

Obvladovanje bilančnih skupin in »demand-side management«

Dr. Dejan Paravan

Ljubljana, 02.10.2007

UVOD

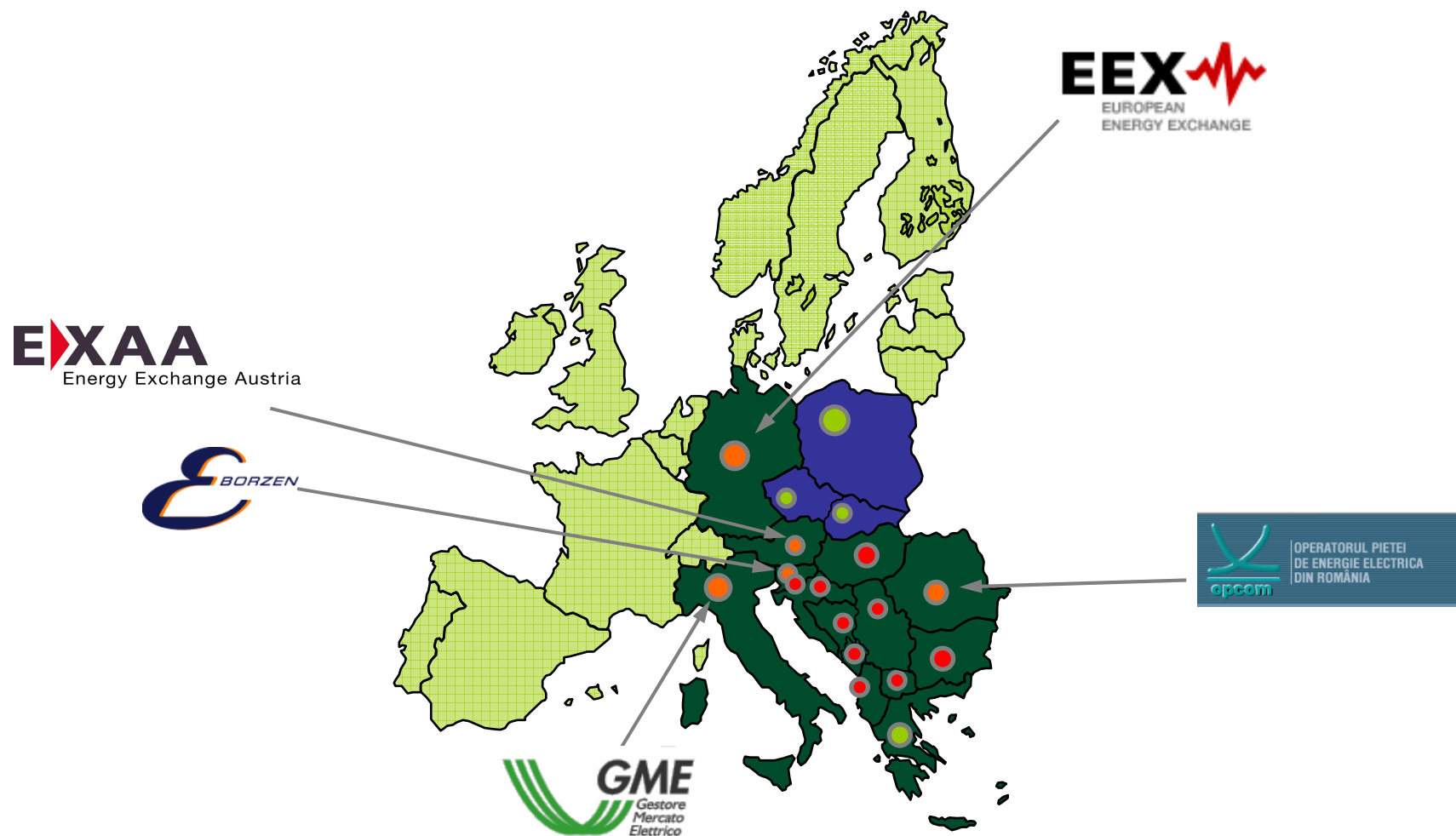
1. Predstavitev družbe GEN-I, d.o.o. in njenih dejavnosti
2. Trend cen električne energije na trgu
3. Kako smo kupovali električno energijo do danes?
4. Kako znižati stroške električne energije?
 1. Poznavanje lastnega odjema
 2. Ključno je kdaj in ne pri kom kupiti
 3. Cena ima v vsaki uri različno vrednost
 4. Lastna proizvodnja predstavlja CAP
5. Bilančna odgovornost in strukturirani produkti
6. Zaključki

