

RAZDELJEVANJE ELEKTRO POGAČE

Male porabnike od velikih razlikuje tveganje

Veliki poslovni odjemalci so pri odkupu **elektrike** v drugačnem položaju kot gospodinjstva in mali poslovni odjemalci, predvsem imajo širši nabor ponudnikov in možnost odločanja, kdaj bodo zakupili **elektriko**.

Boj zanje je zato precej hud, za zdaj pa kaže, da se je še najbolje znašel Gen-I. Očitkov na vse strani ne manjka, od tega, da Gen-I pač prodaja poceni **elektriko** iz jedrske elektrarne, da so elektrodistribucije zaspale, zdaj pa so predrage, do tega, da se gre Petrol malce nepošteno igro.

Robert Golob, predsednik uprave Gen-I je pojasnil, da se veliki od malih porabnikov ločijo po tveganju. »Za male poslovne uporabnike in gospodinjstva kupujemo **elektriko** na zalogo, pri čemer nosi tveganje Gen-I. Veliki porabniki pa se sami odločajo, kdaj bodo kupili **elektriko**, mi jim lahko samo svetujemo. Zato imajo akcijsko ponudbo in bonuse le mali uporabniki, za velike pa so pomembne dodatne storitve,« pravi Golob.

Od dodatnih storitev je za podjetja najbolj zanimiv nakup **elektrike** v več korakih, s čimer se tveganje nekoliko razprši. Tuja podjetja pa hočejo neposredno vezavo cene **elektrike** na borzne cene, saj so tako primerljiva z drugimi podjetji v sistemu. Gen-I je sicer postal največji dobavitelj **elektrike** velikim porabnikom v Sloveniji, ima približno 30-odstotni delež.

Diskriminacije odjemalcev ni

Pri tem se je v elektrodistribucijah pojavil očitek, da Gen-I jemlje samo dobre in redne plačnike, še vedno pa kroži tudi očitek, da prodaja poceni **elektriko** iz jedrske elektrarne. »Da mi jemljemo le dobre plačnike, je privlačeno za lase. Ne diskriminiramo odjemalcev. Kdor ne plačuje **elektrike**, že po predpisih ne more zamenjati dobavitelja. Zamenjav

dobavitelja **elektrike** je zato med slabimi plačniki zelo malo, tu ni prehajanja,« trdi Golob. Dodaja, da **Gen Energija** prodaja 60 odstotkov **elektrike** iz nuklearke Gen-I po višji ceni kot 40 odstotkov **elektrike**, ki jih prodaja elektrodistributerjem. V kratkem pa bo verjetno imel Gen-I na voljo še polovico **elektrike** iz nuklearke.

Gen-I je prvi resen pretres trga **elektrike** za gospodinjstva in male poslovne uporabnike naredil šele po tem, ko je imel osnovo v velikih poslovnih uporabnikih. Izračunali so tudi, da se jim bo prodaja **elektrike** malim porabnikom začela izplačati, ko bo teh odjemalcev 50.000. Do zdaj je Gen-I prišel do številke 16.000, v zadnji akciji od 15. oktobra je zbral še 5000 odjemalcev. »Pri tem se velikokrat zgodi, da ko direktor zamenja dobavitelja, to stori tudi podjetje,« pravi Golob.

Preklop brez izsiljevanj

Petrol je od 1. septembra, ko je začel akcijo Preklopi se na Petrol, zbral 3800 gospodinjstev odjemalcev. Med odjemalci ima tudi 1800 večjih in manjših pravnih oseb. Hitro so se pojavili očitki, da Petrol močno izsiljuje dobavitelje blaga za 400 trgovin in druge partnerje, naj podpišejo še pogodbo za odjem **elektrike**. V Petrolu te namige zavračajo, zagotavljajo, da se ne gredo vezane trgovine. Zavedajo pa se, da je **elektrika** energija prihodnosti in da bodo z leti prodajali čedalje manj fosilnih goriv.

Na vprašanje, ali so izračunali, koliko odjemalcev morajo pridobiti, da se jim bo prodaja **elektrike** izplačala, pa odgovarjajo, da v Petrolu to ni težava, saj je **elektrika** le ena vrsta energije, ki jo prodajajo. Kot pravijo, imajo zdaj pri gospodinjstvih enoodstoten delež, ciljajo pa na šest- do sedemodstotnega.

Več sogovornikov meni, da se je Petrol lotil prodaje **elektrike** zgolj zaradi neformalnega dogovora, da bodo ob prej predvideni reorganizaciji elektrodistribucij tržni od-

delki pristali na trgu, kjer jih bosta Petrol in Holding Slovenske elektrarne lahko kupila in pripojila. To je v svoja pojasnila reorganizacije kot možnost vključil tudi direktor direktorata za energijo Janez Kopač. »Povedali smo, da bomo preučili to možnost, če se bo odprla. Odločitev ni bilo, pa smo šli v ponudbo **elektrike** sami,« pravi Sandi Salkič iz Petrola.

Andrej Ribič, predsednik uprave Elektra Ljubljana, pojasnjuje, da so se borili zase in za odjemalce. »Petrol bi, denimo, prihodke iz trženja **elektrike** vlagal v širitev dejavnosti v Črni gori in Srbiji, mi pa vlagamo v omrežje, kar je javno dobro. S tem smo tudi prepričali ministrico Darjo Radič, ne Kopača,« pravi Ribič. Po zdaj sprejetem modelu reorganizacije ostanejo tržni deli v elektrodistribucijah kot hčerinske družbe.

Ribič še ocenjuje, da pri cenah ni veliko manevrskega prostora, vsi ponudniki v Sloveniji se gibljejo okrog borzne cene v Leipzigu, poceni presežkov na trgu pa bo tudi počasi konec. »Konkurenca Gen-I nas ne moti, saj je trg odprt. Ima sicer prednost, ker kupuje **elektriko** neposredno tudi zunaj Slovenije. Petrol ima Magno in je zato tudi malo v prednosti, a ima še premajhno ekipo,« meni Ribič.

Elektro Ljubljana, podobno kot drugi elektrodistributerji, Petrol in Gen-I, kupuje **elektriko** od Holdinga Slovenske elektrarne, **Gen Energije**, EFT Group in Rudnapa. »Zeleno količino **elektrike** damo na avkcijo in jo kupimo od najcenejšega ponudnika. Zato se je tudi **HSE** začel obnašati bolj prijazno. S tega stališča je dobro, da imamo dva energetska stebra, saj sta konkurenčna. Dobro je tudi, da ni uspelo razbitje elektrodistribucij, saj bi imeli v tem primeru na trgu le dva ali tri trgovce, ki bi se laže »dogovorili« za ustrezne cene,« še opozarja Ribič.

BORUT TAVČAR