

TEMELJNA VPRAŠANJA SLOVENSKEGA ELEKTROENERGETSKEGA GOSPODARSTVA OB PREHODU V XXI. STOLETJE

Povzetek. Slovensko gospodarstvo je v letu 1998 skoraj v celoti prebolelo šok po krčenju domačega trga za več kot tri četrtine. Kljub temu da je Slovenija vodilna v skupini CEFTA, dosega najmanj razvite članice EU zgolj, če se postavi na prste. Stopnja rasti slovenskega BDP presega povprečno stopnjo rasti članic EU (2,9 % v 1998), vendar pa je potrebno upoštevati realni obseg slovenskega BDP in izhodiščno raven. Pogoji poslovanja slovenskih elektroenergetskih podjetij se znatno razlikujejo od tistih v državah EU. Pogoji so občutno slabši in bistveno bolj regulirani s strani države, ki je pretežna lastnica podjetij. Avtor predstavlja potrebne ukrepe, da bi se pogoji na Slovenskem izenačili s pogoji poslovanja elektrogospodarstva v EU.

Ključni pojmi: energetska politika, elektrogospodarstvo, policy analiza, Slovenija

Makroekonomsko okolje slovenskega gospodarstva

Slovensko gospodarstvo je v letu 1998, sedem let po osamosvojitvi, skoraj v celoti prebolelo šok zaradi izgube za več kot tri četrtine domačega trga. V kolikor je slovensko gospodarstvo znotraj nekdanje države bilo vodilno po produktivnosti, dodani vrednosti in deležu izvoza v realizirani proizvodnji, je danes že pozabilo te znake relativne odličnosti in se sedaj sooča z realnostjo in vso svetovno konkurenco na skrčenem in bistveno bolj zahtevnem domačem trgu, sočasno se pa s težavami prebija na najbolj zahtevnih evropskih in izvenevropskih tržiščih. Menjave blago za blago (barter, blagovne liste, klirinški računi) so zgolj zgodovinski fenomeni, ki se jih gospodarstveniki spominjajo z nostalgijo. Raven omejitev in zaščit domačega trga je majhna in necarinske pregrade nizke. Harmonizirana evropska zakonodaja, zasnovana pretežno po meri "pravih" Evropejcev, greni življenje marsikateremu gospodarstveniku; proti-dumpinški postopki (Evropska unija proti slovenski industriji) postajajo realnost in dodatno krčijo manevrski prostor gospodarstvu. Majhen slovenski gospodarski prostor z BDP na ravni 20.000 mio USD (24.000 mio USD v PPP²) je na robu velikanskega evropskega

¹ Dr. Ivo Banič, izredni profesor na FDV.

² PPP = Purchasing Power Parity, pariteta kupne moči prebivalstva

gospodarskega bazena z več kot 7.000.000 mio USD^a bruto domačega proizvoda, kar je komaj 0,3% delež.

Prostor svetovnega gospodarstva je okužen z virusi kriz: azijsko, ameriško, južno ameriško, rusko. Dejansko je Mednarodni denarni sklad razvrstil zvrsti (finančnih) kriz (IMF 1998)^b in ocenil posledice.

*Preglednica 1: Stroški sanacije finančnega sektorja zaradi kriz
(Vir: IMF 1998)*

Država	Obdobje krize	Stroški sanacije krize v % letnega BDP države
ARGENTINA	1980-82	13-55
BRAZILIJ	1994-96	4-10
ČILE	1981-85	19-41
KOLUMBIJA	1982-87	5-6
FINSKA	1991-93	8-10
INDONEZIJA	1994	2
JAPONSKA	1990	3
MEHIKA	1994	12-15
NORVEŠKA	1988-92	4
ŠPANIJA	1977-85	15-17
ŠVEDSKA	1991-93	4-5
TURČIJA	1982-85	3
ZDA	1984-91	5-7

Večina finančnih kriz je dejansko zadela razvita gospodarstva, izvzeti nista bili niti Japonska niti ZDA, ki naj bi bili tudi področji najbolj stabilne in zanesljive rasti. V kolikor upoštevamo, da IMF loči štiri zvrsti kriz v finančnem (bančnem) sektorju (kriza menjalnega razmerja, zlom menjalnega razmerja, bančna kriza in kriza menjalnega razmerja in bank), potem lahko ocenimo, da je bila kriza, ki jo je preživel slovenski bančni sektor po osamosvojitvi sprejemljiva v primerjavi z evropskimi krizami, saj "stroški" sanacije niso presegli 5% slovenskega BDP letno v treh zaporednih letih krize (1991-93). Tudi dolžina slovenske krize bank in menjalnega razmerja je ostala na ravni dolžine kriz v ostalih državah (3,2 leta).

Dejansko lahko brez najmanjšega dvoma uvrščamo gospodarstvo Slovenije v skupino najbolj uspešnih držav v tranziciji in med vodilne v skupini držav CEFTA³, saj po skoraj vseh ekonomskih kazalcih presega Češko in tudi Slovaško republiko, Madžarsko ter Poljsko. Še bolj ugodna je primerjava z državami, ki izhajajo iz nekdanje Jugoslavije: Hrvaško, Makedonijo, BiH in seveda tudi "novo" Jugoslavijo. Primerjava z državami Evropske unije pa je veliko bolj neugodna za slovensko gospodarstvo, saj jo skoraj vse presegajo pri večini ekonomskih kazalcev: BDP na prebivalca (per capita), ravni inflacije⁴, odstotku investicij v BDP, bančnih obrest-

³ CEFTA = Central European Free Trade Agreement

⁴ Nižje od 3% letno, z izjemo Grčije

nih merah⁵ in drugih. Če je Slovenija vodilna v skupini CEFTA, dosega najmanj razvite članice EU zgolj, če se postavi na prste. Res je, da stopnja rasti slovenskega BDP presega povprečno stopnjo rasti članic EU (2,9 % v 1998), vendar pa je potrebno upoštevati realni obseg slovenskega BDP in izhodiščno raven. Približno štiri odstotna letna rast slovenskega BDP znese približno 800 mio USD, medtem ko se obseg BDP v EU v istem času poveča za približno 203.000 mio USD. Za slovensko gospodarstvo to ni slab dosežek in pomeni, da je v Sloveniji zrasel BDP na prebivalca v enem letu za 400 USD, v EU pa za 634 USD.

Če primerjamo rezultate slovenskega gospodarstva z drugimi v Evropi, kmalu ugotovimo, da smo pri primerjavah velikokrat izpuščeni in je zaradi tega težko analitično primerjati slovensko z ostalimi gospodarstvi (IMD 97)⁶. Domnevamo, da bi se Slovenija lahko uvrščala podobno kot Češka Republika. V kolikor pregledamo znamenito poročilo prof. Garellija in Slovenijo uvrstimo⁶ podobno kot Češko republiko⁷, potem bi lahko sklepali, da je Slovenija glede ocene kakovosti lastnega gospodarstva in finančnega sektorja okoli 36. mesta, infrastrukture okoli 30. mesta, menadžmenta okoli 40. mesta in znanosti in tehnologije okoli 44. mesta. V svetovni primerjavi bi to lahko bile zelo visoke in laskave ocene, saj ne smemo pozabiti, da smo bili še pred desetimi leti vključeni v tokove države, ki ni ravno slovela po dobrem gospodarstvu in bankah, menadžmentu ali znanosti v primerjavi s svetovnim gospodarstvom.

Evropsko elektroenergetsko gospodarstvo

Evropsko elektroenergetsko gospodarstvo definiramo kot skupino držav oziroma njihovih elektrogospodarskih podjetij, vključenih v UNIPED8. To združenje sestavljajo podjetja iz vseh 15 držav EU, 4 držav CENTREL (Poljska, Češka, Slovaška in Madžarska), Švica, Norveška ter Slovenija. V letu 1998 sta se dejansko združila UNIPED in EURELECTRIC (organizacija zgolj držav EU) v skupno organizacijo s sedežem v Bruslju.