1. Predstavitev družbe GEN-I, d.o.o. in njenih dejavnosti

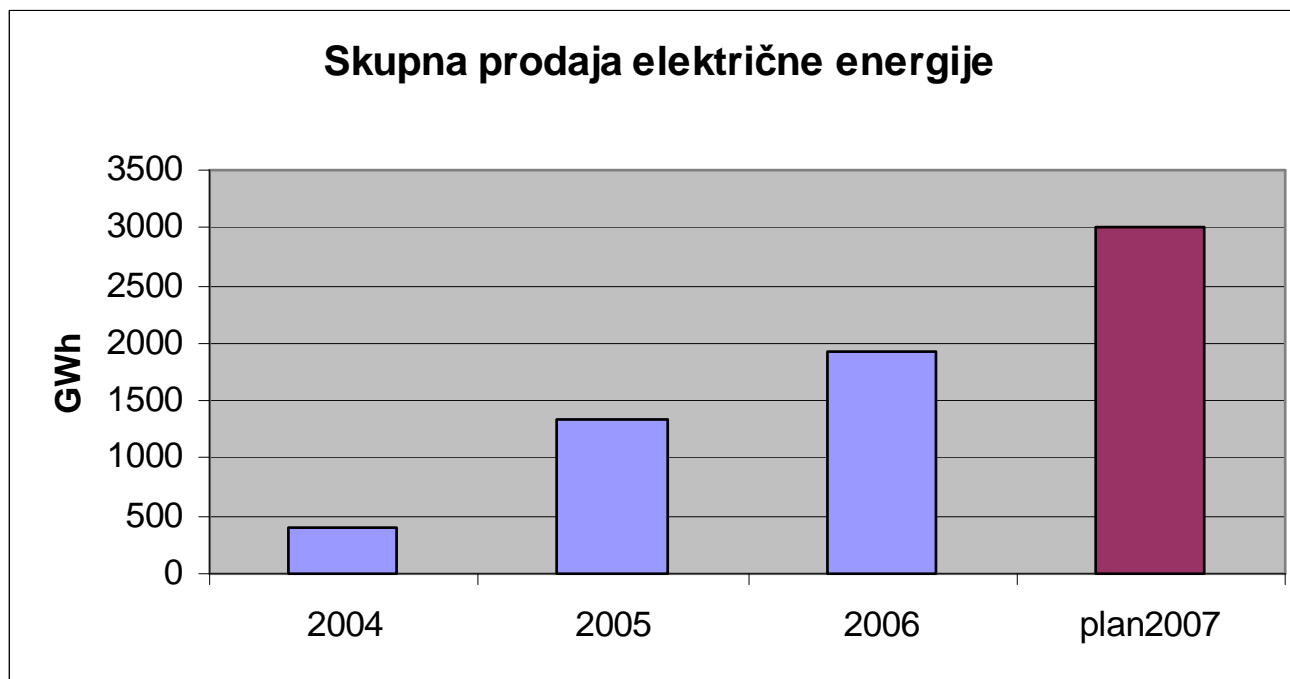
OSNOVNI PODATKI O DRUŽBI

Polno ime družbe:	GEN-I, trgovanje in prodaja električne energije, d.o.o.
Skrajšano ime:	GEN-I, d.o.o.
Sedež družbe:	8270 Krško, Cesta 4. julija 42
Osnovni kapital družbe:	1.000.000.000,00 SIT
Struktura lastništva:	50 % Istrabenz Gorenje energetske sistemi, energetske storitve, d.o.o. 50 % GEN energija, d.o.o.
Velikost družbe:	Srednje velika gospodarska družba
Vodstvo družbe:	dr. Robert Golob, predsednik uprave Martin Novšak, namestnik predsednika uprave dr. Igor Koprivnikar, član uprave dr. Dejan Paravan, član uprave

