produktivnost zaposlenih. Vključenost zaposlenih pri odločanju je na splošno opredeljena kot proces, v katerem je vpliv razdeljen med posameznike, ki se med seboj razlikujejo po hierarhiji. Vključenost v soodločanje poveča motivacijo zaposlenih na delovnem mestu in izboljša delovno uspešnost. Najboljši način za izboljšanje produktivnosti je prizadevanje za doseganje skupnih ciljev zaposlenih in vodstva podjetja. Z vključitvijo delavca v pripravo poslanstva podjetja, internih postopkov in politike razvoja podjetja, se izboljša komunikacija med zaposlenimi in vodstvom ter poveča se zadovoljstvo na delovnem mestu. Zaradi tega so zaposleni bolj pripravljeni na sprejemanje odločitev, postavljanje ciljev ali reševanja problemov, kar se izkaže kot večja produktivnost. (Bhatti & Qureshi, 2007, str. 54-68).

V Tabeli 44 je prikazan kazalnik produktivnosti 1, to je število prodanih MWh na zaposlenega po posameznem dobavitelju v letih 2012–2014.

Tabela 44: Produktivnost dela 1 dobaviteljev v MWh na zaposlenega v letih 2012–2014

Produktivnost dela 1	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Prodaja v MWh	1.309.298	1.159.024	948.619
2. Število zaposlenih	33	37	41
3. Prodaja na zaposlenega v MWh (3=1/2)	39.676	31.325	23.137
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Prodaja v MWh	1.359.918	1.838.938	1.656.201
2. Število zaposlenih	48	46	48
3. Produktivnost 1 v MWh (3=1/2)	28.332	39.977	34.504
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Prodaja v MWh	2.501.500	2.304.619	2.382.023
2. Število zaposlenih	74	89	82
3. Produktivnost 1 v MWh (3=1/2)	33.804	25.895	29.049
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Prodaja v MWh	1.457.900	1.319.300	1.522.270
2. Število zaposlenih	57	63	66
3. Produktivnost 1 v MWh (3=1/2)	25.577	20.941	23.065
E) Gala, s.p.a.			
1. Prodaja v MWh	5.900.000	5.602.000	7.301.000
2. Število zaposlenih	40	62	86
3. Produktivnost 1 v MWh (3=1/2)	147.500	90.355	84.895
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Prodaja v MWh	6.255.440	6.246.000	6.116.000
2. Število zaposlenih	27	30	34
3. Produktivnost 1 v MWh (3=1/2)	231.683	208.200	179.882

Vir: Priloga 2.

Zaposleni Egea commerciale, s.r.l. prodajo največ MWh električne energije in zemeljskega plina. To lahko pripišemo temu, da zaposleni prodajajo tako elektriko kot tudi zemeljski plin in s tem dosegajo večjo uspešnost. Za Egeo Commerciale, s.r.l. so najbolj uspešni zaposleni Gale, s.p.a., bistveno manj uspešni so zaposleni slovenskih dobaviteljev. Od leta 2012 do 2014 se uspešnost zaposlenih viša pri Egeji commerciale, s.r.l., stalno pa pada pri Elektro energiji, d.o.o. in E3, d.o.o. Slovenski dobavitelji so kot že omenjeno, nastali s preoblikovanjem distribucijskih podjetij in prerazporeditvijo zaposlenih. Ker so se podjetja želela izogniti odpuščanju, so na tržno dejavnost prerazporedila tudi presežne delavce. Zaradi tega se še niso v celoti prilagodila novim tržnim zahtevam po konkurenčnejšem pristopu, ki med drugim zahteva zniževanje stroškov vključno s stroški dela.

Pri uspešnosti zaposlenih je pomembno spremljati tudi kazalnik produktivnosti 2, to je celotne prihodke iz poslovanja na zaposlenega. Gibanje le-teh v letih 2012–2014 prikazuje Tabela 45.

Tabela 45: Produktivnost dela 2 dobaviteljev v EUR na zaposlenega v letih 2012–2014

Produktivnost dela 2	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	84.518.928	74.525.370	55.512.960
2. Število zaposlenih	33	37	41
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	2.561.180	2.014.199	1.353.975
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	94.136.998	110.642.160	92.148.416
2. Število zaposlenih	48	46	48
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	1.961.187	2.405.264	1.919.759
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	487.049.658	444.250.286	485.298.588
2. Število zaposlenih	74	89	82
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	6.581.752	4.991.576	5.918.275
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	106.825.404	103.793.723	102.311.285
2. Število zaposlenih	57	63	66
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	1.874.130	1.647.519	1.550.171
E) Gala, s.p.a.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	951.126.866	1.353.216.335	1.350.458.630
2. Število zaposlenih	40	62	86
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	23.778.172	21.826.070	15.703.007
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Prihodki od poslovanja v EUR	746.107.025	797.097.484	665.483.940
2. Število zaposlenih	27	30	34
3. Produktivnost 2 v EUR (3=1/2)	27.633.594	26.569.916	19.573.057

Vir: Priloga 2.

Pri izračunu celotnih prihodkov iz poslovanja na zaposlenega (produktivnosti 2) sta italijanska dobavitelja veliko bolj uspešna od slovenskih dobaviteljev. Vodi Egea commerciale, s.r.l., ki dosega 19,5 mio EUR prihodka od poslovanja na zaposlenega. Med slovenskimi dobavitelji je najuspešnejša Elektro energija, d.o.o. Se pa delež prihodkov od poslovanja v EUR na zaposlenega od leta 2012 do 2014 znižuje, le pri Elektro energiji, d.o.o. se je v letu 2014 povišal.

Uspešnost zaposlenih je pomembno meriti tudi z dobičkom iz poslovanja na zaposlenega. Tabela 46 prikazuje, da sta glede na dobiček iz poslovanja na zaposlenega italijanska dobavitelja uspešnejša od slovenskih. Zaradi zelo visokega dobička iz poslovanja je Gala, s.p.a. daleč na prvem mestu. Med slovenskimi dobavitelji je najuspešnejši Elektro Celje energija, d.o.o., medtem ko ima Elektro energija, d.o.o. kazalnik negativen, saj je v letu 2014 utrpela visoko izgubo iz poslovanja.

Tabela 46: Dobiček iz poslovanja dobaviteljev v EUR na zaposlenega v letih 2012–2014

Dobiček iz poslovanja	2012	2013	2014
A) E3, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	-1.737.963	3.184.890	1.291.916
2. Število zaposlenih	33	37	41
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR (3=1/2)	-52.666	86.078	31.510
B) Elektro Celje prodaja, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	336.042	853.611	2.467.494
2. Število zaposlenih	48	46	48
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR (3=1/2)	7.001	18.557	51.406
C) Elektro energija, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	3.646.889	1.710.513	-6.681.515
2. Število zaposlenih	74	89	82
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR	49.282	19.219	-81.482
D) Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	1.292.742	269.035	1.818.048
2. Število zaposlenih	57	63	66
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR	22.680	4.270	27.546
E) Gala, s.p.a.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	5.870.867	52.623.325	71.251.533
2. Število zaposlenih	40	62	86
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR	146.772	848.763	828.506
F) Egea commerciale, s.r.l.			
1. Dobiček iz poslovanja v EUR	2.458.767	5.898.146	9.298.815
2. Število zaposlenih	27	30	34
3. Dobiček iz poslovanja na zaposlenega v EUR	91.065	196.605	273.495

Vir: Priloga 2.

Poleg zgoraj navedenih in izračunanih kazalnikov je pomembno, da dobavitelji spremljajo tudi določene kazalnike, ki na podlagi njihovih letnih poročil oziroma letnih poročil posameznih agencij niso izračunljivi. Za uspešnost podjetja je bistvenega pomena zadovoljstvo odjemalcev, zato so izjemnega pomena kazalniki, ki so vezani na zadovoljstvo svojih odjemalcev. Podjetje mora poznati tudi trg, na katerem deluje, in preostale igralce na trgu – predvsem konkurenco. Dodatne kazalnike, ki spremljajo odjemalce in dogajanje na trgu, lahko razdelimo v dve skupini:

1. kazalniki zadovoljstva odjemalcev, med katere spadajo:

- spremljanje zadovoljstva odjemalcev električne energije,
- delež izgubljenih/pridobljenih odjemalcev po letih za posamezni proizvod in segment,
- delež zamenjav dobaviteljev,
- razlogi za zamenjavo obstoječega dobavitelja električne energije,

- spremljanje reklamacij oziroma pritožb odjemalcev.