Skupni prihodek celotne skupine UNIPED/EURELECTRIC je dosegel v letu 1996 čez 220.000 mio USD⁸ in imel 942.504 zaposlenih. Celotna skupina je sestavljena iz 5226 podjetij, od katerih je 2006 (38,4%) proizvodnih, 3173 (60,7%) distribucijskih in 47 (0,90%) prenosnih⁹.

Napoved rasti porabe električne energije za obdobje do leta 2005 nakazuje povezavo med stopnjo letne rasti BDP in zahtevami za dobavo energije. Razvoj povpraševanja po električni energiji v Evropi v obdobju zadnjih dvajsetih let nakazuje, da so letne stopnje rasti BDP in letne stopnje rasti povpraševanja za elek-

⁵ V državah EU znaša povprečna bančna obrestna mera (v letu 1998) 4,7% letno za kratkoročne in 5,4% za dolgoročne kredite (vir IMF)

⁶ V primerjavi s 46. najbolj razvitimi državami sveta

⁷ UMAR je izdelal svojo primerjavo s poročilom IMD; po zagotovitvi IMD lahko pričakujemo uvrstitev Slovenije v poročilo za leto 1998.

⁸ UNIPED= Union Internationale des Producteurs et Distributeurs d'Energie Electrique

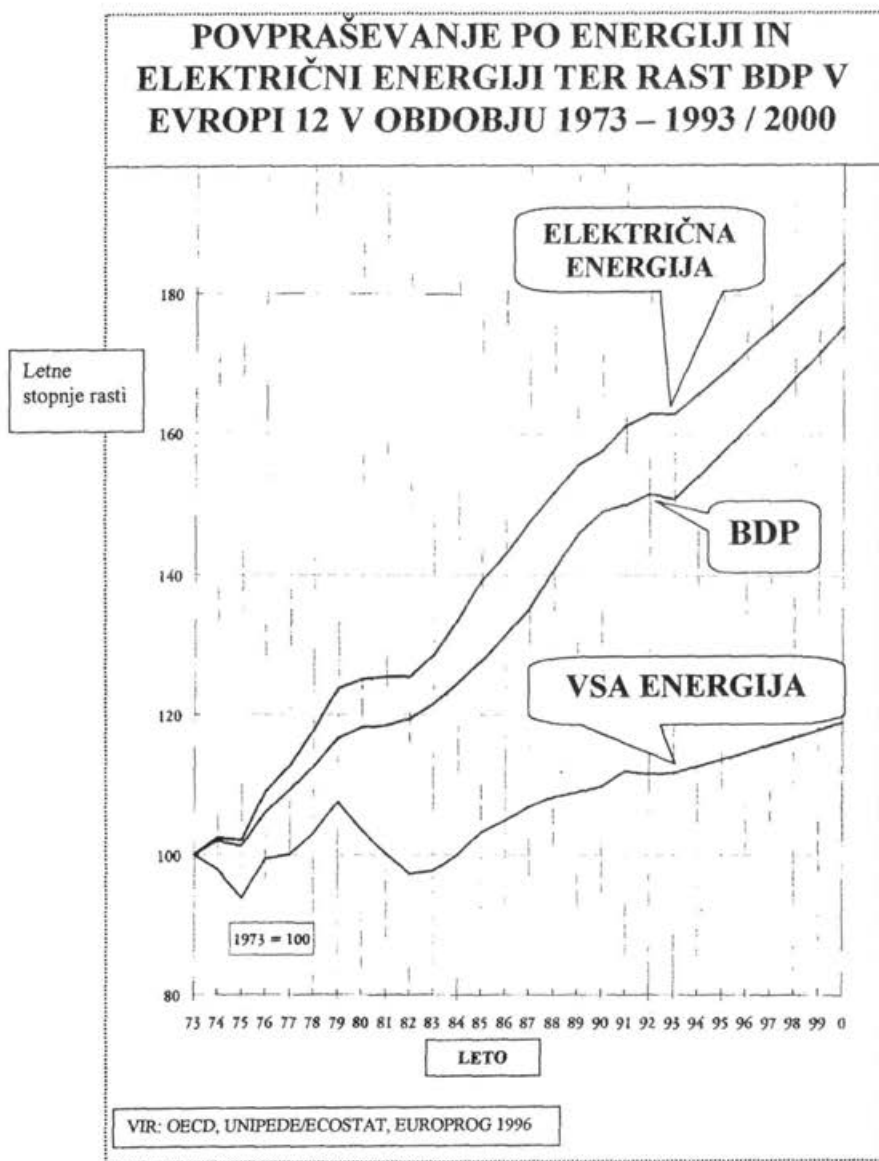
⁹ Distribucijska podjetja praviloma uporabljajo srednje napetostno in nizko napetostno omrežje (od prenosnega do uporabnikov, s prenosnimi napetostmi nižjimi od 110 kV), prenosna podjetja pa visoko napetostna omrežja prenosna omrežja (od proizvajalcev doma in v tujini do distribucijskih podjetij ali direktnih uporabnikov, npr. železarn, s prenosnimi napetostmi 400, 220 in 110 kV / (1kV=1.000 V))

trično energijo približno enake, da sta korelacijska koeficienta obeh pojavov zelo podobna. Praviloma je ta korelacijski koeficient okoli 1,0. Glede na projekcijo rasti letnih stopenj rasti BDP lahko pričakujemo, da se bo povpraševanje po električni energiji v naslednjih obdobjih večalo.

Celotna skupina UNIPED/EURELECTRIC je konem leta 1996 razpolagala s proizvodnimi kapacitetami z instalirano močjo 647.000 MW. Del proizvodnih kapacitet (28%) še vedno temelji na klasičnih termoelektrarnah na premog, vendar pa se novogradnje termoelektrarn močno usmerjajo na plinske enote (21%). Delež hidro elektrarn (25%) upada, saj novih ne gradijo več, ker so vse možnosti že izčrpane. Jedrske elektrarne predstavljajo petino kapacitet elektrarn, v nekaterih državah pa dosegajo tudi prevladujoč delež (npr. Francija 80% vse proizvedene električne energije). Značilnost jedrskih elektrarn nove generacije je njihova visoka stopnja avtomatizacije ter njihova velikost, ki je dandanes v Franciji standardizirana na instalirano moč 1450 MW (JE Krško 600MW).

Pretežen del proizvodnje v vseh državah skupine se opravlja v "nacionalnih" generacijskih podjetjih, v skupini EU 15 se delež "nacionalnih" podjetij giblje od najmanj 70% (Finska) do največ 98 % (Grčija in Irska). V Švici ta delež dosega 94%, na Norveškem pa 93%. Projekcije do leta 2005 predvidevajo povečani delež neodvisnih proizvajalcev, vendar v nobeni državi do tega leta delež ne bo večji od 30%. V Švici in na Norveškem naj bi se tega leta ta delež gibal okoli 10%.

Prikaz 1



Slovensko elektrogospodarstvo

Slovensko elektroenergetsko gospodarstvo s svojimi koreninami sega še v prejšnje stoletje, četudi je pravi razmah doživelo po prvi in drugi svetovni vojni. Po letu 1918 so bile elektrogospodarske družbe zbrane okoli dveh družb, ene z zasebnimi lastniki in druge (Kranjske Deželne Elektrarne - KDE), ki je upravljala pretežno zapuščino avstro-ogrske vojske v Sloveniji, v državni lasti. Po letu 1945 so bile vse družbe ponovno podržavljene, večkrat združevane na različne načine, da bi leta 1991 potem nastala, po angleškem vzorcu, veriga štirinajst med seboj kapitalsko nepovezanih družb; osem podjetij proizvodnje, eno prenosno podjetje in pet regionalnih distribucijskih podjetij za električno energijo. Vseh štirinajst podjetij tvori tehnološko celoto, saj celoten sistem tehnično vodi prenosno podjetje, ki je pooblaščen za odkup proizvedene energije, njen prenos na velike razdalje in dobavo distribucijskim podjetjem, ki oskrbujejo gospodinjstva in industrijo v regiji. Prenosno podjetje tudi dobavlja energijo direktnim odjemalcem (tovarne aluminija, jeklarne) ter izvažata in uvažata energijo po sistemu svojih daljnovodov visoke napetosti.