Prisotnost na trgih



Rast poslovanja družbe



POSLANSTVO IN VIZIJA GEN-I

Z znanjem, profesionalnim pristopom in ustvarjalno energijo učinkovito tržimo električno energijo, proizvedeno v skupinah naših družbenikov, kar proizvodnim virom omogoča obvladovanje tveganj, končnim porabnikom pa kakovostno storitev celovite oskrbe in obvladovanje stroškov nakupa energije.



DEJAVNOSTI DRUŽBE

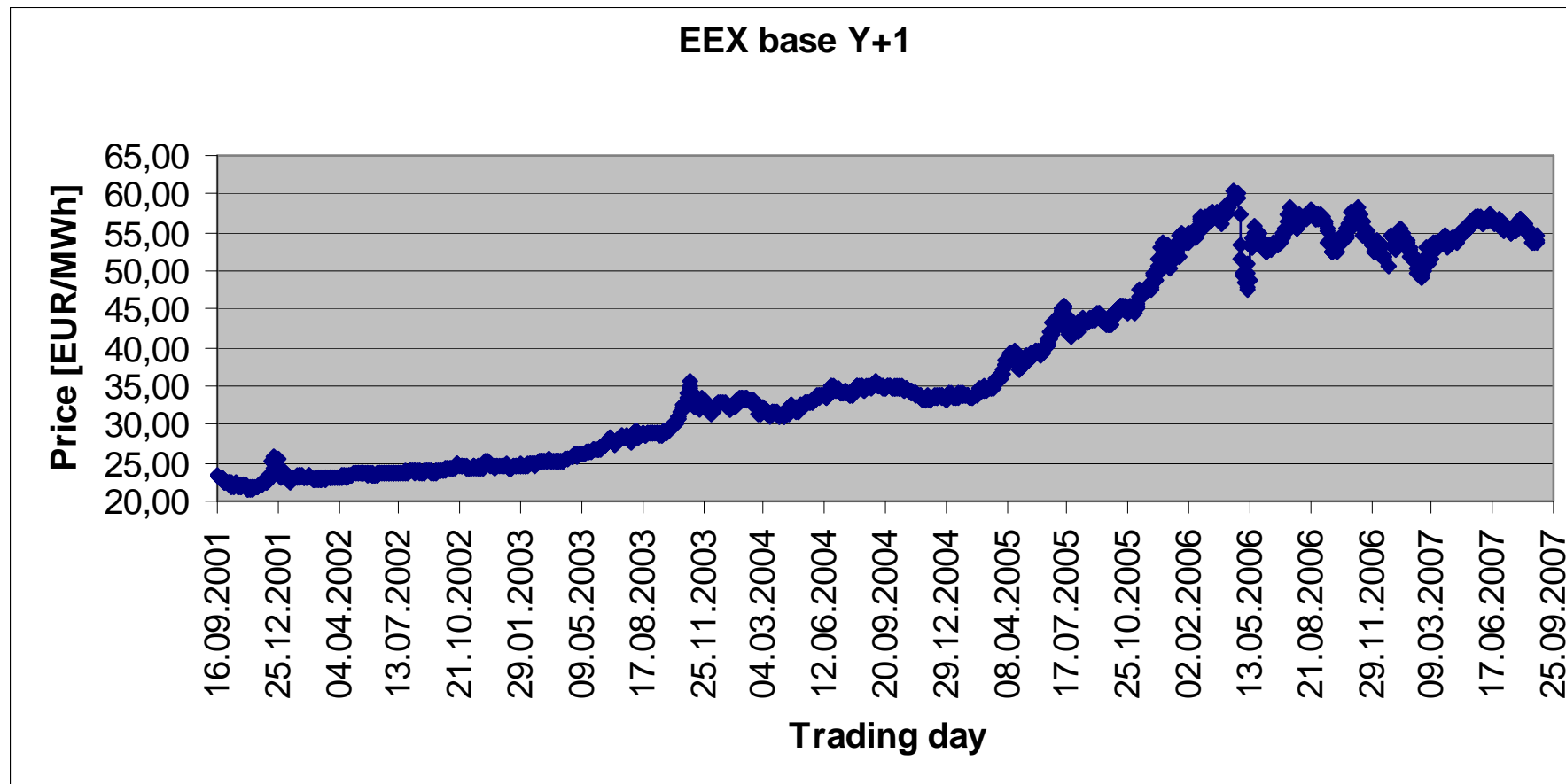
Dejavnosti, ki jih združuje bilančna skupina GEN-I:

- Odkup električne energije od proizvajalcev
- Trgovanje z električno energijo
- Prodaja električne energije končnim porabnikom

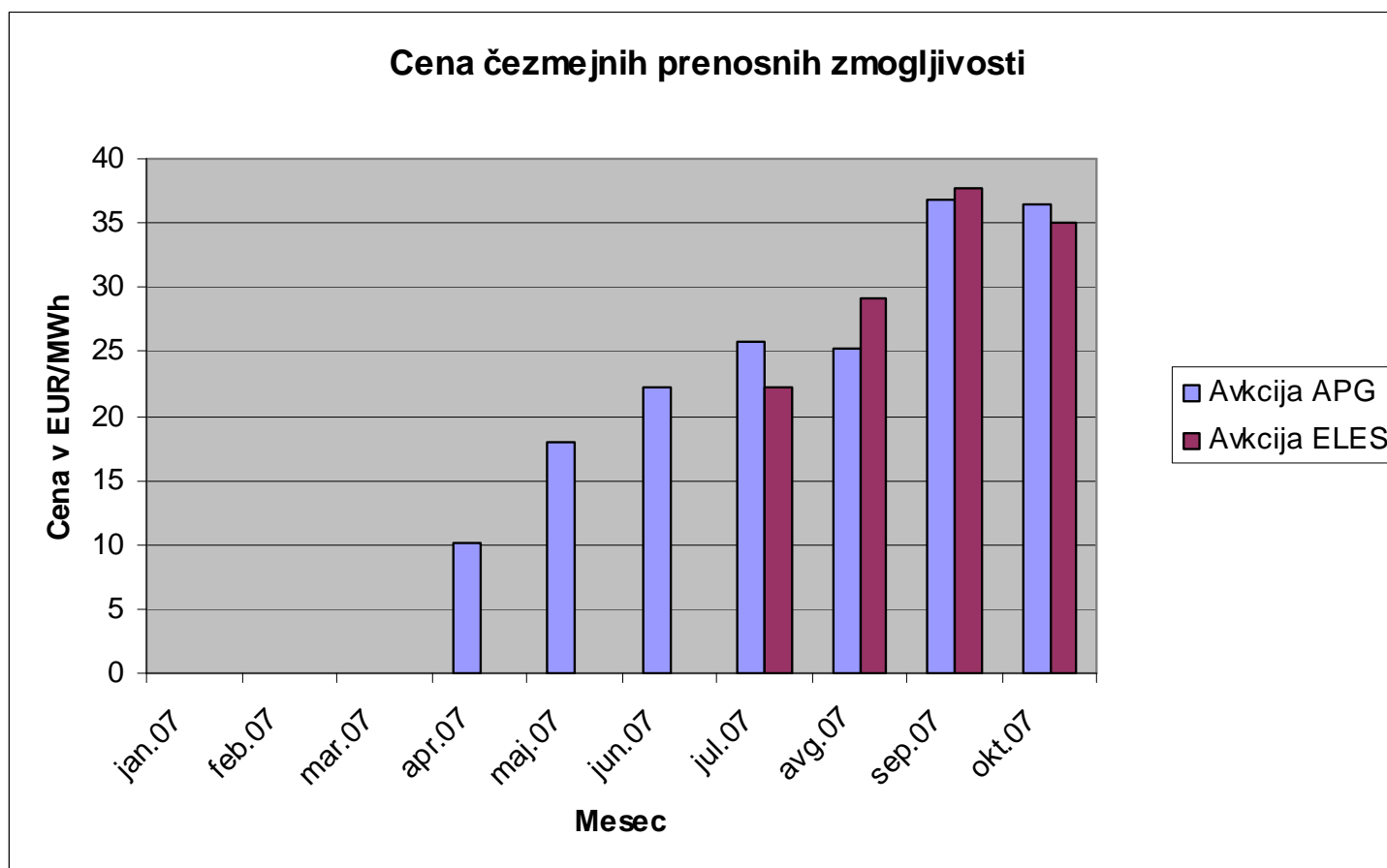