2. kazalniki diferenciacije dobaviteljev:

- cene za primerljive produkte,
- število ponudb po posameznih dobaviteljih,
- dodatni elementi v ponudbah, ki vplivajo na izbor dobavitelja (rok plačila, ponudba energije iz obnovljivih virov, ...),
- ponudba dodatnih storitev (na primer storitve upravljanja z odjemom).

Za zgoraj navedene kazalnike dobavitelji večinoma ne zbirajo podatkov oziroma jih javno ne prikazujejo. Zato se bom pri razlagi naslonila na podatke iz letnih poročil nacionalnih regulatorjen in ACER-ja, ki te podatke pridobivajo, analizirajo in primerjajo za posamezne države EU.

Podatke za izračun **kazalnika zadovoljstva odjemalcev** električne energije se pridobi na podlagi anonimnih anket, ki jih opravi posamezni dobavitelj, nacionalni regulator oziroma nacionalni organ zadolženega za spremljanje zadovoljstva potrošnikov odjemalcev električne energije.

Spremljanje zadovoljstva odjemalcev električne energije prikazuje zadovoljstvo odjemalcev z obstoječim dobaviteljem električne energije. Odjemalci ne kupujejo proizvodov in storitev, temveč kupujejo paket, v katerem so: proizvod, dostop proizvoda na trgu, izkušnje odjemalca s proizvodom ter stroški, povezani s proizvodom. Temu paketu rečemo vrednost. Podjetje, ki razume, kako odjemalci oblikujejo svojo vrednost, ob upoštevanju elementov vrednosti v očeh odjemalca, dosega dolgoročno rast (Kothari & Lackner, 2006, str. 1–5).

Ule in Kline (1996, str. 249) navajata glavne elemente zadovoljstva ali nezadovoljstva kupca:

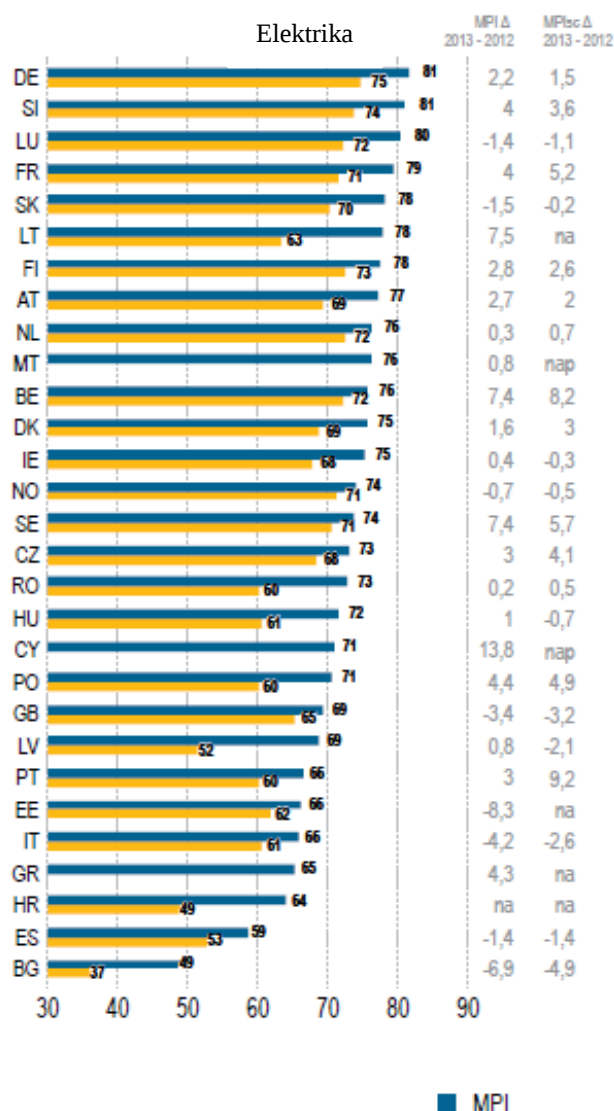
- **pričakovanja:** izvor zadovoljstva kupca izhaja iz prednakupne faze, ko si kupec ustvari pričakovanja o proizvodu;
- **delovanja oziroma učinki:** med potrošnjo kupec dejansko preizkusi proizvod in njegovo uporabo ter zazna učinke na področjih, ki so za njega pomembni;
- **primerjava:** kupec primerja pričakovanja in dejansko delovanje proizvoda;
- **potrditev ali nepotrditev:** izid primerjave je potrditev ali nepotrditev pričakovanj;
- **neskladje:** razlika med pričakovano in dejansko ravnijo delovanja.

Dobavitelj električne energije lahko dobi splošne podatke o zadovoljstvu odjemalcev v določeni državi na podlagi poročila ACER-ja, ki spremlja zadovoljstvo odjemalcev za vse

države EU. Poleg tega lahko dobavitelji redno izvajajo anketo, s katero pridejo do podatkov zadovoljstva odjemalcev (denimo, zakaj so določeni odjemalci zadovoljni s svojim dobaviteljem, kaj želijo od dobavitelja, zakaj so zamenjali dobavitelja, ali so zadovoljni s plačilnimi pogoji, ceno električne energije (fiksna, variabilna), preglednostjo računa, preglednostjo in ročnostjo pogodbe, splošnimi pogoji, skrbnikom, klicnim centrom, preglednostjo spletne strani, itd.). Na podlagi teh informacij pride dobavitelj do koristnih informacij, s katerimi lahko izboljša svoje poslovanje.

Kljub temu da nacionalni organi anonimne ankete že izvajajo in jih dostavljajo ACER-ju za pripravo letnega poročila, teh podatkov javno ne objavljajo. Skupne podatke o zadovoljstvu odjemalcev objavi ACER, ki v svojem zadnjem poročilu ocenjuje zadovoljstvo odjemalcev za posamezne države EU za leto 2013 in to primerja (indeks) z letom 2012. Rezultate prikazuje Slika 8.

Slika 8: Zadovoljstvo odjemalcev po posameznih državah EU za leto 2013 in primerjava z 2012



Opomba: * MPI je kompozitni indeks, ki temelji na rezultatih raziskave glede štirih vidikov odjemalčevih izkušenj in sicer pričakovanja odjemalca, enostavnost primerjave proizvodov oziroma storitev, zaupanje odjemalcev v dobavitelja in izkušnje s problemi ter stopnja, ki je pripeljala do pritožb. Navedene štiri izkušnje odjemalca so pri skupnem rezultatu enako utežene. MPI_{isc} – je MPI dopolnjen z možnostjo izbire in priklopa in je uporabljen samo na trgih, kjer obstaja možnost izbora storitev in izvajalcev.

Vir: ACER, ACER/CEER Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014, 2015, str. 82.

Rezultati kažejo, da so s svojimi dobavitelji električne energije najbolj zadovoljni odjemalci v Sloveniji, Nemčiji in Luksemburgu. Najbolj se je zadovoljstvo v 2013 v primerjavi z letom 2012 izboljšalo na Cipru, Litvi in Belgiji. Največji padec v zadovoljstvu pa beležijo v Estoniji in Bolgariji.

Anketa, s katero pridejo dobavitelji do podatka zadovoljstva odjemalcev, mora vsebovati vsa področja prodaje električne energije posameznemu odjemalcu, torej od prvega stika z odjemalcem do pošiljanja računa ter reševanja morebitnih reklamacij. Dobavitelji morajo pridobiti točno informacijo, kdaj so odjemalci najbolj zadovoljni oziroma s katerimi storitvami so odjemalci izrazili največ nezadovoljstva. Ta kazalnik je koristen tudi za odjemalce, saj ti na podlagi tega podatka pridobijo informacijo o najboljšem dobavitelju, kar lahko vpliva tudi na njihovo končno odločitev izbora glede dobavitelja električne energije.

Delež izgubljenih/pridobljenih odjemalcev oziroma delež zamenjav dobaviteljev po letih za posamezni produkt in segment je prav tako pomemben kazalnik za dobavitelja, saj prikazuje zadovoljstvo odjemalcev z delovanjem dobavitelja ter njihovo zvestobo. Dolgo časa je veljalo, da obstaja močna linearna povezava med odjemalčevim zadovoljstvom in zvestobo. Kavran (2001) navaja, da je zadovoljstvo kupcev tesno povezano z njihovo zvestobo, saj je ta največja pri tistih kupcih, ki so zelo zadovoljni s proizvodom ali storitvijo. Iz Tabele 47 je razvidno, da je kar 95 odstotkov zelo zadovoljnih kupcev tudi zvestih podjetju ali blagovni znamki. Ta odstotek se s stopnjo zadovoljstva zmanjšuje in na koncu zelo nezadovoljni kupci niso zvesti.