Proizvodnja električne energije v Sloveniji temelji na treh vrstah generacije: termo, hidro in jedrski. Generacija v plinskih elektrarnah je sorazmerno zelo majhna, vendar se bo naglo povečala, ko bo zaključena gradnja plinske elektrarne v Brestanici in Ljubljani. Moč vseh slovenskih elektrarn je 2589 MW. Pretežni del energije prihaja iz jedrske elektrarne, vendar je do sedaj Slovenija polovico proizvodnje izvažala na Hrvaško; v kolikor ta izvoz odštejemo iz slovenske elektroenergetske bilance, je potem najpomembnejši vir električne energije proizveden v termo elektrarnah na premog.

Preglednica 2: Sestava proizvodnje električne energije v sloveniji leta 1997

HIDROELEKTRARNE	22 %
TERMOELEKTRARNE	33 %
JEDRSKA	38 %
UVOZ	7 %

VIR: STATISTIČNI LETOPIS ENERGETSKEGA GOSPODARSTVA RS 1997

V primerjavi z velikanskimi evropskimi podjetji, je slovenski EES zelo majhen, po obsegu instalirane moči in proizvodnji pa ga lahko primerjamo z EES nemškega mesta Hamburg (HEW). Vendar se slovenski EES znatno razlikuje od omenjenega sistema HEW in sicer vsaj na treh pomembnih področjih:

1. Omenjeni nemški sistem je sicer v lasti dežele Hamburg, vendar v celoti posluje kot vsaka druga gospodarska družba v Nemčiji. Lastnica dežela Hamburg se ne vpleta v dnevno poslovanje podjetja, temveč nastopa le v trenutku, ko se sprejemajo odločitve, ki so lastnikove. Podjetje vodi menedžment na enak način, kot to delajo drugi v zasebnih podjetjih.
2. Regulacija nemškega gospodarstva ni neznatna, vendar je regulacija podjetniškega dela elektrogospodarstva sorazmerno majhna.

3. Cenovna politika je sorazmerno liberalna, podjetje investira v skladu s svojimi realnimi materialnimi možnostmi doma in v inozemstvu (npr. TOM¹⁰).
4. Poleg oskrbe dežele Hamburg z energijo, je poslovna politika usmerjena v poslovanje z dobičkom.

Kakšne so te iste okoliščine v primerljivo velikem slovenskem EES?

1. Slovenska elektroenergetska podjetja so zavezana Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD) kot vse slovenske gospodarske družbe ter Zakonu o gospodarskih javnih službah (ZGJS), ki pa ni bil nikoli ustrezno opremljen s podzakonskimi akti. Zaradi tega so tudi vse družbe EES označene kot Javna podjetja (JP), četudi ni popolnoma jasno, kaj naj ta označba pomeni. Nastalo je hibridno stanje, ko so slovenska podjetja EES sicer organizirana kot delniške družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo (v skladu z ZGD), vendar pa Vlada RS, in ne nadzorni sveti, imenujejo in odpokličejo direktorje družb. Glede na velikost večine podjetij bi morale družbe imeti uprave, glede na ZGD pa bi člane in predsednike uprave morali imenovati nadzorni sveti družb. Resorno ministrstvo dejansko sprejema odločitve, ki jih morajo posloводства družb EES izvrševati. Pri tem napačne odločitve bremenijo direktorje družb, ki so tudi odškodninsko odgovorni, medtem ko javna uprava za svoje obvezne odločitve ne nosi prav nobene odškodninske odgovornosti, saj so učinki večine manj posrečenih odločitev vidni šele čez desetletje ali dve. Vlada RS vsako leto posebej sprejema elektroenergetsko bilanco (EEB)¹¹ in s tem posredno v celoti krmili proizvodnjo v vseh slovenskih premogovnikih, posredno pa tudi določa količine uvoženega energetskega premoga in proizvodnjo v elektrarnah. Poleg EEB, Vlada RS na predlog resornega ministrstva sprejema vsako leto tudi podroben načrt cen in prvin poslovanja (tako imenovani vrednostni plan, VP). V tem dokumentu se določi, po kakšnih cenah naj premogovniki prodajajo premog termoelektrarnam, določijo cene, po katerih termoelektre, hidro ter jedrska elektrarna prodajajo energijo prenosnemu podjetju, določijo cene prenosnemu podjetju pri prodaji energije distribucijskim podjetjem ter določijo popuste za dobavo energije določenim industrijskim kupcem energije. V vrednostnem planu se tudi določa obseg investicij v posamičnem podjetju (s podrobno razčlenbo investicijskih objektov) in dovoljena amortizacija za poslovno leto, obseg plač in zaposlenosti.

V kolikor med letom resorno ministrstvo ugotovi, da se načrti v VP občutno oddaljujejo od realnosti v podjetjih, le-to izpelje korektivno akcijo s spremembo razmerij med podjetji. Do takšnih sprememb prihaja praviloma v zadnjem četrtletju poslovnega leta. Vlada RS na predlog drugega ministrstva določa politiko cen za električno energijo; namere obeh niso nujno vedno usklajene, tako da ni možna nikakršna projekcija poslovanja, saj podjetja EES ne morejo uganiti kdaj bo usklajenost obeh ministrstev in Vlade dosegla stopnjo, da bo odobrena sprememba cen. Spet tretje ministrstvo odobrava najmanjše likvidnostnih in investicijskih kreditov podjetjem EES na priporočilo resornega ministrstva. Takšen način raz-

¹⁰ TOM = Toplotna oskrba Maribor.

¹¹ Koliko električne energije in kdaj bo posamezno podjetje EES proizvedlo ter koliko energije bo uvoženo oz. izvoženo.

delitve kompetenc in pooblastil ter enoletni gospodarski načrti na osnovi VP, izjemno otežujejo načrtovanje poslovanja v podjetjih EES, saj je zelo težko napovedati obseg poslovanja podjetja in denarni tok ali uspešnost. Investicije v elektroenergetske objekte terjajo praviloma 7-10 let načrtovanja, projektiranja, urejanja vseh potrebnih dovoljenj in izvajanje same investicije. Že sama pridobitev gradbenega dovoljenja terja približno 150 soglasij, mnenj, sklepov, pogodb o služnosti, izdelavo predhodnih projektov, ocen in podobno. Časovna dimenzija operativnega načrtovanja v podjetjih EES pa je vezana na enoletni časovni horizont vrednostnega plana. Zaradi čedalje bolj zamotanega postopka počasi zastaja tempo gradnje energetskih objektov v Sloveniji.

2. Slovensko energetsko gospodarstvo označuje hiperegulacija veliko slovenskih predpisov pa občutno presega ustrezne zahtevke v državah EU. Zaradi tega so gradnje objektov slovenskega energetskega gospodarstva in ravno tako tudi samo obratovanje energetskih objektov, dražje in počasnejše, pa naj gre za gradnjo daljnovodov ali predpise o maksimalni dovoljeni moči električnih in magnetnih polj ali varnostnih zahtevkih v elektrarnah ali predpisani širini in obliki daljnovodnih koridorjev (skozi gozdove).

