



PRISOMRÅDEN OCH KONKURRENS

En rapport till Oberoende elhandlare, version 2

Februari 2009

PRISOMRÅDEN OCH KONKURRENS



Pöyry Energy Consulting is Europe's leading energy consultancy providing strategic, commercial, regulatory and policy advice to Europe's energy markets. Part of Pöyry Plc, the global engineering and consulting firm, Pöyry Energy Consulting merges the expertise of ILEX Energy Consulting, ECON and Convergence Utility Consultants with the management consulting arms of Electrowatt-Ekono and Verbundplan. Our team of 250 energy specialists, located across 15 European offices in 12 countries, offers unparalleled expertise in the rapidly changing energy sector.

Pöyry is a global consulting and engineering firm focusing on the energy, forest industry, infrastructure and environment sectors.

Copyright © 2009 Econ Pöyry AB

All rights reserved

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior written permission of Econ Pöyry AB.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

| | |
|---|-----------|
| 1. INTRODUKTION | 3 |
| 1.1 Bakgrund | 3 |
| 1.2 Projektet | 3 |
| 1.3 Metod | 4 |
| 2. KVANTITATIV ANALYS | 5 |
| 2.1 Utvecklingen av prisvariationer mellan områden över tid | 5 |
| 2.2 Modellanalys för att kvantifiera prisområdesskillnader i Sverige | 7 |
| 2.3 Likviditet och möjligheter att teckna CfD | 8 |
| 2.4 Jämförelse av kostnad för prisområdesskillnad med respektive utan prissäkring med CfD | 11 |
| 2.5 Förändringar av prisområden i Norge och antal landstäckande elhandlare | 12 |
| 2.6 Slutsatser kvantitativ analys | 15 |
| 3. KVALITATIV ANALYS | 17 |
| 3.1 Intervjuer med svenska aktörer | 17 |
| 3.2 Intervjuer med organisationer | 18 |
| 3.3 Intervjuer med norska aktörer | 19 |
| 3.4 Slutsatser från intervjuer | 19 |
| 4. RESULTAT OCH DISKUSSION | 21 |

| Version | Datum | Ändring |
|-------------------------|------------|--|
| Utan versionsbeteckning | 2009-02-02 | Första version |
| Version 2 | 2009-02-12 | Kap 2.3: Inledande text uppdaterad med nya uppgifter från NordPool. Korrigering av texten under tabell 6. Tabell 4: CfD månadskontrakt uppdaterad. Kap 2.3 och kap 2.6: Enheter ändrade i tabeller och figurer från MWh till MW. Korrigering av jämförelse med volymer CfD och fysiska volymer. |

[This page is intentionally blank]

SAMMANFATTNING

Econ Pöyry har fått i uppdrag av Oberoende Elhandlare att belysa effekter på konkurrensen och för slutkunder av flera prisområden i Sverige. Detta har gjorts genom att:

- Belysa hur CfD-marknaden fungerar främst avseende likviditet och antal aktörer.
- Diskutera effekterna av ett ökat antal prisområden på konkurrensen på elmarknaden.

I den första delen av studien har betydelsen av prisvariationer och prisområdesskillnader belysts kvantitativt.

Detta görs genom en beskrivning av:

- Utvecklingen i prisvariationer mellan områden samt över tid beskrivs utifrån data tillgänglig från Nord Pool.
- Hur stora prisskillnaderna mellan Svenska prisområden skulle kunna bli baserat på en elprissimulering av Pöyry.
- Likviditeten och möjligheten att teckna CfDs för att säkra sig mot prisområdesskillnader.
- Kostnaden för prisområdesskillnad med respektive utan prissäkring med CfD.
- Förändringar av prisområden i Norge och antal landstäckande elhandlare

I den andra delen av studien genomförs intervjuer med organisationer och elhandlare i Sverige och Norge. Sex svenska och tre norska aktörer på marknaden samt 4 bransch- och intresseorganisationer har intervjuats.

Handeln med CfD-er är mycket liten och av denna begränsade handel är det en mycket liten andel, 0-8%, som handlas på NordPool. En jämförelse mellan volymen CfD-kontrakt, prisområde Sverige, och forwardskontrakt för kvartal 3 visar att handeln med CfD-kontrakt bara motsvarar 0,2% av handeln med forwardskontrakt. Denna siffra har korrigerats med hänsyn till att Sverige står för cirka 35% av den fysiska förbrukningen i NordPool-området.