Tabela 47: Povezava med zadovoljstvom in zvestobo

Stopnja zadovoljstva	Stopnja zvestobe v %
Odlično – zelo zadovoljen	95
Dobro - zadovoljen	65
Povprečno – niti zadovoljen	15
Slabo - nezadovoljen	2
Zelo slabo – zelo nezadovoljen	0

Vir: N. Hill, J. Brierley & R. MacDougall, How to measure customer satisfaction, 1999.

Bolj kot so odjemalci zadovoljni s svojim dobaviteljem, manjši je delež izgubljenih uporabnikov in obratno, manj kot so dobavitelji zadovoljni z odjemalcem, večji je delež izgubljenih uporabnikov. Podatki za delež izgubljenih/pridobljenih odjemalcev po posameznem dobavitelju niso objavljeni, predstavljajo pa pomemben kazalnik, s katerim pride dobavitelj do informacije, ali se portfelj njegovih odjemalcev povečuje ali znižuje. Glede na to da je ta podatek bistvenega pomena za obstoj dobavitelja, bi morali ta kazalnik spremljati vsi dobavitelji, ločeno za gospodinjske in ločeno za poslovne odjemalce.

Delež zamenjav dobaviteljev pomeni zamenjave dobaviteljev električne energije po posameznem dobavitelju oziroma znotraj določene države v določenem obdobju. Visoko stopnjo zamenjave dobaviteljev je moč razlagati kot znak osveščenosti uporabnikov in konkurence na trgu ter obratno (ACER, 2013, str. 33).

Tabela 48: Delež zamenjav odjemalcev električne energije v Sloveniji v % v letih 2012–2014

Delež zamenjav	2012	2013	2014
Število zamenjav	55.281	47.066	32.368
Število vseh odjemalcev	930.244	933.041	936.883
Delež zamenjav v %	5,94	5,04	3,45

Vir: Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2014, 2015, str. 69.

Delež zamenjav odjemalcev v Sloveniji od leta 2012 upada. V letu 2012 je rekordno število odjemalcev (55.281) zamenjalo dobavitelja, to je 5,94 odstotkov vseh odjemalcev. V letih 2013 in 2014 pa se ta delež zmanjšuje, in sicer je s 5,04 odstotkov v letu 2013 padel na 3,45 odstotka v letu 2014.

Podatek števila zamenjav po posameznih dobaviteljih javno ni dostopen. Podatek zbirajo na Ministrstvu za infrastrukturo Republike Slovenije, vendar tega podatka ne objavljajo. Objavljajo le skupen podatke za Slovenijo. Pomembno pa je, da so dobavitelji na tekočem glede števila izgubljenih/pridobljenih odjemalcev za tekoče obdobje ter za posamezni segment (gospodinjski ali poslovni odjemalci). Za vsak tekoči mesec morajo izračunati razliko med pridobljenimi in izgubljenimi odjemalci in to primerjati s konkurenco. Na podlagi te razlike pridejo do informacije, ali se delež njihovih odjemalcev povečuje ali znižuje, ter lahko na podlagi rezultata še prevočasno ukrepajo. Drugi vidiki zamenjave, kot so razlogi zamenjave, odjemalčev pogled na različne razpoložljive produkte ter odjemalčeva percepcija procesa zamenjave, lahko pripomorejo k še boljšemu razumevanju, kaj vodi razvoj konkurence na maloprodajnem trgu.

Razlogi za zamenjavo dobavitelja dobavitelju povedo, zakaj se odjemalec odloči oziroma ne odloči za zamenjavo. Z zamenjavo dobaviteljev so se ukvarjali različni strokovnjaki. V nadaljevanju navajam nekaj avtorjev in njihove ugotovitve.

Watson, Viney in Schomaker (2003, str. 129–150) so ugotavljali pripravljenost odjemalcev za zamenjavo dobavitelja. Raziskavo so izvedli takoj po liberalizaciji nemškega trga, leta 1998. Izpostavili so devet dejavnikov, od katerih naj bi pet pozitivno vplivalo na zamenjavo, štirje pa negativno, in sicer so dejavniki, ki naj bi pozitivno vplivali na menjavo, sledeči:

- nižje cene kot glavni dejavnik za zamenjavo obstoječega dobavitelja,
- maščevanje, ki je znak kaznovanja tradicionalnega dobavitelja, predvsem zaradi njegovih visokih cen, slabih storitev in izkoriščanja monopolnega položaja,
- izboljšanje energetske učinkovitosti na podlagi nasvetov novega dobavitelja,
- zelena elektrika, pridobljena iz obnovljivih virov.

Dejavniki, ki naj bi vplivali na njihovo odločitev, da ostanejo pri obstoječem dobavitelju, so:

- skrb glede celovite oskrbe, predvsem bojazen, da bi v primeru zamenjave dobavitelja, distributer slabo vzdrževal omrežje;
- cena, in sicer so se uporabniki bali, da se bo sčasoma cena pri obstoječih dobaviteljih znižala, pri novih pa povišala;
- strošek zamenjave kot višji dodatni strošek v primerjavi s prednostmi ob zamenjavi dobavitelja;
- viri energije, in sicer so nemški uporabniki zaskrbljeni glede pridobivanja električne energije iz jedrskih elektrarn, zato ne bi izbrali dobavitelja, ki pridobiva električno energijo iz teh virov.

Walsh, Dinnie in Wiedmann (2006, str. 412–420) so raziskovali, kako dobavitelji električne energije in zadovoljstvo uporabnikov vplivajo na zamenjavo dobavitelja. Raziskava je pokazala, da bolj kot so uporabniki zadovoljni, manj so nagnjeni k zamenjavi dobavitelja električne energije. Podoba podjetja in zamenjava dobavitelja pa sta v šibki soodvisnosti, saj podoba podjetja bistveno ne vpliva na dobavitelja.

Wieringa in Verhoef (2007, str. 174–186) sta raziskovala dejavnike, ki vplivajo na nizozemske odjemalce, da zamenjajo dobavitelja. Rezultat študije je pokazal, da bolj kot je odnos med uporabnikom in dobaviteljem kakovosten, manj uporabnikov se odloča za zamenjavo, in obratno. Stroški zamenjave negativno vplivajo na zamenjavo. Bolj je ponudba zanimiva, večja je verjetnost zamenjave. Zahtevni odjemalci manj pogosto zamenjujejo dobavitelja, prav tako tisti, ki imajo sklenjenih več pogodb pri istem dobavitelju.

Olsen, Johnsen in P. E. Lewis (2006, str. 38–44) ugotavljajo, da so se nordijske države srečale z neaktivnostjo uporabnikov pri zamenjavi dobaviteljev. Ovire so predvsem institucionalne, kar vključuje merjenje, omejeno ločitev distribucije in dobave ter omejen dostop do zanesljivih informacij glede pogodb in cen.

Pri zamenjavah odjemalcev je pomembno, da dobavitelj pridobi informacije, zakaj so se odjemalci odločili za zamenjavo dobavitelja oziroma zakaj ne. Informacije glede razlogov zamenjav odjemalcev dobavitelji najlažje pridobijo preko anket, ki jih izpolnijo odjemalci. Pomembno je, da dobavitelji v svojem portfelju analizirajo tri skupine odjemalcev:

- odjemalci, ki so zamenjali svojega dobavitelja in prišli k novemu dobavitelju. Za to skupino odjemalcev mora novi dobavitelj ugotoviti, zakaj je zamenjala obstoječega dobavitelja ter kaj jo je privabilo, da je prešla k njemu;

- odjemalci, ki so zamenjali dobavitelja in prešli h konkurenci. Za to skupino je pomembno, da dobavitelj dobi informacije o vzrokih izgube odjemalcev oziroma o dejavnikih, ki so pritegnili odjemalce, da so prešli h konkurenci;
- odjemalci, ki niso nikoli zamenjali dobavitelja.

Pomembne informacije, ki jih morajo dobavitelji pridobiti iz izpolnjenih anket, so predvsem dejavniki izbora oziroma neizbora dobavitelja (na primer z lestvico od 1 do 10):

- cena,
- fleksibilnost in odzivnost dobavitelja,
- zanesljivost dobave,
- različnost produktov,
- okoljski izzivi,
- možnost dodatnih storitev (obveščanje),
- svetovanje dobavitelja,
- strokovnost zaposlenih,
- hitra in ustrezna rešitev reklamacij,
- enostavna in razumljiva pogodba,
- plačilni pogoji,
- pregleden in jasen račun,
- reference dobavitelja,
- zadovoljstvo s skrbnikom.