2. Trend cen električne energije

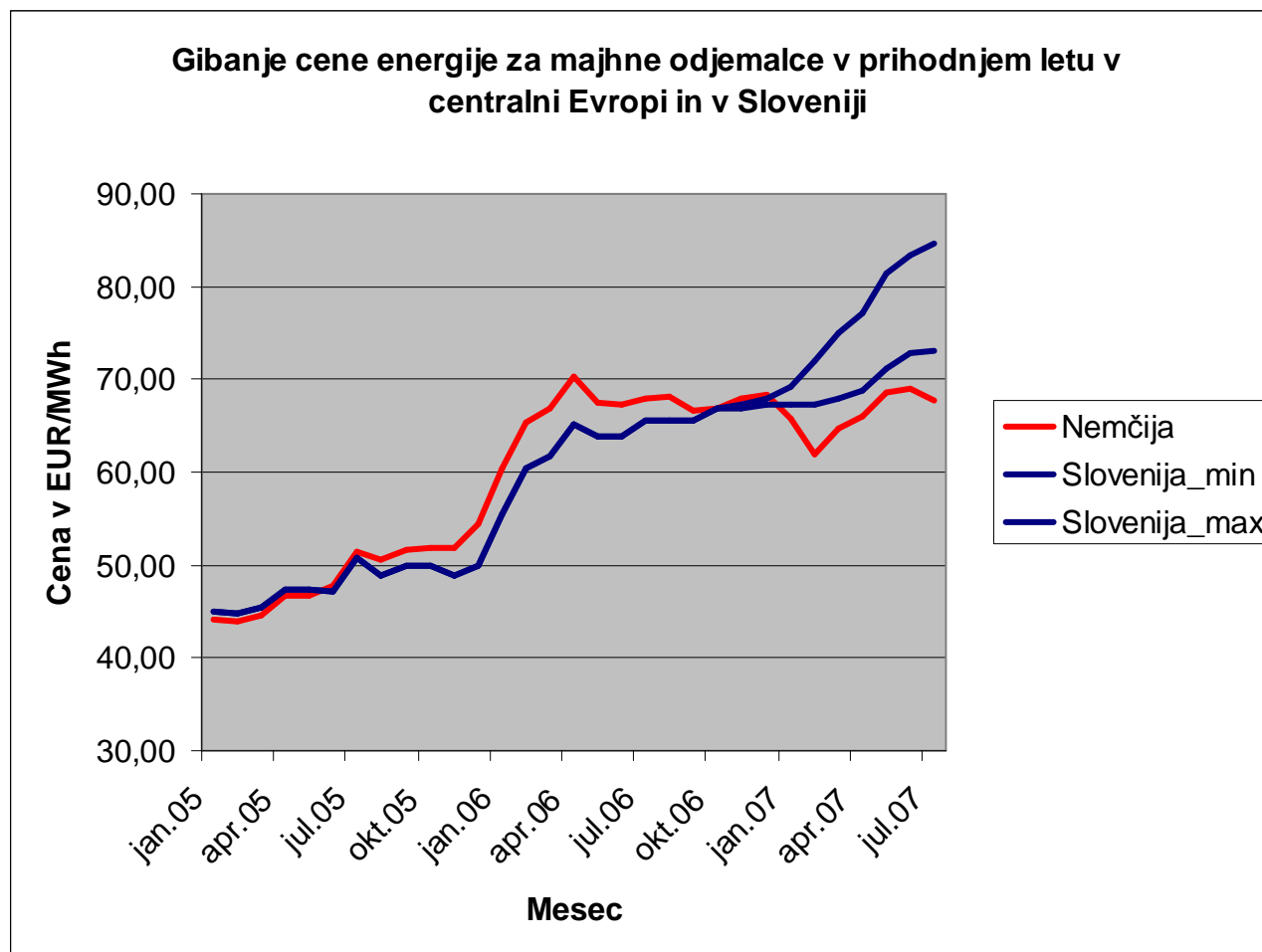
Borza EEX – terminske cene letne dobave pasovne energije