3. Cenovna politika za električno energijo je izjemno restriktivna, saj se višina cen in njihova medsebojna razmerja (tarifni sistem) določa sproti tako, da razvoj ravni cen ni mogoče napovedovati. Tudi od Vlade RS predlagani in DZ RS sprejeti algoritem cenovne politike iz leta 1995 (realna rast cen 7% letno do doseganja povprečnih cen v EU) se ne izvaja. Prodajne cene električne energije so praviloma nižje od nakupnih cen za približno dvajset odstotkov, kar je značilnost poslovanja premogovnikov, a tudi ostalih podjetij EES. Na takšne cene pa se še dodatno odobravajo visoki popusti nekaterim uporabnikom v industriji.

4. Skupne in dolgoročne poslovne politike podjetij EES dejansko ni, saj vsako podjetje posluje tako, da se skuša optimizirati znotraj enoletnega vrednostnega plana. Manjkajoči denarni tok (zaradi neprimernih cen) podjetja pokrivajo z dodatnim zadolževanjem, same investicije pa so možne le ob dodatnih jamstvih države. Podjetja EES so v zadnjih osmih letih nakopičila kreditov in/ali izgub za celoletno realizacijo vseh podjetij EES skupaj. Neustrezna politika plač pospešuje odhod in zavira prihod najboljših, ki bi jih podjetja EES nujno rabila.

Zgoraj naštetá dejstva že nekaj časa odpirajo vprašanje v strokovnih krogih in podjetjih EES, ali so de-facto sestavni del javne uprave ali pa dejanske gospodarske družbe. Da to ni zgolj hipotetično vprašanje dokazuje vrsta realiziranih ukrepov, ki podpirajo vtis o vključevanju podjetij EES v javno upravo.

Naštetjmo nekaj zanimivih podrobnosti.

Poleg že omenjenega vrednostnega plana, s katerim se dejansko z značilno proračunsko metodologijo delijo sredstva za gospodarjenje, se od podjetij EES zahteva, da za vsako zadolževanje v komercialnih bankah pridobijo soglasje dveh ministrstev, četudi je nadzorni svet družbe pred tem v okvirih letnega finančnega načrta družbe to zadolževanje odobril in direktorja družbe ustrezno pooblastil. Lahko bi se zgodilo, da eno od ministrstev, v nasprotju s sklepom nadzornega sveta družbe, zadolževanje ne "odobri", čeprav nima po zakonu tega pooblastila.

Raven plač v podjetjih EES se določa s sklepi ministrstva (in ne nadzornega sveta družbe) in je direktno vezana na raven plač v javni upravi (90% ministrove plače), isto velja za prvine pogodb o zaposlitvi.

Podjetjem EES je predpisan postopek nabave blaga in storitev s postopkom javnega razpisa, ki pa je zasnovan negospodarsko, saj mora podjetje EES dobaviteljem vnaprej ponuditi pogoje nakupa – zakupne cene, ki se po ponudbi ne smejo spreminjati; dejansko je podjetjem EES onemogočeno vsakršne zniževanje cen pri dobaviteljih zatem, ko je razpis odprt. Na ta način bi se dobavitelji lahko med seboj sporazumeli kdo naj "dobi" posamični razpis, da bi tako lahko maksimizirali cene pri dobavah podjetjem EES.

Odgovornost za takšen potek dogodkov ni natančno opredeljena, saj morajo podjetja EES slediti navodilom ministrstev in/ali Vlade RS in že zaradi tega njihova vodstva ne bi mogla biti odgovorna, javna uprava pa ni odgovorna za posledice svojih ukrepov v podjetjih EES, ker so gospodarske družbe, ki poslujejo po ZGD in so zaradi tega formalno ločene od javne uprave. Tudi če bi resorno ministrstvo želelo uveljaviti kakršne koli spremembe tega stanja, bi morale premagati odpore vseh ostalih. Javna uprava tudi ne razpolaga z zadostnim številom strokovnjakov, ki bi spremembe lahko zasnovali in tudi realizirali. Predlogi sprememb, ki jih zasnujejo podjetja EES, ki imajo zadosti strokovnjakov s tega področja, pa so praviloma obravnavani z veliko nezaupanja, saj javna uprava, zaradi premajhnega števila strokovnjakov ni v stanju presoditi koristnosti ponujenega predloga.

V to karkovsko situacijo so "vskočili" številni domači in tuji eksperti in "eksperti", ki za veliko javnega denarja tržijo javni upravi resnice, katere napaberkujejo v organizacijskih priročnikih tujih elektrogospodarstev ali v knjižnicah šol za menedžment po svetu. Krog je tako zaključen; vsakdo pozna svojo "resnico" in ker je teh veliko, je najbolj varno počakati naslednjo študijo, ki jo bo itak nekdo založil s potrebnimi sredstvi.

Direktiva evropskih komisarjev

Evropski parlament je 19.12.1996 sprejel Direktivo 96/92/EC, ki določa splošna pravila internega trga električne energije. Iz člena 7A pogodbe o ustanovitvi Evropske unije izhaja obveza o oblikovanju internega trga kot prostora brez notranjih meja, v katerem je zagotovljen prost pretok blaga, storitev, kapitala in ljudi. Odpiranje internega trga za energijo ima tri cilje:

- Zagotavljanje prostega pretoka energije, posebej električne energije in plina
- Povečanje zanesljivosti oskrbe znotraj EU
- Povečanje konkurenčne sposobnosti evropskih industrijskih podjetij.

Bela knjiga EU "Rast, konkurenčnost, zaposlenost" iz decembra 1994 posebej izpostavlja konkurenčnost industrije in z njo povezano varnost delovnih mest. Evropa želi ostati privlačna za industrije, ki so velike porabnice energije, kot npr. jeklarska, steklarska, papirna, kemijska.

Sedanje stanje elektroenergetskega gospodarstva znotraj EU je še zelo oddaljeno od idealov internega trga, kot jih postavlja citirani 7. člen ustanovitvene pogodbe. Na področju oskrbe z električno energijo imamo v vseh članicah EU

opravka s proizvodnimi, prenosnimi in distribucijskimi monopoli¹⁴, področja oskrbe so zaščitena z zakoni ali izključnimi koncesijami. V praksi porabniki električne energije nimajo možnosti izbirati dobavitelja.

Evropska komisija je že februarja 1992 objavila nekaj predlogov za spremembo stanja na področju oskrbe z električno energijo, ki pa nikoli niso bili sprejeti v celoti. Predlogi iz leta 1992 so zasledovali več ciljev:

- Odpravo izključnih pravic za gradnjo elektrarn in daljnovodov
- Odpravo vertikalno integriranih enovitih podjetij in njihovo pretvorbo v koncerne z več nivoji managementa ter ločenimi bilancami proizvodnih, prenosnih in distribucijskih podjetij
- Uvedbo možnosti dostopa tretjih podjetij do prenosne in distribucijske mreže ter odprtje prenosne mreže za tranzitni prenos električne energije.

Vsakemu poznavalcu elektroenergetskih sistemov v Evropi, evropskih organizacij kot npr. UCPTE, UNIPED in dejanskega stanja prenosnih omrežij in informacijskih sistemov je jasno, da so bili navedeni cilji Evropske komisije iz leta 1992 politični in da niso izhajali iz obstoječega tehnološkega stanja ali mednarodne organiziranosti elektrogospodarskih podjetij.

Zaradi teh vzrokov je *sedanja direktiva EU odprt dokument, ki predstavlja možen kompromis in zgolj vodilo med različnimi nacionalnimi interesi držav članic EU*, med zelo različnimi interesi elektroenergetskih podjetij in interesi samih porabnikov.