Pomembno je tudi ugotoviti, zakaj določeni odjemalci svojih dobaviteljev ne zamenjajo, ter jih prav tako oceniti (na primer z lestvico od 1 do 10). Nekateri izmed možnih vzrokov so:

- majhna razlika v ceni oziroma prihranku,
- nezaupanje v novega dobavitelja,
- percepcija o zahtevnem postopku zamenjave dobavitelja,
- strah pred dodatnimi težavami zaradi zamenjave,
- zadovoljstvo oziroma zvestoba z obstoječim dobaviteljem,
- pomanjkanje informacij glede možnosti zamenjave,
- regulirana cena,
- nezainteresiranost za zamenjavo,
- prevelika izbira.

Agencija za energijo podatkov o dejavnikih, ki vplivajo na zamenjavo dobavitelja, javno ne objavlja. Jih pa objavlja ACER, ki v svojem letnem poročilu objavlja razloge zamenjave oziroma nezamenjave dobavitelja, ki so jih razkrili odjemalci držav EU.

Spremljanje reklamacij oziroma pritožb odjemalcev je prav tako pomemben kazalnik, ki ga mora spremljati dobavitelj, saj na podlagi tega pride do podatkov, kje prihaja do največjih težav v sistemu njegove prodaje oziroma s čim so končni odjemalci najmanj zadovoljni, ter na podlagi pridobljenih podatkov predlaga določene ukrepe v svojem poslovanju s končnimi odjemalci. Kot ugotavljajo Berry, Conant in Parasuraman (1991), igrajo ključno vlogo v odnosu med podjetjem in odjemalcem zaposleni v podjetju, saj predstavlja kontaktirani zaposleni v očeh odjemalca storitev podjetja.

Za spremljanje reklamacij oziroma pritožb je treba (ACER, 2015, str. 128) :

- ugotoviti, kaj pritožba je. Nekatera podjetja imajo zakonsko definicijo reklamacije, ki opisuje reklamacijo kot kupčevo nezadovoljstvo ob prevzemu določenega izdelka,
- odjemalci morajo biti obveščeni o pristojnem organu, ki mu morajo poročati o reklamacijah,
- nacionalna agencija za energetiko mora imeti dostop do kupčevih reklamacij, kar pomeni, da morajo biti vse reklamacije gospodinjstev odjemalcev na poslovanje dobaviteljev in sistemskih operaterjev sporočene nacionalni agenciji za energetiko.

V Sloveniji spremlja pritožbe za gospodinske odjemalce Agencija za energijo. V letu 2014 so od vseh gospodinjstev odjemalcev električne energije, teh je bilo 831.185, dobavitelji električne energije prejeli 6.410 pritožb, reklamacij, nestrinjanj ali ugovorov, kar je 0,77 odstotka vseh odjemalcev. Od vseh prejetih pritožb so jih dobavitelji 480 zavrgli, ker niso izpolnjevale pogojev za obravnavo, 4.110 pritožb je bilo vloženih upravičeno in so jim dobavitelji ugodili, 1820 pritožbam pa niso ugodili (Agencija za energijo, 2014, str. 82).

Dobavitelji električne energije morajo za gospodinske odjemalce spremljati število pritožb ter tudi razloge pritožb, ki jih morajo redno dostavljati nacionalnemu regulatornemu organu. Nekateri izmed možnih razlogov pritožb so (ACER, 2015, str. 98):

- nezadovoljstvo s ceno (napačna cena)
- nezadovoljstvo s pogodbo oziroma pogodba ne pokriva vseh usklajenih postavk;
- nepoštena komercialna praksa,
- nezadovoljstvo z zamenjavo,
- nezadovoljstvo s kakovostjo dobave,
- odklop zaradi neplačil,
- merjenje podatkov odjema,
- aktivacija novega merilnega mesta
- storitev za stranke, ipd.

ACER podatke za vse države članice EU pridobiva na podlagi anonimno izvedenih anket. Podatke objavlja v svojem letnem poročilu (ACER, 2015, str. 98).

Podatke o številu pritožb gospodinjskih in poslovnih odjemalcev mora dobavitelj redno spremljati. Pomembno je, da ugotovi, na katerem področju prodaje električne energije zabeleži največ pritožb, zakaj te pritožbe nastanejo, ter hitrost reševanja pritožb. Pomembno je, da dobavitelj ugotovi, zakaj proizvod ni dosegel pričakovane vrednosti v očeh odjemalca. Če nezadovoljen odjemalec poda pritožbo v zvezi s proizvodom in jo podjetje hitro obravnava ter v primeru upravičenosti ugotovi kupčevim zahtevam, se lahko nezadovoljstvo spremeni v zadovoljstvo. V nasprotnem primeru se lahko zgodi, da odjemalec odide h konkurenčnem podjetju.

V drugo skupino kazalnikov spadajo predvsem tisti, ki se osredotočajo na **diferenciacijo dobaviteljev električne energije**. Dobavitelji se želijo namreč diferencirati od konkurence, oziroma želijo doseči konkurenčne prednosti ter s tem pridobiti čim večje število novih odjemalcev ter zadržati obstoječe odjemalce.

Dobavitelji se najprej diferencirajo na podlagi cene. Spremljanje cen konkurence oziroma spremljanje razlik med svojimi cenami in cenami konkurence je za delovanje dobavitelja bistvenega pomena. Nacionalni regulatorni organi imajo za gospodinjske odjemalce vzpostavljen primerjalnik cen, s katerim prikazujejo cene oziroma pogodbene vrednosti povprečnega odjemalca po posameznih dobaviteljih. Na podlagi primerjalnika odjemalci lažje pridejo do informacije najcenejšega dobavitelja električne energije in dobavitelj do informacij, na katerem mestu je s svojo ponudbo.

Osnova za analizo in izračun cen vseh dobaviteljev je standardna ponudba oziroma osnovni cenik, ki je v največji meri izbran pri gospodinjskih odjemalcih električne energije v Sloveniji. Ponudba ne zahteva bistvenih sprememb prilagajanja porabe električne energije, ni vezana na omejeno časovno obdobje in posebne pogoje ter velja do preklica.

Poleg fiksnih cen nekateri odjemalci zaračunavajo tudi fiksni znesek (nadomestilo dobavitelja), ki vključuje manipulativne stroške obdelave in pošiljanja računov.

Če pogledamo posamezne spletne strani slovenskih dobaviteljev, opazimo, da imajo vsi dobavitelji različne pakete z različnimi cenami, prilagojenimi odjemalcem. V primerjalniku so navedene cene paketov, v katerih lahko sodelujejo vsi odjemalci. Določeni paketi so namreč vezani na specifičnega odjemalca, npr.:

- odjemalec elektrike in zemeljskega plina (paket Dvojni plus pri Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., Zdaj je čas za dvojčka pri Elektro energija, d.o.o.)
- lastnik toplotne črpalke (Paket toplotne črpalke pri Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., paket toplotne črpalke pri Elektro Celje Energija, d.o.o., Toplotne črpalke pri Elektro energija, d.o.o.).

Spremljanje števila ter vrste ponudb po posameznih dobaviteljih prikaže aktivnost ter diferenciacijo posameznih dobaviteljev električne energije. Dobavitelj mora poznati število poslanih ponudb glede na prodane količine v posameznem letu, saj lahko na podlagi tega kazalnika ugotovi uspešnost pošiljanja posameznih ponudb. Podatek ni nikjer objavljen, zato ni znano, ali dobavitelji spremljajo število izdanih, sprejetih ponudb ter pripravijo analizo uspešnosti pošiljanja ponudb.

Glavni element posameznih ponudb je cena. Kakorkoli, dobavitelji na ponudbo dodajajo tudi druge postavke, s katerimi skušajo privabiti bodoče odjemalce, med katerimi so:

- vrsta cene (fiksna cena, variabilna cena, urna cena, ipd.),
- rok plačila,
- vrsta izvora energije (fosilna goriva proti obnovljivim virom),
- vrsta produkta (samo električna energija, samo zemeljski plin, oba energenta),
- trajanje pogodbe in
- vključitev dodatnih storitev (darila, točke zvestobe, zavarovanja, vzdrževanje, ukrepi na učinkoviti rabi energije, itd.).

Za poslovne odjemalce so navedeni dejavniki poslovna skrivnost, zato jih dobavitelji na svojih spletnih straneh ne objavljajo. Poslovni odjemalci so obravnavani večinoma individualno. Za gospodinske odjemalce so ponudbe in postavke na ponudbah objavljene na spletnih straneh, kar omogoča primerjavo med posameznimi dobavitelji.

V Tabeli 49 bom za posamezne dobavitelje opisala, ali njihove ponudbe za gospodinske odjemalce vsebujejo posebne postavke, s katerimi se diferencirajo od ostale konkurence.