På NordPools handel med CfD-er är det stora spread mellan bästa köp- och bästa säljpris. Pöyry har undersökt spreaden för de mest likvida CfD-kontrakten för prisområde Sverige och funnit att spreaden som procent av Closing price i genomsnitt är 39%, att jämföra med en spread på 1% för motsvarande forwardskontrakt.

Den handel som sker är därför svår att överblicka och inte särskilt transparent. Förutsättningarna för prissäkring via CfD-marknaden är därmed begränsade. En utökning av antal prisområden i Norden riskerar att ytterligare begränsa likviditeten i CfD-handeln, eftersom antal aktörer med fysiskt behov av prissäkring minskar i varje prisområde jämfört med hela landet. Däremot skulle större prisområdesskillnader främst i södra Sverige kunna öka behovet av prissäkring, och därmed handeln, i detta område. Fler prisområden ökar riskerna för elhandlarna och höjer kostnaderna, vilket sannolikt bidrar till att minska konkurrensen på slutkundmarknaden. I tillägg får elhandlarna höjda kostnader för IT-system, vilket ytterligare kan bidra till att minska konkurrensen. Även industrier och mindre producenter som agerar på marknaden blir drabbade av ökade risker och ökade kostnader.

Innan prisområden införs i Sverige bör problemet med den dåliga likviditeten för nuvarande CfD-er lösas. En mycket större andel av CfD-handeln måste ske på NordPool

för att öka transparensen och trovärdigheten. CfD-handeln har varit organiserad på samma sätt som när den startade för 10 år sedan, utan att likviditeten har ökat märkbart. Detta är något som NordPool måste göra något åt. Kanske kan priskryss istället för kontinuerlig handel vara en framkomlig väg. Ett annat alternativ kan vara att TSO-erna ställer ut CfD-er (eller likartade produkter). Det skulle åtminstone ge en primärmarknad för denna typ av prissäkringsprodukter, men är sannolikt i sig inte tillräckligt för att ge en likvid andrahandsmarknad. Ytterligare ett förslag är att påverka vertikala aktörer att använda CfD-er för prissäkring av både produktion och försäljning, på samma sätt som dessa aktörer idag i stor utsträckning använder NordPools spothandel för all sin produktion och försäljning. En sista idé är att få in fler market-makers i CfD-handeln för att genom konkurrens mellan dessa få ner spreadar, och därmed öka attraktionskraften hos NordPools CfD-kontrakt.

Troligen kommer endast ett mindre antal av dagens elleverantörer att vara nationellt verksamma i Sverige om flera prisområden införs. Här är också viktigt att framhålla skillnaden mot Norge där det finns många elleverantörer som har egen produktion. Så länge dessa säljer i sitt eget produktionsområde är deras behov av prissäkring via de finansiella marknaderna relativt begränsat. På den svenska marknaden finns enbart ett fåtal aktörer med egen produktion. Övriga kommer att ha ett behov av att prissäkra sig för prisområdesskillnader oavsett om de är aktiva enbart i ett prisområde eller i flera. Om CfD-marknadens funktionssätt försämrats ytterligare blir detta ännu svårare. Flera prisområden kan därmed ha en större negativ effekt för konkurrensen på slutkundmarknaden i Sverige jämfört med i Norge.

De producenter i Sverige som har produktion i alla prisområden kommer att få en konkurrensfördel när det gäller att ge nationella erbjudanden till elkunder, eftersom det blir billigare för dem att hantera prisriskerna relaterade till prisområden.

Det är också troligt att kunderna kommer att uppleva att elmarknaden har blivit ännu krångligare och elleverantörerna får svårare att på ett tydligt sätt ge nationella erbjudanden. Elkunderna kommer att få olika priser i olika delar av landet, både för kontrakt kopplade till spotpriser och fastpriskontrakt.

Industrier och hushåll i södra Sverige får räkna med högre priser med prisområden inom landet än utan fler prisområden. Dessa skillnader kommer att bli speciellt märkbara år som 2008 med problem i det nordiska elsystemet. I Pöyrys modellkörning, för ett år liknande 2008, blir det 4,3 EUR/MWh högre pris i södra Sverige jämfört med Sverige utan prisområden.