Direktiva o splošnih pravilih internega trga električne energije v EU izhaja iz 39 eksplicitno navedenih predpostavk. Predpostavke v začetnem delu povzemajo izhodiščno stanje splošne evropske zakonodaje in veljavnih dokumentov. Od zanimivih predpostavk naj navedemo nekaj značilnih:

(24) - direktiva vključuje tudi *proizvajalce za lastno rabo* (industrijske proizvajalce) in neodvisne proizvajalce (tako imenovane NUG¹⁵ ali IPP¹⁶), poleg podjetij elektroenergetskega sistema (EES = Utility)).

(25) - *Prenosni sistemi vsake članice morajo biti centralizirano upravljani in kontrolirani*, da bi tako zagotavljali varnost, zanesljivost in učinkovitost sistema v interesu proizvajalcev in porabnikov. *Operator prenosnega sistema naj bi zato obvladoval področja obratovanja, vzdrževanja in razvoja sistema*. Njegovo obnašanje mora biti objektivno, transparentno in nediskriminatorno.

(26) - Tehnična pravila delovanja prenosnega sistema in direktnih povezav morajo biti transparentna in morajo zagotavljati *interoperabilnost* - povezano delovanje z drugimi sistemi EES.

¹⁴ Monopoli prenosnih (in delno distribucijskih) podjetij so tako imenovani "naravni monopoli", s čimer označujemo tehnološke zahtevke stroke, saj se učinkovit in varen prenos velikih količin električne energije ne more realizirati na drugačen način kot samo tako, da eno podjetje centralno vodi celotno energetsko omrežje. V nasprotnem primeru bi se raven izgub drastično povečala, zanesljivost in varnost prenosa pa zelo znižala.

¹⁵ NUG = Non Utility Generator (proizvajalec, ki ni vključen v elektroenergetski sistem in mu ta ne pokriva fiksnih stroškov, temveč dobavlja sistemu zgolj energijo)

¹⁶ IPP = Independent Power Producer, neodvisni proizvajalec, ki prosto trži energijo.

(30) – Da bi zagotovili transparentnost in nediskriminatornost mora biti prenosna funkcija v vertikalno integriranih podjetjih izločena v *posebno podjetje* (prenosno podjetje = Grid Company) in mora delovati neodvisno od drugih funkcij (proizvodnja, distribucija) v elektroenergetskem sistemu.

(34) – Izhajajoč iz različnosti struktur in posebnih karakteristik sistemov v državah članicah EU, je potrebno predvideti različne opcije za dostop do elektroenergetskih sistemov v skladu z objektivnimi, transparentnimi in nediskriminatornimi kriteriji.

Postopoma naj bi se skladno z razvojem trga električne energije v EU prag proste izbire dobavitelja spuščal:

Leta 1997 so pravico do izbora dobavitelja dobili porabniki nad 40 GWh letno na enem mestu.

Leta 2000 naj bi se prag znižal na 20 GWh letno in leta 2003 na 9 GWh letno.

To bi pomenilo, da bi čez 6 let v državah EU 33% oskrbe potekalo po konkurenčnih pogojih.

Da bi sploh lahko ustvarili konkurenčne tržne pogoje, morajo članice EU najprej spremeniti pravila izgradnje prenosnih sistemov in direktnih daljnovodov in zagotoviti tehnične pogoje za trženje. Pri tem imajo članice EU štiri različne možnosti, ki naj bi določale razmerja med podjetji EES in velikimi porabniki. Praktično to pomeni, da podjetje v eni državi EU lahko kupuje energijo v neki drugi državi (v EU ali izven EU).

– Reguliran dostop tretjih podjetij do omrežja na osnovi javno objavljenih tarif TPA (Regulated Third Party Access = RTPA).

– Pogodbeno dogovorjen dostop tretjih podjetij do omrežja na osnovi objavljenih cenovnih pasov za dostop (Negotiated TPA = NTPA).

– “Single buyer” (edini kupec) z obvezo nakupa od /in/ali za tretja podjetja z objavljeno tarifo za prenos, ki ni odvisna od razdalje znotraj nacionalne mreže (dejanskih stroškov).

– “Single buyer” (edini kupec) brez obveze nakupa, od/in/ali za tretja podjetja, ki pa mora ravnati po pravilih reguliranega dostopa ali pogodbeno dogovorjenega dostopa.

Direktiva torej ščiti prenosni sistem in mu zagotavlja pokrivanje stroškov oz. gospodarsko kompenzacijo za opravljeno storitev prenosa.

Kjer ni tehničnih možnosti, se dobave po tržnih pogojih ne izvajajo ne glede na odločitve za katerokoli od štirih navedenih variant.

Koncept “Single buyer” (Edini kupec) ima več elementov konkurenčnosti:

– Velikim končnim porabnikom daje pravico, da sklepajo neposredne pogodbe z domačimi neodvisnimi proizvajalci.

– Ker tarifa ni odvisna od oddaljenosti, je možno predvideti strošek prenosa ob sklenitvi pogodbe.

– Ker morajo imeti prenosna podjetja svoje bilance, ni možno (v integriranem podjetju) prelivanje iz prenosne v proizvodno dejavnost.

– Za velike končne porabnike je dana možnost izgradnje novih direktnih daljnovodov do neodvisnih proizvajalcev.

- "Single buyer" (edini kupec) ima pravico zavrniti uporabo prenosnega sistema, če ni na razpolago tehničnih kapacitet za prenos ali distribucijo, kar pa je potrebno javno razgrniti.

Prenosnim sistemom so dane posebne odgovornosti, ki se tičejo varnosti oskrbe in gospodarnosti prenosa. Zato morajo imeti pristojnosti za:

- zanesljivo oskrbo,
- obratovanje in vzdrževanje prenosnega sistema,
- izgradnjo prenosne mreže,
- povezovanje s proizvodnimi in distribucijskimi sistemi in
- upravljanje proizvodnje v elektrarnah glede na gospodarske kriterije.

Države članice EU imajo pravico postaviti glede upravljanja proizvodnje, prenosa in distribucije še dodatne lastne negospodarske npr. okolje varstvene kriterije.

Belgiji, Irski in Grčiji so roke izvedbe direktive podaljšani. Komisija bo o problematiki razpravljala vsaki dve leti.

Relevantnost direktive za slovensko energetska gospodarstvo

Direktiva evropskih komisarjev (Direktiva 96/92/EC) bo postala obvezna za podjetja EES z vstopom Slovenije v polnopravno članstvo EU (v kolikor ne dosežemo nekega prehodnega obdobja) ali pa v trenutku, ko bo tako imenovani Energetski zakon prebrodil proceduro v Državnem zboru RS in postal sestavni del slovenskega pravnega reda. Energetski zakon je skoraj v celoti zasnovan na podmenah, vsebovanih v Direktivi.

1. Slovenska podjetja EES po svoji formalni organizacijski obliki že danes ustrezajo zahtevkom Direktive, celo več, tudi če bi se podjetja združila v en ali dva koncerna, bi v celoti ustrezala vsem merilom, saj je zagotovljena transparentnost delitve gospodarskih računov med proizvodnjo (generacijo), prenosom in distribucijo električne energije. Koncern po svoji definiciji v ZGD predstavlja skupine obvladujočega in odvisnih podjetij, ki imajo ločene bilance; koncern se operacionalizira v klasičnem podjetniškem razmerju mati / hči. Vsa evropska vertikalno integrirana elektrogospodarska podjetja prehajajo na takšen tip organiziranosti, ki je najbolj učinkovit in racionalen ter usklajen z zahtevki Direktive.