Tabela 49: Dodatne postavke na ponudbah za gospodinske odjemalce posameznih dobaviteljev električne energije v Sloveniji in v Italiji

	Vrsta cene	Ponudba paketov	Fiksen dodatek za manipulativne stroške	Rok plačila	Ponudba iz obnovljivih virov	Vrsta produkta (samo elektrika, elektrika in zemeljski plin)	URE (učinkovita raba energije)	Dodatne storitve
E3	Fiksna	Da	Da	15	Ne	Elektrika	Ne	Ne
Elektro Celje energija	Fiksna	Da	Da	15	Da, brezplačno	Elektrika in zemeljski plin	Ne	Ponudba peči in nekaterih elektronskih izdelkov
Elektro energija	Fiksna	Da	Ne	15	Da	Elektrika in zemeljski plin	Ne	Popust s paketom T2

se nadaljuje

Tabela 49: Dodatne postavke na ponudbah za gospodinske odjemalce posameznih dobaviteljev električne energije v Sloveniji in v Italiji (nad.)

	Vrsta cene	Ponudba paketov	Fiksen dodatek za manipulativne stroške	Rok plačila	Ponudba iz obnovljivih virov	Vrsta produkta (samo elektrika, elektrika in zemeljski plin)	URE (učinkovita raba energije)	Dodatne storitve
Elektro Maribor Energija plus	Fiksna	Da	Ne	15	Ne	Elektrika in zemeljski plin	Ne	Ne
Gala	Fiksna	Fiksna cena in popust na zaščiteno ceno	Da		Ne	Elektrika in zemeljski plin	Da, ponudba izdelkov za URE	Ne
Egea commerciale	Fiksna	Fiksna cena in popust na zaščiteno ceno	Da		Ne	Elektrika in zemeljski plin	Ne	Ne

Vsi dobavitelji (razen E3, d.o.o.) v svojem portfelju ponujajo tako elektriko kot tudi zemeljski plin. Prav tako vsi ponujajo različne akcijske in paketne ponudbe, katerih cene veljajo za omejeno časovno obdobje (vezava na določeno obdobje). Nekatere ponudbe veljajo za določene skupine odjemalcev, kot so uporabniki toplotnih črpalk, uporabniki elektrike in zemeljskega plina, itd.). Večina odjemalcev ponuja nižjo ceno za odjemalce, ki prejemajo račun v elektronski obliki. Odjemalci, ki ponujajo električno energijo iz obnovljivih virov, za dobavo te energije zaračunajo določen pribitek, le Elektro Celje energija, d.o.o. ponuja zeleno energijo brez dodatnega pribitka. Nekateri dobavitelji ponujajo tudi druge storitve, kot npr. Elektro Energija, d.o.o. popust s paketom T2, Elektro Celje Energija, d.o.o. popust pri nakupu nekaterih elektronskih izdelkov.

Na voljo so seveda še drugi kazalniki, za katere je smiselno, da jih dobavitelji električne energije in zemeljskega plina analizirajo. V svojem magistrskem delu sem se osredotočila na tiste pomembnejše, ki jih je moč ovrednotiti (standardne računovodske kazalnike ter dodatne kazalnike), in kazalnike, ki jih računsko ni mogoče ovrednotiti in sem jih zato podrobno pojasnila ter navedla za posamezne dobavitelje ter s pomočjo podatkov nacionalnih regulatorjev za energijo ter ACER-ja prikazala tudi na področju držav Slovenije in Italije ter ostalih držav EU.

4.3 Ugotovitve na podlagi izračunanih kazalnikov

Na podlagi izračunanih računovodskih kazalnikov in dodatnih kazalnikov bom v naslednjem poglavju podala oceno, kateri dobavitelj dosega najvišjo oziroma najnižjo

vrednost po posameznem kazalniku oziroma za določeno skupino kazalnikov. Kazalnike bom po smiselnosti razvrstila v skupine ter za posamezno skupino določila najuspešnejšega dobavitelja.

Na podlagi standarnih računovodskih kazalnikov, ki prikazujejo kapitalsko učinkovitost posameznih dobaviteljev ugotavljam, da so kapitalsko najbolj ustrezni slovenski dobavitelji, saj imajo višji delež kapitala in s tem višje vrednosti kazalnikov stanja financiranja. Tu imata vodilno vlogo dobavitelja E3, d.o.o. in Elektro Maribor Energija Plus, d.o.o. Prav tako imajo slovenski dobavitelji, predvsem E3, d.o.o., višjo vrednost kazalnikov stanja investiranja. Kazalniki plačilne sposobnosti dajo različne zmagovalce, in sicer imata najvišjo vrednost kazalnikov kapitalske pokritosti osnovnih sredstev italijanska dobavitelja, predvsem zaradi visoke vrednosti kapitala in na drugi strani nizke vrednosti osnovnih sredstev. Vrednost hitrega koeficienta je nizka pri vseh dobaviteljih električne energije, predvsem pri podjetju Egea commerciale, s.r.l., kjer je vrednost 0. Kazalnik posprešene pokritosti kratkoročnih obveznosti je višja pri slovenskih dobaviteljih, najvišjo vrednost dosega pri Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. Na področju kazalnikov gospodarnosti dosegajo vsi dobavitelji podobne vrednosti. Pri kazalnikih dobičkonosnosti je zmagovalec Gala, s.p.a., predvsem zaradi doseženega zelo visokega dobička.

Pri dodatnih kazalnikih je predvsem z vidika količine prodaje in spremljanja bruto marže na prodano MWh najuspešnejši italijanski dobavitelj Gala, s.p.a. Z vidika tržnih deležev italijanskih dobaviteljev ne moremo primerjati s slovenskimi, saj poslujejo na različnih trgih, kjer je število dobaviteljev različno in s tem so tudi njihovi tržni deleži manjši. Med analiziranimi slovenskimi dobavitelji ima največji tržni delež Elektro energija, d.o.o., med italijanskimi dobavitelji pa Gala, s.p.a., delež Egea commerciale, s.r.l. ni znan. Z vidika denarnega toka ima med slovenskimi dobavitelji največji denarni tok Elektro energija, d.o.o. Kazalnik povprečnega prihodka in povprečnih celotnih odhodkov ima najvišji Elektro energija, d.o.o., kar pomeni, da so v prihodkih in odhodkih vključene tudi druge dejavnosti, ne samo prodaja končnim odjemalcem. Iz letnega poročila razberemo, da je aktivna tudi na trgovanju na veleprodajnem trgu, kar vpliva na višino teh dveh kazalnikov. Elektro energiji sledita italijanska dobavitelja. Kazalnika povprečnega dobička in povprečnega dobička iz poslovanja sta bila v letih 2013–2014 najvišji pri podjetju Gala, s.p.a. Z vidika kazalnika povprečnega dobička in povprečnega dobička iz poslovanja mu sledijo slovenski dobavitelji (Elektro Celje energija, d.o.o. in E3, d.o.o.).

Povprečne stroške dela imajo bistveno višje slovenski dobavitelji, kar lahko povežemo z delovno neučinkovitostjo zaposlenih. Najvišje stroške dela na zaposlenega imata italijanska dobavitelja, predvsem zaradi višjih plač oziroma urnih postavk, ki jih dobavitelja plačata zaposlenim. Z vidika uspešnosti zaposlenih je na prvem mestu Egea commerciale. Zaposleni v tem podjetju prodajajo tako elektriko kot tudi zemeljski plin. Zaposleni v Egea commerciale dosegajo najvišjo prodajo v MWh na zaposlenega ter tudi

prihodke iz poslovanja in dobiček iz poslovanja na zaposlenega. Sledi mu drugi italijanski dobavitelj Gala.

V Tabeli 50 je prikazan najuspešnejši dobavitelj po skupini kazalnikov. Kazalnike sem v skladu z njihovim pomenom združila v skupine ter za posamezno skupino izbrala dobavitelja, ki dosega najvišjo vrednost.

Tabela 50: Najuspešnejši dobavitelj za posamezno skupino kazalnikov v letu 2014

Kazalniki	Dobavitelj, ki dosega najvišjo vrednost kazalnika
Standardni računovodski kazalniki	
Kazalniki stanja financiranja	E3
Kazalniki stanja investiranja	E3
Kazalniki plačilne sposobnosti	Elektro Maribor Energija plus
Kazalniki gospodarnosti	Gala
Kazalniki dobičkonosnosti	Gala
Dodatni kazalniki	
Kazalniki spremljanja prodaje	Gala
Kazalnik bruto marže	Gala
Kazalnik spremljanje tržnega deleža*	Elektro energija
Denarni tok**	Elektro energija
Kazalnik povprečnega prihodka in povprečnega odhodka	Elektro energija
Kazalniki povprečnega dobička in dobička iz poslovanja	Gala
Povprečni stroški dela	Elektro energija
Stroški dela na zaposlenega	Egea commerciale
Povprečne kratkoročne terjatve iz prodaje	Gala
Povprečne zapadle terjatve**	E3
Produktivnost dela 1 in produktivnost dela 2	Egea commerciale
Dobiček iz poslovanja na zaposlenega	Gala

Opomba:

*Za Egea commerciale kazalnik denarni tok ni na razpolago.