Cena prenosnih zmogljivosti AVSTRIJA -> SLOVENIJA



Cene za majhne odjemalce v Sloveniji



Vir: analize GEN-I, d.o.o.

3. Kako smo kupovali električno energijo do danes?

Kdaj smo kupovali električno energijo?

- Večina odjemalcev tega ne ve!
- Najpogostejši postopek:
 - Odjemalec prejme ponudbo/pogodbo od starega dobavitelja za naslednje obdobje dobave
 - Zaproši za nekaj ponudb pri ostalih dobaviteljih
 - Izbere najugodnejšega in podpiše pogodbo
- Neznanje je največji sovražnik:
 - Kdo je moj obstoječi dobavitelj?
 - Pogodba
 - Veljavnost pogodbe
 - Možnost in rok prekinitve pogodbe

Kaj kupujemo?

- "Letno porabimo približno 3.000 MWh, razmerje VT/MT je 70/30. Dajte nam vašo ponudbo!"
- **Negotovost → tveganje → cena!**
- Ključni podatki:
 - Podatki o odjemnih mestih (profil, količine, identifikacijske številke, SODO, obstoječi dobavitelj...)
 - Zgodovinski podatki odjema (15min podatki vsaj 1 leto, nujno vsaj mesečne količine VT in MT porabe za zadnjih 12 mesecev)
 - Vrsta odjema (izmensko delo, standardni delavnik, delovne sobote, itd)
 - Predvidevanja za v prihodnje (večanje/zmanjševanje proizvodnje)