2. Delitev na industrijske in male elektrarne, neodvisne proizvajalce in systemske proizvajalce električne energije v skladu z zahtevami Direktive, je v Sloveniji delno realizirana, delno pa bo omogočena z novo zakonodajo, ki je že v proceduri v DZ. Namena Vlade RS, da organizira dva koncerna elektrogospodarstva, je v skladu z direktivo, saj bodo v prvem koncernu (Združene slovenske elektrarne, ZSE) zbrana skoraj vsa podjetja generacije in obe rudniški družbi, v drugem pa prenosno podjetje in podjetja distribucije. Tekmeci ZSE bodo vse obstoječe industrijske elektrarne v Sloveniji, ki jih je danes že čez dvesto, in male hidroelektrarne, ki že presegajo štiristo enot, saj bode le-te zniževale obseg povpraševanja pri (industrijskih) potrošnikih. Tudi novi ponudniki energije se že pojavljajo saj trenutno teče nekaj projektov, ki bi lahko bili uspešno zaključeni po letu 2000. Kot najbolj obe-

taven tekmelec ZSE se pojavlja ponudba tuje energije na slovenskem energetskem trgu. "Tuja" energija v Sloveniji je prisotna že več desetletij, saj slovenski EES nikoli ni bil v stanju zagotoviti vso potrebno električno energijo. Popolnoma jasno je, da v kolikor Vlada RS ZSE ne bi dobro organizirala, potem imajo posamične proizvodne družbe EES, a tudi rudniki, zelo omejene možnosti preživetja v bodočnosti.

3. Slovensko elektrogospodarstvo je že leta 1991 organiziralo prenosno podjetje (ELES), ki ima že danes najbolj sodoben center vodenja in ustrezno komunikacijsko infrastrukturo ter ustrezno izobražene kadre. Slovensko prenosno podjetje je že sedaj ustrezno vključeno v evropske energetske organizacije (UCPTE; UNIPED/EURELECTRIC; CIGRE) ter je v celoti usposobljeno za vse energetske transakcije v in izven Slovenije. Tako je tudi zagotovljena interoperabilnost slovenskega in vseh sosednjih sistemov na ravni prenosa energije, komunikacij, zaščite, meritev ali vzdrževanja in gradnje sistema.

4. Z odprtjem slovenskega elektroenergetskega trga in uveljavljanjem modela SINGLE BUYER & NTPA in kvalifikacijo posamičnih uporabnikov za nakup na odprtem evropskem energetskem trgu (v kolikor je njihov letni odjem večji od 40 GWh), bo del velikih porabnikov na 110 kV omrežju pridobil pravico direktnega nakupa (Third Party Access) mimo energije, proizvedene v Sloveniji. Porabniki, ki bi se lahko kvalificirali za takšen odjem, predstavljajo čez 25% odjema iz omrežja prenosnega podjetja. V tem primeru lahko pričakujemo več scenarijev razvoja:

- Prenosno podjetje z generacijskimi podjetji v ZSE doseže dobavne pogoje za energijo, ki so enaki ali boljši od tistih na svetovnem trgu; varnost preskrbe in ugodna cena obdržijo upravičena podjetja kot kupce energije pri prenosnem podjetju oz. podjetjih ZSE;

- V primerih ko ni mogoče kupiti energije pod pogoji, ki ustrezajo upravičnim kupcem, prenosno podjetje poišče dobavitelje na svetovnem trgu, skupaj z rezervnimi kapacitetami, ki lahko zagotavljajo nemoteno oskrbo. Podjetja ZSE izkoristijo pravico NTPA in se dogovorijo za izvoz na (evropski) trg. Prenosno podjetje izvozi energijo za podjetja ZSE;

- Upravičeni kupci poiščejo sami dobavitelje energije na trgu in pod pogoji NTPA uvažajo energijo čez omrežje prenosnega podjetja. Prenosno podjetje lahko zagotovi varno (garantirano) preskrbo, vendar rezervne kapacitete podražijo ceno energiji ali pa se energija kupi brez garancij in posledice izpadov na tujih prenosnih omrežjih trpijo kupci;

- Domači IPP pod pogoji NTPA oskrbujejo upravičene kupce, ZSE ponudi rezervne (garantirane) kapacitete.

Različic preskrbe je še veliko več, vendar vse nosijo v sebi isto usodno sporočilo: generacija bo prva na udaru cen in bo morala po prehodnem obdobju sprejeti tržne cene za električno energijo, ki jo tvori agregatna cena vseh ponudb na trenutnem (spot) trgu električne energije. Če upoštevamo, da se giblje povprečna cena za električno energijo na evropskem spot tržišču visokih tarif (dnevna energija v delovnem času) na ravni med 5 in 6 SIT/kWh in upoštevamo tudi obdobja velike presežne ponudbe hidro energije (pomlad in jesen), potem je popolnoma jasno, da bo Slovenija zlahka zadostila zahtevi Direktive v tem obdobju. Odprava

vseh subvencij skozi (nestroškovno) ceno električne energije bo možna (saj bo cena za upravičene kupce ugodna in subvencije ne bodo potrebne)¹⁵, vendar bodo podjetja ZSE prisiljena v zelo temeljite racionalizacije¹⁶. Jasno je tudi, da nekatere elektrarne cenovnim ravнем na spot tržišču ne bodo mogle slediti in jim zaradi tega preostane edina možnost ponujanja garantirane dobave porabnikom, ki cenovno niso tako občutljivi, ali pa prehod v sistemske rezerve¹⁷. Praviloma je uvožena energije dražja pri pogodbah z daljšim časom poteka in visokimi zagotovili o zanesljivi dobavi.

Pretrsi na energetskem trgu in pritiski tujih tekmecev bodo prisilili lastnika ZSE v obsežne investicije za posodabljanje in racionalizacijo obratovanja v elektrarnah; alternativa vlaganjem je zapiranje elektrarn, kar je manj verjeten scenarij, saj so energetska stojišča zelo dragocen resurs. Zelo malo je verjetno, da bo Republika kot lastnica ZSE hotela potrebna sredstva vložiti v tehnološko prestrukturiranje, saj potrebni zneski lahko znatno presežejo 5 ali 10% letnega proračuna Vlade RS. Zaradi tega je bolj verjeten takšen razvoj, pri kateremu bo lastnica prodala kontrolni delež ali celoto delnic ZSE zasebnemu vlagatelju in ga obvezala, da ali prenove ali na novo zgradi sodoben, ekološko neoporečen posamičen generacijski objekt.

Dejstvo, da je prodaja ZSE skorajda edina alternativa, pa nakazuje potrebo po razmisleku organizacijske oblike podjetij generacije slovenskega EES. Organizacija niza samostojnih podjetij (denimo hidro in termo elektrarne kot je to sedaj) nakazuje zelo realno možnost, da bo Republika zlahka prodala ekološko neoporečne in relativno donosne hidro elektrarne, nikakor pa ne ali zelo težko termoelektrarno na premog, ki so potencialni ekološki problem (emisije CO₂, deponija sadre, deponije premoga in pepela). Zaradi tega je skorajda edina možna oblika organizacija koncernske družbe ZSE kot delniške družbe in prodaja delnic celotne družbe (in ne delov). Prodaja lahko seže do polovice (50%-1 delnica) ali v celoti razen "zlate" delnice Republike, ki bi zagotovila nekaj osnovnih nacionalnih interesov.

Podobno kot v primeru ZSE so tudi prenosno in distribucijska podjetja potencialne tarče investitorjev s to razliko, da lastnica (Republika) ne bo prisiljena prodajati družb zaradi izsiljenih investicij, saj so potrebni obsegi znatno manjši in jih ta podjetja lahko sama generirajo. V nobeni evropski državi (razen delno Madžarski) ni bilo prenosno podjetje prodano tujim investitorjem, celo v Veliki Britaniji ne, čeprav so ravno Angleži avtorji modela "unbundlinga" EES. Distribucijska podjetja so najbolj priljubljena tarča investitorjev in tej nevarnosti bomo izpostavljeni tudi v Sloveniji. Kako neugodne učinke ima lahko prodaja distribucijskih in delno prenosnega podjetja, si lahko ogledamo na Madžarskem, kjer je prodaja povzročila cel niz neugodnih narodnogospodarskih učinkov.

¹⁵ Vendar bo račune potrebno redno poravnnavati.