** Za italijanske dobavitelje kazalnik Povprečne zapadle terjatve ni na razpolago.

Na podlagi izračunanih kazalnikov težko določimo najuspešnejšega dobavitelja električne energije, saj je odvisno od tega, kateri vidik uspešnosti ocenjujemo. Z vidika kapitalske pokritosti sredstev so uspešnejši slovenski dobavitelji. Z vidika ustvarjanja dobička in bruto marže je najuspešnejši italijanski dobavitelj Gala, s.p.a. Z vidika uspešnosti zaposlenih prevladuje Egea commerciale, s.r.l. Zanimivo pa je, da je slovenski dobavitelj Elektro energija, d.o.o. pri nekaterih kazalnikih najuspešnejši, čeprav je v letu 2014 najslabše posloval. V letu 2014 je imel najvišjo vrednost tržnega deleža, vendar če pogledamo dinamično sliko tega kazalnika, opazimo, da se mu tržni delež skozi leta zmanjšuje.

Dodatne kazalnike, ki spremljajo zadovoljstvo zaposlenih ter tudi diferenciacijo dobaviteljev zaradi pomanjkanja kazalnikov ne moremo analizirati. Ker menim, da so to pomembni podatki za posameznega dobavitelja ter tudi odjemalca, bi morali biti objavljeni na spletni strani nacionalnega regulatornega organa Agencije za energijo RS.

SKLEP

Liberalizacija trga pomeni postopno odpiranje posameznih dejavnosti elektrogospodarstva, preoblikovanje vertikalno integriranega monopolnega dobavitelja ter tudi vstop novih konkurentov na zaščitene trge. V svojem magistrskem delu sem se osredotočila predvsem na razvite trge Slovenije, Italije in Avstrije ter te države tudi med seboj primerjala. V Sloveniji in Italiji, kjer so dosegljiva letna poročila posameznih dobaviteljev ter tudi letna poročila Agencije za energijo, sem izbrala med seboj primerljive dobavitelje ter jih z računovodskimi in dodatnimi kazalniki računsko ovrednotila. Tam, kjer podatkov nisem imela na razpolago, sem kazalnike le opisala. Ostra konkurenca na trgu namreč prisili lastnike podjetij, da poleg standardnih računovodskih kazalnikov za analizo uspešnosti podjetja ter tudi analizo uspešnosti konkurenčnih dobaviteljev, uporabijo tudi dodatne kazalnike, s katerimi pridobijo nove, razširjene podatke o uspešnosti poslovanja svojega podjetja ter konkurence na trgu. Sami računovodski kazalniki namreč ne zadoščajo. Njihova pomanjkljivost je predvsem v usmerjenosti v preteklost, na finančne kategorije, predvsem stroškovne, podvrženost kreativnemu računovodstvu ipd. Zato morajo dobavitelji pri ugotavljanju uspešnosti poslovanja uporabiti tudi dodatne kazalnike, ki so vezani predvsem na prodajne količine, uspešnost zaposlenih in zadovoljstvo uporabnikov storitev. Podjetja ne smejo pozabiti, da zadovoljstvo odjemalcev pomembno vpliva na prodajne količine in s tem na profitabilnost podjetja. Zadovoljni odjemalec se vrača in s svojimi nakupi ustvarja dodano vrednost v podjetju.

V magistrskem delu sem ugotovila, da so podatki za večji del dodatnih kazalnikov javno nedostopni oziroma se po posameznih trgih ne zbirajo. Večinoma so dostopni podatki pridobljeni za izračun standardnih računovodskih kazalnikov. Vendar ocenjevanje dobavitelja samo na podlagi standardnih računovodskih kazalnikov ni dovolj. Pri oceni dobaviteljev sem zato uvedla nove, dodatne kazalnike, ki predstavljajo kombinacijo med računovodskimi in prodajnimi podatki ter zadovoljstvom odjemalcev. Dodatne kazalnike lahko izračunamo tam, kjer imamo podatke iz letnih poročil, predvsem podatke o prodaji in podatke o zaposlenih. Kazalnikov zadovoljstva odjemalcev nisem imela možnosti izračunati, saj ti podatki niso javno objavljeni. Ne glede na to, pa pri izračunu standardnih računovodskih kazalnikov in dodatnih kazalnikov težko določimo najuspešnejšega dobavitelja električne energije. Nekateri dobavitelji imajo visoke vrednosti kazalnikov pokritosti sredstev, drugi pa visoke vrednosti kazalnikov, ki prikazujejo dobičkovnost podjetja. Npr. slovenski dobavitelji so tisti, ki bolj varno poslujejo (imajo večji delež sredstev, pokritih s kapitalom), italijanski dobavitelji pa ustvarjajo višji dobiček. Vrednost kazalnikov je odvisna tudi od same politike podjetja. Določena podjetja imajo za cilj nizko

vrednost kapitala in financiranje predvsem z drugimi cenejšimi viri. Nekatera podjetja se zaradi želje po izplačilu nižjega davka od dobička odločajo za nižje vrednosti dobička. Kazalnike je treba spremljati tudi dinamično, kar pomeni, da je bistveno ugotavljati, kako so se kazalniki gibal v času. Npr. Elektro energija ima v Sloveniji najvišji tržni delež, katerega vrednost se skozi leta znižuje. Trg električne energije (in plina) se namreč z vstopom novih konkurentov in s hitro se spreminjajočimi pogoji na trgu (cene električne energije, okoljske dajatve in podobno) tako hitro spreminja, da se uspešno poslovanje v določenem letu lahko zelo hitro prevesi v izgubo, če dobavitelj ne skrbi za stalno ohranjanje svojih konkurenčnih prednosti na trgu. Zato lahko le na podlagi večletne in neprekinjene analize poslovanja dobavitelja sodimo o uspešnosti poslovanja dobavitelja.

LITERATURA IN VIRI

1. ACER. (2013). *Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013*. Najdeno 18. oktobra 2015 na spletnem naslovu http://www.acer.europa.eu/official_documents/acts_of_the_agency/publication/acer_market_monitoring_report_2014.pdf
2. ACER. (2014). *Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014*. Najdeno 18. oktobra 2015 na spletnem naslovu http://www.acer.europa.eu/official_documents/acts_of_the_agency/publication/acer_market_monitoring_report_2015.pdf
3. Agencija za energijo. (2014). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2013*. Maribor: Agencija za energijo.
4. Agencija za energijo. (2015a). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2014*. Maribor: Agencija za energijo.
5. Agencija za energijo. (2015b). *Pomembnejši kazalniki na področju oskrbe z električno energijo in zemeljskim plinom v letu 2014*. Maribor: Agencija za energijo.
6. Agencija za varstvo konkurence. (2014). *Letno poročilo 2013*. Najdeno 5. novembra 2015 na spletnem naslovu http://www.varstvo-konkurence.si/fileadmin/varstvo-konkurence.si/pageuploads/letna_porocila/Letno_porocilo_AVK_2013.pdf
7. Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico (2014, 31. julij). *Annual report 2014: Relazione 406/2014/I*. Najdeno 31. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.autorita.energia.it/allegati/docs/14/406-14.pdf>
8. Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico (2015, 30. julij). *Annual report 2015: Relazione 389/201/I/com*. Najdeno 31. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.autorita.energia.it/allegati/docs/15/389-15.pdf>
9. Bacon, R. W., & Besant-Jones, J. E. (2001). Global Electric Power Reform, Privatization and Liberalization of the Electric Power Industry in Developing Countries. *Annual Reviews of Energy and the Environment*, 26, 331–359.
10. Ban, S., & Tekavčič, M. (2001). Primerjalno analiziranje slovenskih podjetij z različnimi kazalci in kazalniki. *Zbornik referatov 7. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 66–101). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
11. Bergant, Ž. (1998a). Izrazna moč izkaza uspeha in izkaza finančnih tokov. *Bančni vestnik*, 7-8, 20–24.
12. Besant-Jones, J. E. (1993). *Reforming the Policies for Electric Power in Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
13. BEUC. (2013). *Consumer rights in electricity and gas markets*. BEUC position paper. Bruselj: BEUC.
14. Bhatti, K.K., & Qureshi, T. M. (2007). Impact Of Employee Participation On Job Satisfaction, Employee Commitment And Employee Productivity. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.irbrp.com/static/documents/June/2007/1423900525.pdf>