Innan flera prisområden införs är det viktigt att åtgärder vidtas för att förbättra möjligheterna till prissäkring av prisområdesrisker. För en väl fungerande handel med CfD-er är det också viktigt att prisområdena är intakta. Ny prisområdesindelning ska därför kunna behållas under flera år. Möjligen ska man redan från början göra klart att en översyn görs om t ex 5 år. Slutligen måste en eventuell övergång till nya prisområden förberedas med lång framförhållning, för att inte störa ingångna kontakt och för att ge aktörerna gott om tid att förändra sina IT-system och rutiner för riskhantering och uppföljning.

1. INTRODUKTION

1.1 Bakgrund

I Norden drivs för närvarande ett arbete för att skapa en gemensam nordisk slutkundmarknad för el. Detta arbete har stöd på ministernivå i Norden. En gemensam nordisk slutkundmarknad för el skulle innebära att köpare och säljare kan handla med varandra oberoende av var de är lokaliserade. En mer integrerad nordisk slutkundmarknad för el kan förväntas ge fördelar för kunderna dels genom en förbättrad konkurrens och dels genom förbättrat produktutbud som bättre möter kundernas behov.

Det har också beslutats på ministernivå att Sverige ska följa Norge och Danmark och införa prisområden för elhandeln. För elhandlare innebär dock ett ökat antal prisområden ökade svårigheter att säkra sig mot prisvariationer mellan områdena.

I dagsläget har de vertikalt integrerade elproducenterna/elhandlarna en stark ställning på den nordiska elmarknaden. Dessa marknadsaktörer har i betydande utsträckning möjlighet att internt säkra sig mot prisvariationer. Detta gäller i viss utsträckning även om de har separerat produktion och elhandel och lämnar separata bud. En sådan separation inom ramen för en koncern kan visserligen bidra till att tydliggöra resultaten i de olika enheterna och skapa en ekonomisk och finansiell styrning som tydliggör ansvaret i respektive del. För koncernen som helhet kan dock förluster i exempelvis elhandeln uppvägas av ökade vinster i elproduktionen, vilket ur ett koncernperspektiv innebär en prissäkring.

För oberoende elhandlare utan egen produktion är situationen annorlunda. De kan på ett relativt bra sätt säkra sig för variationer i systempriset, men möjligheterna att säkra variationer mellan områdespris och systempris är betydligt sämre.

Historiskt har prisområdesskillnaderna varit relativt små, vilket bör ha inneburit att betydelsen av att säkra sig för skillnader mot systempriset också har varit begränsat. På senare tid har dock prisområdesskillnaderna varit klart större. Det är även troligt att prisområdesskillnaderna – givet transmissionskapaciteterna – kan komma att öka med ökade inslag av förnybar produktion.

Om elhandlare har svårigheter att hantera prisrisker, och särskilt områdesprisrisker, innebär det svårigheter för en sådan gränslös handel. Ett ökat antal prisområden kan således motverka målet med en gemensam nordisk slutkundmarknad.

På NordPool finns det kontrakt, CfD = Contract for Differences, för prissäkring mellan olika prisområden och systempriset. Handeln på denna marknad är dock mycket begränsad. Det finns även möjlighet att teckna CfD-kontrakt utanför NordPool på den så kallade OTC (Over The Counter) –marknaden. OTC-marknaden sker antingen direkt bilateralt mellan två a Dessa bilaterala kontrakt mellan två aktörer, eller via en mäklare. I bägge fallen kan kontrakten clearas på NordPool för att slippa motpartsrisken.

1.2 Projektet

Studiens syfte är att belysa effekter på konkurrensen och för slutkunder av flera prisområden i Sverige. Detta har gjorts genom att:

- Belysa hur CfD-marknaden fungerar främst avseende likviditet och antal aktörer.
- Diskutera effekterna av ett ökat antal prisområden på konkurrensen på elmarknaden.

Det mest allvarliga problemet kopplat till prisområdesskillnaderna är troligen de begränsade möjligheterna att prissäkra sig mot dessa prisvariationer då utbud av samt likviditeten i handeln med CfD är dålig. Som diskuterats ovan har vertikalt integrerade företag ofta en möjlighet att prissäkra sig internt – en möjlighet som saknas för oberoende elhandlare. Detta innebär att konkurrensen sker på delvis olika villkor och försvårar för nya aktörer att komma in på marknaden.

Konkurrensen kan påverkas på flera marknader: day-ahead, intra-day och reglerkraftmarknaden, samt slutkundmarknaden. Fokus för detta uppdrag är effekterna på konkurrensen på slutkundmarknaden.