¹⁶ Denimo upoštevanje merila (benchmarka) o približno 30 zaposlenih na 100 MW instalirane moči v elektrarni.

¹⁷ Elektrarna, ki "čaka" na poziv iz centra vodenja in je zaustavljena v minimalnem obratovalnem stanju. Termoelektrarne na premog rabijo približno šest ur časa za prehod iz mrzlega stanja v stanje polne obratovalne sposobnosti, medtem ko za to rabijo plinske elektrarne (v odprtem ciklu) približno 10 - 12 minut, akumulacijske hidroelektrarne pa približno 5-10 minut.

Najbolj premeteno obrambno strategijo bi oblikovali, če bi prenosno podjetje dokapitalizirali s premoženjem distribucijskih podjetij in tvorili drugi koncern (obvladujoče in odvisna podjetja) med prenosnim podjetjem in samostojnimi hčerami distribucijskimi podjetji. Koncernsko podjetje, ki je d.o.o., in distribucijska podjetja, ki so že danes delniške družbe, si lahko zagotovijo zadosti potrebnega investicijskega kapitala z delno, podpolovično prodajo delnic distribucijskih družb ali izdajo konvertibilnih obveznic. Tako bi Republika lahko ustrezno nadzorovala prenosno podjetje (d.o.o.), katero bi lahko generiralo dovolj investicijskega denarja, potrebnega za posodabljanje koncerna.

Regulacija / deregulacija energetskega sektorja makroekonomsko načelo ali instrument gospodarske politike?

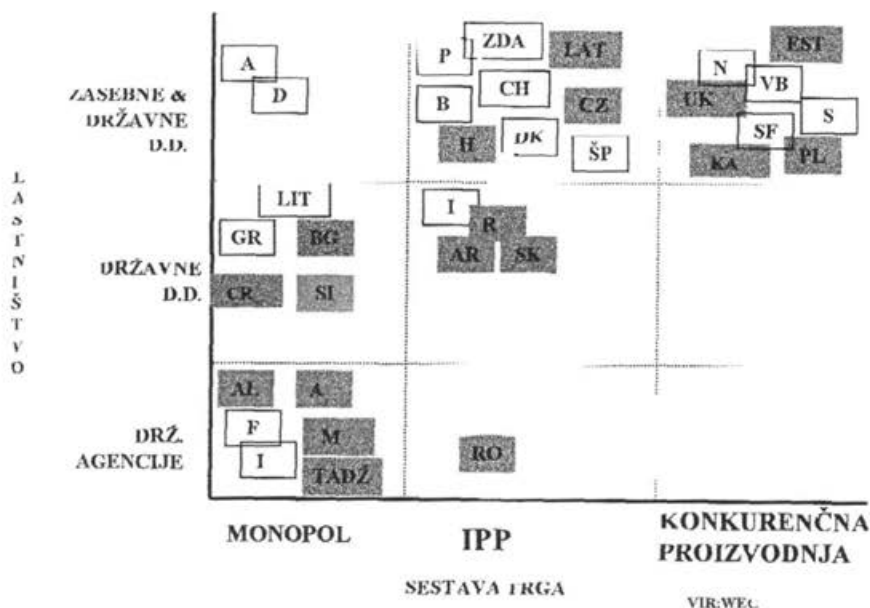
Vsa evropska elektrogospodarska podjetja so dandanes izpostavljena pritiskom Direktive in zahtevi po deregulaciji trga električne energije. Vendar je potrebno izpostaviti, da stopnja deregulacije ni odvisna zgolj od pripravljenosti EES v posamičnih državah, da se soočijo z vsemi prednostmi in pomanjkljivostmi popolnoma odprtega trga energije. Škarje in platno imajo v rokah vlade in parlamenti posamičnih držav, ki morajo zaradi evropske Direktive, na svojih notranjih energetskih trgih "odkleniti" do sedaj zaprte trge in za to dejanje prevzeti odgovornost ter materialne in ostale (politične?) posledice. Če so vlade posamičnih držav še pripravljene odvezati mošnjo in plačati stroške prilagajanj, pa se nikakor niso pripravljene soočiti z razjarjenimi rudarji ali nezaposlenimi iz EES, ki so v procesih racionalizacije ostali brez dela in dohodkov. Vlade teh držav tudi niso navdušene nad možnostjo, da bo deregulirano elektrogospodarstvo dejansko znižalo ali celo opustilo vlaganja v načrtovanje razvoja EES kot celote, saj je realno pričakovanje, da bodo investitorji in novi menedžment EES zasledovali prvotno interese lastnikov kapitala in skušali optimizirati, če na kar maksimizirati donos delnic in podpirati njihovo rast na delniškem trgu (Shareholder Value).

Vladam tudi grozi možnost, da bodo morale direktno ali indirektno poravnati račune, za elektroenergetske objekte, ki so jih morala podjetja EES opustiti zaradi gospodarskih ali ekoloških razlogov. Takšni naslednih investicij, "Stranded Assets" podjetja že imajo tako v Evropi kakor tudi ZDA in vlade bodo morale poravnati račun na temelju načela povzročitelja. Zaradi tega ni nenavadno, da so se nekatere močno otepale že predloga Direktive v letu 1992. Kot pravi (škodoželjno) Henry Edwardes-Evans: "But the rest 12 resisted the move, with Germany, France and the Netherlands scalling for redraft" (Edwardes-Evans 97)⁹.

Dejansko je danes stanje takšno, da so samo nekatere države v celoti odprle energetski trg za neomejeno tekmo. Prikaz 2 to stanje nazorno ilustrira: zgolj V. Britanija (VB), Švedska (S), Finska (SF) in Norveška (N) so, poleg nekaj držav, ki niso imele veliko prave izbire (kot npr. Ukrajina, Kazahstan, Poljska in Estonija), odprle v celoti svoj energetski trg za neomejeno konkurenco. Vse ostale se nahajajo v določeni fazi prehoda k temu stanju. Celotna ZDA in Švica se nahajata šele na poti v nirvano energetskega trga in ne v njej.

Evropska podjetja pa izkazujejo druge značilnosti, ki potrjujejo, da se intenzivno pripravljajo na odločilni trenutek. Skoraj vsa so v zadnjih letih pričela razvijati dejavnosti na komplementarnih sektorjih dejavnosti kot so dobava plina ali vode (ponudba proizvodov iz mrež), razvoj telekomunikacijskih mrež in operaterstva na teh mrežah (denimo mobilni telefoni). Skoraj sočasno pa so ta podjetja pričela iskati možnosti za naložbe v Evropi in izven nje.

Prikaz 2: Položaj posamičnih evropskih elektrogospodarstev pri deregulaciji



Energetska politika Slovenije: del gospodarske politike ali izraz interesov energetskega lobija?

Vprašanje, ali v Sloveniji obstoji tako imenovani energetske lobi, bi lahko napekljal na razmislek, da so dogajanja na slovenskem energetske trgu v celoti kontrolirana in vodena od neke središčne sile, lobija, ki dejansko vodi Vlado RS kot predlagatelja zakonov in regulatorja cen in Državni zbor kot zakonodajalca. Čeprav je tema gotovo zanimiva za razpravo, je potrebno domnevo v celoti zavreči kot neutemeljeno in brez jasnih dokazov. Celo nasprotno, cela vrsta dokazov potrjuje, da ne samo, da podjetja EES nimajo svojega lobija in skozi njega potreben

vpliv na Vlado RS, ampak da nasprotno energetski sektor služi za realizacijo splošne gospodarske politike Vlade RS in da na svojih plečih tudi nosi težo te politike (denimo določanje stopnje spremembe maloprodajnih cen, stopnje inflacije).

Dokazov za takšno trditev je veliko, vendar se bomo osredotočili na najbolj bistvene.