Rok veljavnosti ponudbe

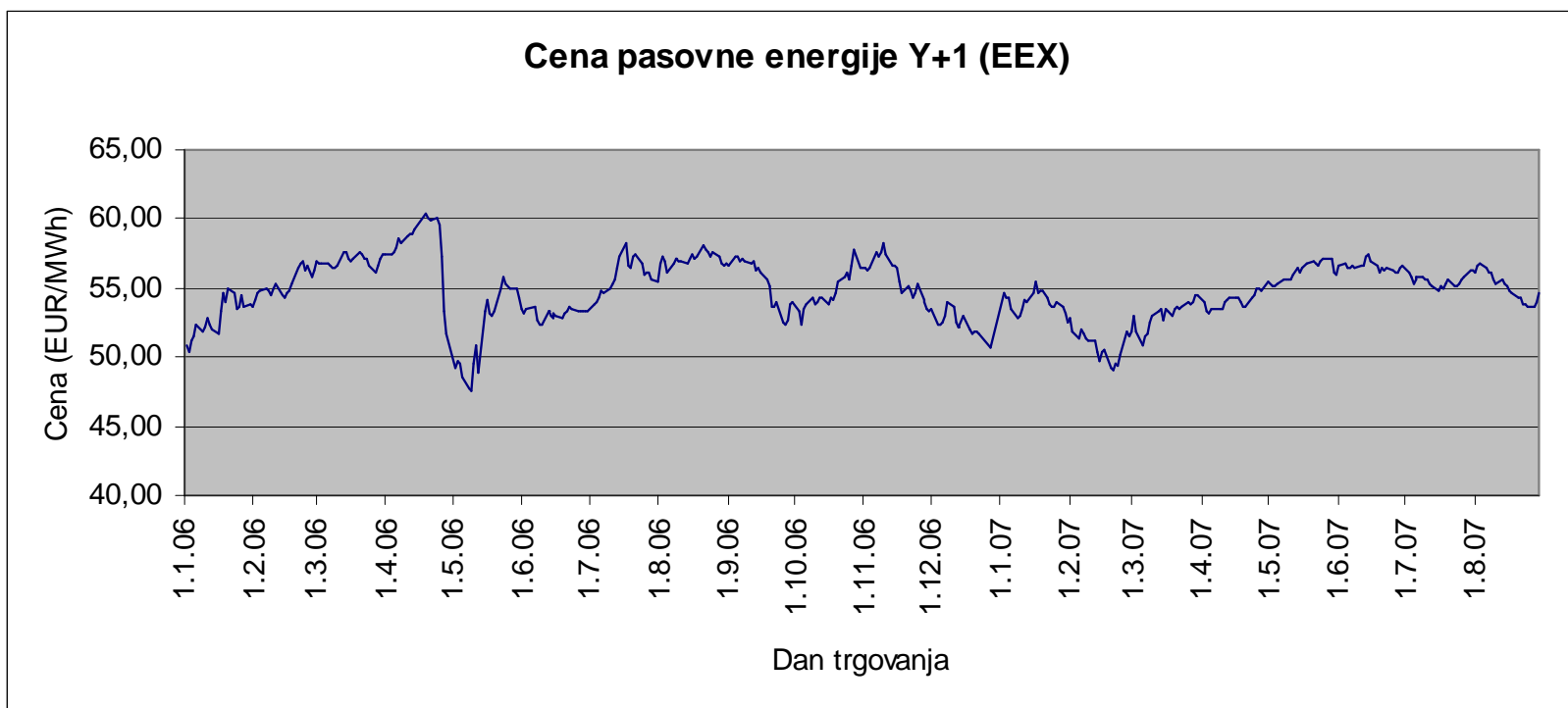
- “Izdelajte nam prosim ponudbo, ki naj velja vsaj 10 dni. Zbrati moram namreč vsaj tri ponudbe, da bo lahko naša uprava sprejela odločitev na naslednji seji.”
- Javni razpisi: rok veljavnosti ponudbe od 30 do 60 dni
- Dnevne spremembe na terminskem trgu zlahka presežejo 1 EUR/MWh