De svenska elprismarginalerna är för närvarande relativt låga. Potentialen för förbättringar för kunderna genom sänkta elpriser i retailledet till följd av färre prisområden är därmed begränsade. Sannolikt ligger vinsterna för kunderna snarare i möjligheten att välja mellan flera olika avtalstyper där en större marknad bör förbättra möjligheterna för elhandlare att erbjuda ett större utbud av avtal.

Fler prisområden kan dock potentiellt innebära en försämrad konkurrens. På den norska marknaden är det exempelvis relativt få företag som ger nationella erbjudanden. En jämförelse över tid av antalet elhandelsföretag som har nationella erbjudanden på den norska marknaden kan ge en indikation av påverkan av fler prisområden.

Som en del av analysen har vidare ett urval av elhandlare med olika karaktäristika intervjuas med avseende på deras syn på hur de skulle agera om marknaden delades upp i flera prisområden (ex. välja att bara vara aktiva i vissa prisområden).

1.3 Metod

Inom ramen för denna studie har betydelsen av flera prisområden inom Norden belysts med utgångspunkten att en gemensam nordisk slutkundmarknad är önskvärd. I den första delen av studien har betydelsen av prisvariationer och prisområdesskillnader belysts kvantitativt. Detta har gjorts genom en beskrivning av:

- Utvecklingen i prisvariationer mellan områden samt över tid beskrivs utifrån data tillgänglig från Nord Pool.
- Hur stora prisskillnaderna mellan Svenska prisområden skulle kunna bli baserat på en elprissimulering av Pöyry.
- Likviditeten och möjligheten att teckna CfDs för att säkra sig mot prisområdesskillnader.
- Kostnaden för prisområdesskillnad med respektive utan prissäkring med CfD.
- Förändringar av prisområden i Norge och antal landstäckande elhandlare

I den andra delen av studien har intervjuer med organisationer och elhandlare i Sverige och Norge genomförts. Organisationer som har intervjuas är relevanta intresseorganisationer som; Svensk Energi, Svenskt Näringsliv, Elbruk och Elrådgivningsbyrån. Bland de svenska aktörerna som har intervjuats finns det några oberoende elhandlare utan produktion och några större aktörer med produktion. De norska aktörerna är valda så att två har nationellt verksamhet och en är idag regionalt verksam, men har tidigare varit nationellt verksam.

Resultatet av del ett och två sammanfattas i en diskussion av dels effekterna för elhandlare som önskar sälja el över prisområdesgränserna dels avseende möjligheterna för en oberoende elhandlare, industri eller mindre producent att säkra sig mot prisområdesdifferenser.

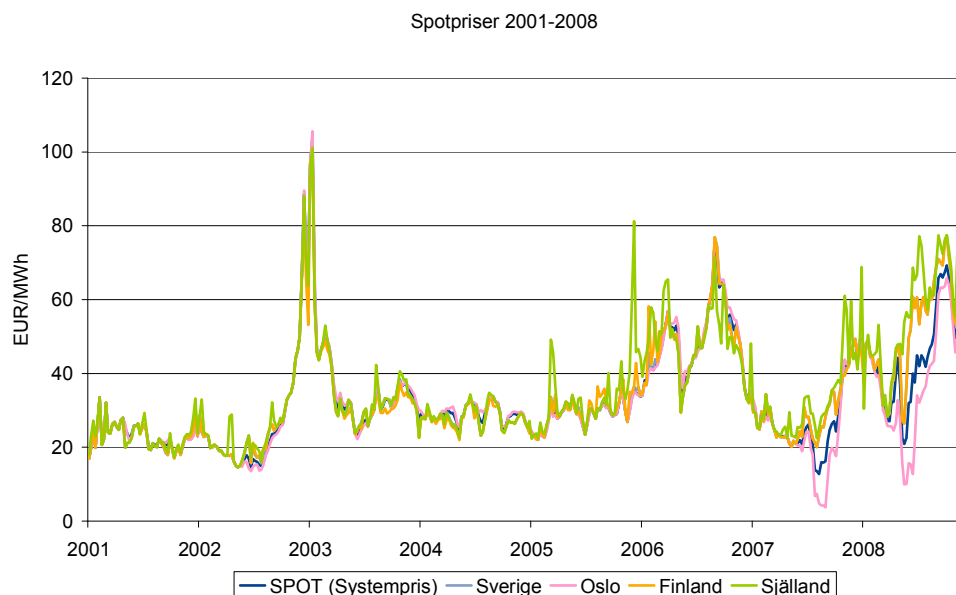
2. KVANTITATIV ANALYS

Den kvantitativa analysen är gjord med data från SKM Syspower och med statistik från Norska Konkurrenstillsynens hemsida. För år 2008 ingår januari till november.