15. Borenstein, S., Bushnell, J. & Wolak, F. (2002). Measuring Market Inefficiencies in California's Restructured Wholesale Electricity Market. *American Economic Review*, 92(5), 1376–1405.
16. Brigham, F. (1999). *Intermediate Financial Management* (12. izdaja). Orlando: The Dryden Press.
17. Buzzell, R.D., Gale, B.T., & Sultan, R.G.M. (1975). Market Share – A Key to Profitability. *Harvard Business Review*, 53, 97–106.
18. Bris, A. (2014, avgust). Meltdown 2015? 8 reasons why a new global financial crisis could be on the way. *IMD*. Najdeno 28. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.imd.org/research/challenges/TC060-14-meltdown-2015-arturo-bris.cfm>
19. Direktiva 96/92/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 19. Decembra 1996 o skupnih pravilih notranjega trga z električno energijo, *Uradni list EU* št. L27/20.
20. Egea commerciale, s.p.a. (2013). *Bilancio al 31.12.2012*. Alba: Egea commerciale s.r.l.
21. Egea commerciale, s.p.a. (2014). *Bilancio al 31.12.2013*. Alba: Egea commerciale s.r.l.
22. Egea commerciale, s.p.a. (2015). *Bilancio al 31.12.2014*. Alba: Egea commerciale s.r.l.
23. *Electricity generated from renewable sources*. Najdeno 31. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdc330&plugin=1>
24. Elektro-Slovenija, d.o.o. (2010). *Strategija razvoja elektroenergetskega sistema Republike Slovenije: načrt razvoja prenosnega omrežja Republike Slovenije od leta 2013 do leta 2022*. Ljubljana: Elektro-Slovenija, d.o.o.
25. Elektro Celje Energija, d.o.o. (2012). *Letno poročilo družbe Elektro Celje Energija 2012*. Celje: Elektro Celje, d.o.o.
26. Elektro Celje Energija, d.o.o. (2013). *Letno poročilo družbe Elektro Celje Energija 2013*. Celje: Elektro Celje, d.o.o.
27. Elektro Celje Energija, d.o.o. (2014). *Letno poročilo družbe Elektro Celje Energija 2014*. Celje: Elektro Celje, d.o.o.
28. Elektro energija, d.o.o. (2012). *Letno poročilo družbe Elektro energija 2012*. Ljubljana: Elektro energija, d.o.o.
29. Elektro energija, d.o.o. (2013). *Letno poročilo družbe Elektro energija 2013*. Ljubljana: Elektro energija, d.o.o.
30. Elektro energija, d.o.o. (2014). *Letno poročilo družbe Elektro energija 2014*. Ljubljana: Elektro energija, d.o.o.
31. Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. (2012). *Letno poročilo družbe Elektro Maribor Energija plus 2012*. Maribor: Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.
32. Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. (2013). *Letno poročilo družbe Elektro Maribor Energija plus 2013*. Maribor: Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.
33. Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. (2014). *Letno poročilo družbe Elektro Maribor Energija plus 2014*. Maribor: Elektro Maribor Energija plus, d.o.o.
34. E3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o. (2012). *Letno poročilo 2012*. Nova Gorica: E 3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o.

35. E3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o. (2013). *Letno poročilo 2013*. Nova Gorica: E 3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o.
36. E3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o. (2014). *Letno poročilo 2014*. Nova Gorica: E 3, ENERGETIKA, EKOLOGIJA, EKONOMIJA, d.o.o.
37. Energetski zakon. *Uradni list RS* št. 27/07 – uradno prečiščeno besedilo, 70/08, 22/10, 10/12, 94/12 – ZDoh-2L in 17/14 – EZ-1.
38. Energie-Control Austria. (2014a). *Steering the transition – Wherever the market needs new rules*. Market report 2014. Vienna: Energie-Control Austria.
39. Energie-Control Austria. (2014b). *Wind of change in the energy market*. Annual report 2014. Vienna: Energie-Control Austria.
40. Eurostat. (2013). *Share of renewables in energy consumption up to 15% in the EU in 2013*. Najdeno 4. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6734513/8-10032015-AP-EN.pdf/3a8c018d-3d9f-4f1d-95ad-832ed3a20a6b>
41. Eurostat. (2014a). *Energy Overview*. Najdeno 31. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/web/energy/overview>
42. Eurostat. (2014b). *Statistic Explained*. Najdeno 5. Novembra 2015 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Estimated_hourly_labour_costs,_2014_\(%C2%B9\)_\(EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Estimated_hourly_labour_costs,_2014_(%C2%B9)_(EUR)_YB15.png)
43. Evropska komisija. (2014a). *Country reports 2014. Austria*. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_countryreports_austria.pdf
44. Evropska komisija. (2014b). *Country reports 2014. Italy*. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_countryreports_italy.pdf
45. Evropska komisija. (2014c). *Country reports 2014. Slovenia*. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_countryreports_slovenia.pdf
46. Evropska komisija (2014, 13. oktober). *Napredek pri dokončanju notranjega trga z energijo*. Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij. Bruselj: Evropska komisija.
47. Evropska komisija (2014, 13. oktober). Commission Staff Working Document, Trends and Developments in European Energy Markets 2014, SWD(2014) 310 final.
48. Evropski parlament. (2010, maj). Policy department: Economic and scientific policy, EU Energy Markets in Gas and Electricity – State of Play of Implementation and Transposition. IP/A/ITRE/ST/2009-14. Bruselj: Evropski parlament.
49. Evropski parlament. *Notranji energetski trg*. Najdeno 5. Maja 2016 na spletnem naslovu http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.7.2.htm
50. Gala, s.p.a. (2013). *Relazione Finanziaria Annuale 2013*. Roma: Gala s.p.a.

51. Gala, s.p.a. (2014). *Relazione Finanziaria Annuale 2014*. Roma: Gala s.p.a.
52. Generalni direktorat za zdravje in potrošnike (2010, november). The functioning of retail electricity markets for consumers in the European Union. EAHC/FWC/2009 86 01. Bruselj: Evropska komisija.
53. Hill, N., Brierley, J., & MacDougall, R. (1999). *How to measure customer satisfaction*. Hampshire: Gower Publishing Limited.
54. Hogan, W. (1992). Contract Networks for Electric Power Transmission. *Journal of Regulatory Economics*, 4, 211–242.
55. Howard, B. (1983). *Introduction to Business Finance*. New York: McGrawHill.
56. Hrovatin, N., & Zorić, J. (2011). *Reforme elektrogospodarstva v EU in Sloveniji* (1. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
57. Hunt, S. (2002). Making Competition Work in Electricity. Wiley. Najdeno 27. januarja 2016 na spletnem naslovu http://regulationbodyofknowledge.org/wp-content/uploads/2013/03/Hunt_Making_Competition_Work.pdf
58. Jamasb, T. (2002, junij). Reform and Regulation of The Electricity Sectors in Developing Countries. DAE Working Paper WP 0226. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.econ.cam.ac.uk/electricity/publications/wp/ep08.pdf>
59. Jamasb T., Mota, R., Newbery, D., & Pollitt, M. (2004, 5. julij). Electricity Sector Reform in Developing Countries: A Survey of Empirical Evidence on Determinants and Performance. CMI Working Paper 47. Najdeno 27. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.econ.cam.ac.uk/electricity/publications/wp/ep47.pdf>
60. Jamasb, T., & Pollitt, M. (2005). Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalisation and Integration. *The Energy Journal*, 26, 11–41.
61. Jamasb, T., Newbery, D., & Pollitt, M. (2005, 1. maj). World Bank Policy Research working paper series WPS3599. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=749404
62. Joskow, P. L., & Kahn, E. (2002). A Quantitative Analysis of Pricing Behavior in California's Wholesale Electricity Market During Summer 2000. *The Energy Journal*, 23(4), 1–35.
63. Joskow, P. L. (2003, december). Electricity Sector Restructuring and Competition: Lessons Learned. *Cuadernos de economía*. Najdeno 27. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-68212003012100023
64. Joskow, P. L. (2008). Lessons Learned from Electricity Market Liberalization. *The Energy Journal*. Special Issue on the Future of Electricity, 9–42.
65. Joskow, P. L., & Tirole, J. (2000). Transmission Rights and Market Power on Electric Power Networks. *Rand Journal of Economics*, 31(3), 450–487.
66. Joskow, P. L., & Tirole, J. (2006). Retail Electricity Competition. *Rand Journal of Economics*, 37 (4), 799–815.
67. Joskow, P. L., & Tirole, J. (2007). Reliability and Competitive Electricity Markets. *Rand Journal of Economics*, 38(1), 60–84.