3. Kako znižati stroške električne energije?

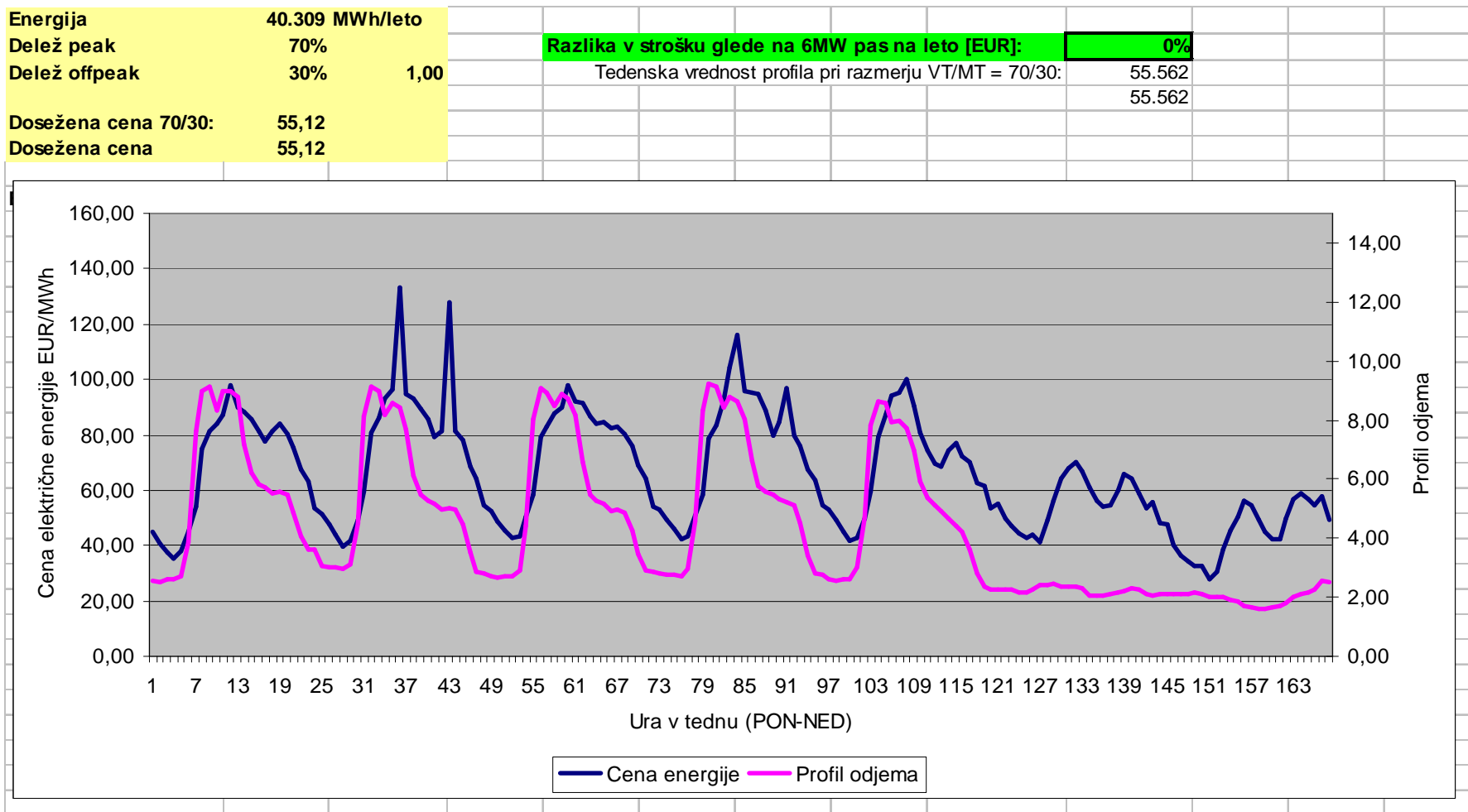
Trenutek nakupa šteje!

- Poznavanje odjema -> zniža negotovost, zniža tveganja, zniža stroške
- Izbira pravega časa nakupa

Primer: kaj je pomembnejše: PRI KATERI borzoposredniški družbi kupiti delnice Krke, ali KDAJ kupiti delnice Krke?



Vpliv profila odjema na ceno



Kombinacija z lastno proizvodnjo

- Proizvodnja električne energije ima zamejeno ceno
- Lastna proizvodnja predstavlja opcijo (najvišja cena) v primeru visokih cen
- Lastna proizvodnja predstavlja dodatno fleksibilnost znotraj strukturiranega portfelja

4. Bilančna odgovornost in strukturirani produkti

Strukturiran produkt – upravljanje portfelja

- Obisk strokovnjakov GEN-I pri kupcu
 - Razgovor o možnostih
 - Dobro poznavanje lastnega odjema in možnosti za prilagajanje
 - Predstavitev možnosti
 - Želje in afinitete odjemalca
- Definicija strukturiranega portfelja
- Definicija strategije nakupa
- Asistenca
- Optimizacija odjema
 - Obveščanje
 - Tržni signali
 - Prilagajanje razmeram na trgu

Vključitev proizvodnje!

- Bilančna odgovornost
- Odjemna in oddajna mesta štejemo kot skupen portfelj
- Prilagodljivost lastnim potrebam in razmeram na trgu
- Zamejitev maksimalne cene – omejevanje tveganj

Zaključek

1. Znižanje stroškov električne energije lahko dosežemo na več načinov
2. Znanje in poznavanje
3. Prilagodljivost (DSM)
4. Diverzifikacija – več opcij
5. Pametna strategija strukturiranega nakupa
6. Pravi partner

Več informacij...

Dr. Dejan Paravan

član uprave za prodajo

GEN-I, d.o.o.

OE Nova Gorica

Tumova ulica 5

T: 05 3311988

G: 040 321 431

F: 05 3311968

dejan.paravan@gen-i.si

www.gen-i.si