Če bi energetski lobi dejansko obstajal in imel vpliv, ki se mu pripisuje, potem bi gotovo skušal tako oblikovati svoj velikanski vpliv, da bi razlagalce o obstoju lobija pravočasno in učinkovito utišal, saj bi ga drugače lahko razkrinkali in mu zmanjšali moč in učinkovitost. Učinkovit in močan lobi bi tudi poskrbel, da bi vedno razpolagal z zadostnimi materialnimi sredstvi, tako da bi svoj vpliv utrjeval in uveljavljal pri tistih, čigar naklonjenost je mogoče pridobiti z denarjem. Verjetno je tudi res, da učinkovitemu lobiju ne bi bilo treba stalno moledovati za (vsaj) stroškovne cene električne energije, temveč bi nadzor cen čim hitreje odpravil, da bi lahko oblikoval takšno politiko cen, ki bi mu zagotavljala najvišji donos ob najmanjšem vložku. Močan energetski lobi tudi ne bi dovolil, da so "njegova" podjetja zadolžena v višini enoletne realizacije in ne bi dovolil izgube v enakem obsegu.

Energetskega lobija Slovenija nima, čeprav se ni možno znebiti občutka, da bi včasih to bila zelo koristna institucija.

Tisto kar Sloveniji tudi manjka, pa je ustrezna nacionalna energetska politika, ki je usklajena z dolgoročno gospodarsko politiko države. Zapisali smo že, da sta stopnja rasti BDP in stopnja rasti povpraševanja za električno energijo v Evropi tesno korelirana.

Rast slovenskega BDP in povpraševanja po električni energiji izkazujeta to zakonitost v še bolj usodni povezavi. Ne samo, da je korelacijski koeficient pozitiven, temveč vez med rastjo BDP in rastjo povpraševanja (rabe) dramatično raste iz časovnega obdobja v časovno obdobje, da bi se na koncu približal vrednosti 1,0.

Preglednica 3: Korelacijski koeficient rasti bdp in povpraševanja po električni energiji

Obdobje	1976-1986	1980-1990	1986-1996	1976-1996	1990-1996
Korelacija	0,54	0,5996	0,6896	0,7277	0,9821

Tako izražena povezava ima izjemno pomembno mesto tako pri načrtovanju pričakovanega povpraševanja po električni energiji, kakor tudi za načrtovanje rasti slovenskega gospodarstva v naslednjih letih. Če vemo, da od zasnove do polne operativne pripravljenosti elektroenergetskih objektov mine praviloma 7-10 let, potem je jasno, da že sedaj krepko zamujamo pri gradnji novih potrebnih virov ter prenosnega in distribucijskega omrežja, ki bo lahko podpiralo obseg gospodarjenja v Sloveniji okoli leta 2010. Brez ustreznih virov električne energije organizacija gospodarskih dejavnosti na zahtevani ali načrtovani ravni za leto 2010 enostavno ne bo možna. Posebno še zaradi tega ne, ker bi morali vse investicijske projekte zagnati že danes, da bi imeli potrebne resurse leta 2010.

V kolikor ne sledimo opciji graditve lastnih proizvodnih kapacitet, potem bo slovensko gospodarstvo v čedalje večji meri navezano na uvoz električne energije,

kar se delno uresničuje že danes, ko Slovenija že uvaža okoli desetino potrebne električne energije.

Položaj je bistveno slabši pri napravah prenosa in distribucije električne energije. Medtem ko je možno ne zgrajene domače energetske resurse nadomestiti z uvoženo energijo, pa nezadostnost primerno dimenzioniranega, sodobnega in zanesljivega omrežja ni mogoče nadomestiti, brez primerne omrežja ni razpoložljivega medija za prenos in distribucijo energije. Zaradi tega bodo napake in napačne presoje naše generacije bremenile nas in naše potomce.

Projekcija možnih razvojnih opcij

V elektroenergetskih podjetjih ni možnosti hitrega popravljanja načrtovalskih napak, posledice napačnega načrtovanja pa so lahko katastrofalne za slovensko gospodarstvo. Vsak elektroenergetski objekt, ki ga zgradimo, bo v rabi vsaj naslednjih 50 let. Danes torej gradimo objekte, ki bodo tukaj najmanj še dve generaciji. Napačne odločitve, ki jih včasih bolj kot neznanje krmilijo boj za status-quo, osebni ali dnevno politični interesi ali lokalni lobiji, bodo povzročale občutne posledice v slovenskem prostoru še dolga desetletja.

Empirično je dokazljivo, da je ciklus gradnje hidroelektrarne ali nuklearne elektrarne od zasnove do polne operativne rabe 5, 10, 15 ali celo 20 let. Termoelektrarne imajo nekoliko krajši razpon gradnje, vendar moramo tudi tukaj računati z vsaj 5 - 8 leti. Najhitreje se lahko realizirajo plinske elektrarne, a tudi zanje je potrebnih nekaj let zelo temeljitega načrtovanja. Isto velja za gradnjo visoko napetostnega prenosnega omrežja in transformatorskih postaj, kakor tudi distribucijskega, nizkonapetostnega omrežja. Napake, ki jih vidimo danes, so bile storjene nekaj let nazaj. Načrtovalske in/ali strateške napake, ki jih delamo danes bodo oblikovale našo bodočnost in bodočnost naših otrok.

Kaj nam je dejansko storiti?

Odgovor je lahko zelo preprost in razumljiv; realizacija bo bistveno težja. Osredotočiti se je potrebno na naslednje bistvene prvine:

- Republika se mora odreči mentorstvu nad podjetji EES in jih obravnavati zgolj kot dobro naložbo premoženja slovenskih državljanov (kar državno premoženje tudi je);
- "pravila igre" v podjetjih EES naj bodo zgolj ekonomska in ne politična; to so do sedaj naredile vse evropske države in prav to so nam tudi svetovali vsi tuji svetovalci;
- RS se mora soočiti z dejstvom, da bo električna energija v Sloveniji med najdražjimi v Evropi, če ne bomo spremenili naše miselnosti, saj je sistem majhen in suboptimalen; cene električne energije morajo postati stroškovne (če že ne morejo postati tržne), EES mora z njimi pokrivati svoje stroške in ustvariti primeren dobiček glede na vloženi kapital;
- potrebno je vključiti v stroške podjetij vse dejansko nastale stroške EES in dosledno racionalizirati poslovanje v sistemu;

- potrebno je ustvariti kapitalske povezave v EES, da bi tako lahko izboljšali razmerje med lastnimi in tujimi sredstvi in znižali stroške sistema;
- EES je potrebno diverzificirati in poiskati vse možne nove dejavnosti, ki bi lahko znižale stroške obratovanja.

V kolikor bomo to storili naglo in učinkovito, brez fige v žepu, potem lahko pričakujemo sanacijo EES v obdobju 3-4 let. V kolikor tega ne bomo storili, čez 3 ali 4 leta itak več ne bomo mogli reševati nakopičenih problemov in bodo to namesto nas storili novi, tuji lastniki.

^a Podatki National Accounts ESA, EUROSTAT so razpoložljivi do leta 1994

^b International Monetary Fund, WORLD ECONOMIC OUTLOOK, MAY 1998; Washington, D.C.

^c International Institute for Management Development (IMD), THE WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 1997, Lausanne

^d Programs and Prospects for the European Electricity Industry Sector, EUROPROG Report; UNIPED/EURELECTRIC, Brussels, 1998

^e Banič, I.; Faleskini, R.; DIREKTIVE EVROPSKEGA PARLAMENTA GLEDE FORMIRANJA INTERNEGA TRGA ELEKTRIČNE ENERGIJE, interni referat.

^f Edwardes-Evans, H., et.al.; ELECTRICITY IN EUROPE, INTO A SINGLE MARKET, Financial Times Energy, London, zvezek 1 in 2, 1997