68. Kaplan, S. R., & Norton, P. D. (2000). *Uravnoteženi sistem kazalnikov. Preoblikovanje strategije v dejanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
69. Klom A. (1996). *Electricity Deregulation in the European Union, Energy in Europe*, Luxemburg: Official Publications of the European Communities.
70. Kolarova, E., & Otrusanova, M. (b.l.). Management of Receivables: The Case of the Czech Republic. Najdeno 27. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2012/Zlin/FAA/FAA-06.pdf>
71. Kokotec-Novak, M. (1996). Uveljavljanje bilance finančnih tokov v naših podjetjih. *Zbornik 11. Posvetovanja o računovodstvu, reviziji, svetovanju in financah* (str. 23–28). Maribor: Društvo računovodskih in finančnih delavcev Maribor.
72. Košir, A. (2003). *Sistem kazalnikov za presojanje uspešnosti poslovanja v podjetju Telekom Slovenije*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
73. Kothari, A., & Lackner, J. (2006). A value Based Approach to Management. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 21 (4), 243-249.
74. *Kratki vodnik po Evropski uniji: Notranji energetske trg*. Najdeno 30. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.7.2.htm
75. Mayfield, J. (1997). Economic value management. *Management Accounting*, 8, 32-33.
76. Milost, F. (2001). *Računovodstvo človeških zmoglosti*. Koper: Visoka šola za management.
77. Ministrstvo za infrastrukturo. *Portal energetika*. Najdeno 6. januarja na spletnem naslovu <http://www.energetika-portal.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
78. OECD/IEA. (2005). *Lessons from liberalised electricity markets*. Paris: IEA.
79. OECD/IEA. (2014). *Executive Summary and Key Recommendations*. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu www.iea.org/Textbase/npsum/austria2014sum.pdf
80. Olsen, O., Johnsen, T., & Lewis, P.E. (2006, november). A Mixed Nordic Experience: Implementing Competitive Retail Electricity Markets for Household Customers. *The Electricity Journal*, 19(9), 37-44.
81. Pikon, R., Dakić, L., Tomažič, J., Šimac, J., & Grapulin, T. (2014, 9. julij). Svetovno gospodarstvo bi lahko že prihodnje leto udarila nova kriza. Kaj grozi nam? Finance. Najdeno 27. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/8805894/Svetovno-gospodarstvo-bi-lahko-%C5%BEE-prihodnje-leto-udarila-nova-kriza-Kaj-grozi-nam>
82. Pollitt, M. (2009a). Evaluating the Evidence on Electricity Reform: Lessons for the South East Europe (SEE) Market. *Utilities Policy*, 17 (1), 13–23.
83. Pollitt, M. G. (2009b). Electricity liberalisation in the European Union: a progress report. Electricity Policy Research Group Working Paper No. 0929. Najdeno 27. Januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe0953.pdf>
84. *Primary production of energy by resource*. Najdeno 30. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TEN00076>
85. Pučko, D. (1998). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

86. *Renewable energy statistics: Primary production*. Najdeno 30. januarja 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Renewable_energy_statistics#Primary_production
87. Samuels, M. J. (1995). *Management of Company Finance*. London: Chapman & Hall.
88. Seed, H. (1984). *The Funds Statement, Structure and Use*. New Jersey: Financial Executives Research Foundation.
89. Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS* št. 118/2005, 9/2006, 10/2006 – popr., 20/2006, 70/2006, 75/2006, 112/2006 – popr., 114/2006 – ZUE, 3/2007, 22/2007, 12/2008, 119/2008, 126/2008, 1/2010, 33/2010, 58/2010, 85/2010 – popr., 90/2010 – popr., 80/2011, 2/2012, 64/2012, 20/2014, 94/2014, 2/2015 – popr., 95/2015, 98/2015.
90. Stoft, S. (2002). *Power System Economics: Designing Markets for Electricity*. Wiley Interscience. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://stoft.com/metaPage/lib/Stoft-2002-PSE-Ch-1-3,4,5,6.pdf>
91. Tekavčič, M. (1995). Koncept stroškov po aktivnosti poslovnega procesa (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
92. Tekavčič, M. (2000). Uravnoteženi sistem kazalcev uspešnosti poslovanja. *Svetovalec iz Gospodarskega vestnika*, 26, 59–61.
93. Tekavčič, M. (2002). Merjenje in presojanje uspešnosti poslovanja. V Možina, S. (ur.), *Management: nova znanja za uspeh* (str. 668–669). Radovljica: Didakta.
94. Ule, M., & Kline, M. (1996). *Psihologija tržnega komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
95. 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, UL L 211/15.
96. Uredba (EU) št. 347/2013 Evropskega Parlamenta in Sveta z dne 17. aprila 2013 o smernicah za vseevropsko energetske infrastrukturo in razveljavitvi Odločbe št. 1364/2006/ES in spremembi uredb (ES) št. 713/2009, (ES) št. 714/2009 in (ES) št. 715/2009, UL L 115.
97. Walsh, G., Dinnie, K., & Wiedmann, K. P. (2006). How to corporate reputation and customer satisfaction impact customer defection? A study of private energy customers in Germany. *Journal of Services Marketing*, 20(6), 412–420.
98. Watson, A., Viney, H., & Schomaker, P. (2003). Consumer attitudes to utility products: a consumer behavior perspective. *International Journal of Industrial Organization*, 21 (2), 129–150.
99. Wieringa, J., & Verhoef, C. P. (2007, oktober). Understanding Customer Switching Behavior in a Liberalizing Service market: an exploratory study. *Journal of Service Research*, 10(2), 174–186.
100. Wolfram, C. (1999). Measuring Duopoly Power in the British Electricity Spot Market. *American Economic Review*, 89(4), 805–826.

101. World Bank (1994). Infrastructure for Development: World Development Report. Najdeno 30. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/5977/WDR%201994%20-%20English.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
102. Yook, K. (1999). Estimating EVA Using Compustat PC Plus. *Financial Practice and Education*, 2, 33–37.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Seznam kratic in okrajšav	1
Priloga 2: Viri podatkov za tabelarične prikaze	2

Priloga 1: Seznam kratic in okrajšav

EU – Evropska unija
BE – Belgija
BG – Bolgarija
CZ – Češka republika
DK – Danska
DE – Nemčija
EE – Estonija
IE – Irska
IT – Italija
CY – Ciper
LV – Latvija
LT – Litva
LU – Luksemburg
HU – Madžarska
MT – Malta
NL – Nizozemska
AT – Avstrija
PL – Poljska
PT – Portugalska
RO – Romunija
SI – Slovenija
SK – Slovaška
FI – Finska
SE – Švedka
UK – Velika Britanija

Priloga 2: Viri podatkov za tabelarične prikaze

E3, d.o.o., Poslovno poročilo E3, d.o.o. za leto 2012, 2013;
E3, d.o.o., Poslovno poročilo E3, d.o.o. za leto 2013, 2014;
E3, d.o.o., Poslovno poročilo E3, d.o.o. za leto 2014, 2015;
Elektro Celje energija, d.o.o. Poslovno poročilo Elektro Celje energija, d.o.o. za leto 2012, 2013;
Elektro Celje energija, d.o.o. Poslovno poročilo Elektro Celje energija, d.o.o. za leto 2013, 2014;
Elektro Celje energija, d.o.o. Poslovno poročilo Elektro Celje energija, d.o.o. za leto 2014, 2015;
Elektro energija, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro energija za leto 2012, 2013;
Elektro energija, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro energija za leto 2013, 2014;
Elektro energija, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro energija za leto 2014, 2015;
Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. za leto 2012, 2013;
Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. za leto 2013, 2014;
Elektro Maribor Energija plus, d.o.o., Poslovno poročilo Elektro Maribor Energija plus, d.o.o. za leto 2014, 2015;
Gala,s.p.a., Relazione finanziaria annuale al 31.12.2013, 2014;
Gala,s.p.a., Relazione finanziaria annuale al 31.12.2014, 2015;
Egea commerciale, s. r. l., Bilancio di Esercizio al 31.12.2012, 2013;
Egea commerciale, s. r. l., Bilancio di Esercizio al 31.12.2013, 2014;
Egea commerciale, s. r. l., Bilancio di Esercizio al 31.12.2014, 2015;
Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2013, 2014;
Agencija za energijo, Poročilo o stanju na področju energetike v letu 2014, 2015;
Autorità per l' energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sul attività svolta 2014, 2015;
Autorità per l' energia elettrica il gas e il sistema idrico, Relazione annuale sullo stato dei servizi e sul attività svolta 2015, 2016.