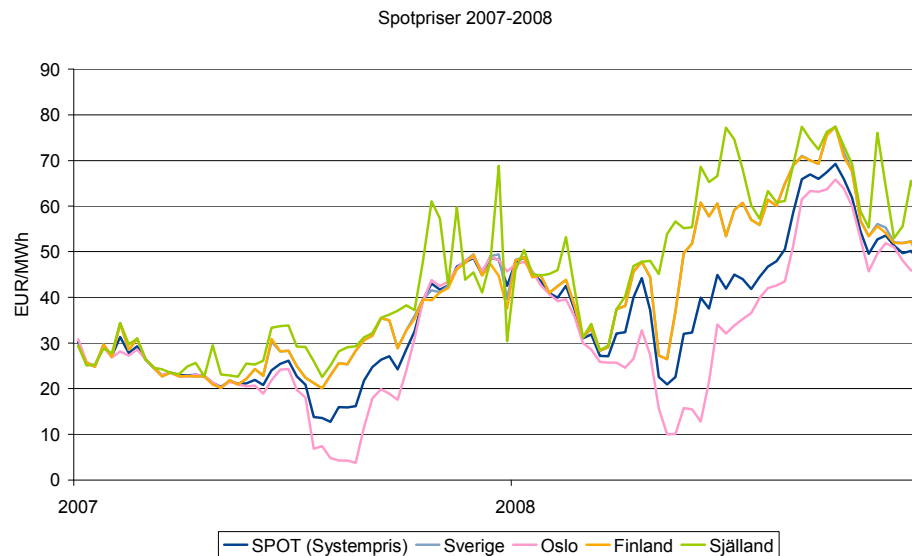
2.1 Utvecklingen av prisvariationer mellan områden över tid

Prisskillnaderna mellan det nordiska systempriset och områdespriserna i Sverige, Sydnorge, Finland och Själland har typiskt sett varit små, förutom under de senaste åren, vilket framgår av Figur 1 som visar de veckovisa spotpriserna under åren 2001-2008. Figur 2 tydliggör skillnaderna i priser under de senaste två åren.

Figur 1. Spotpriser 2001-2008 (veckogenomsnitt), EUR/MWh



Figur 2. Spotpriser 2007-2008 (veckogenomsnitt), EUR/MWh



Källa: Syspower

Skillnaden mellan det Svenska områdespriset och NordPools systempris har under 2008 varit i genomsnitt 6,8 EUR/MWh, vilket är ungefär lika mycket i öre/kWh. Södra Norge har haft ungefär motsvarande lägre pris, medan priset för Finland ligger på ungefär samma nivå som Sverige. Områdespriset för Själland är ytterligare betydligt högre.

Den stora skillnaden mellan det svenska områdespriset och NordPools systempris under 2008 beror till största delen på problem med kablarna under Oslofjorden. Det är därmed inte varit ett normalt driftläge under delar av 2008, men det visar på sårbarheten i det nordiska elsystemet och vilka stora effekter som enskilda fel kan få.

Tabell 1. Genomsnittliga prisskillnader, prisområdespris-systempris, EUR/MWh

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| STO-SPOT | -0,29 | 0,71 | -0,20 | -0,85 | 0,44 | -0,47 | 2,34 | 6,80 |
| OSL-SPOT | -0,07 | -0,34 | 0,42 | 0,48 | -0,21 | 0,63 | -2,20 | -5,82 |
| HEL-SPOT | -0,31 | 0,37 | -1,38 | -1,25 | 1,21 | -0,02 | 2,09 | 6,73 |
| COP-SPOT | 0,40 | 1,70 | 0,09 | -0,60 | 4,50 | -0,06 | 5,10 | 12,01 |

Källa: Syspower, egna beräkningar

Prisområdesskillnaderna ovan kan verka små, men vinsten för en elhandlare är typiskt i storleksordningen 1 EUR/MWh. Då inser man att prisområdesskillnaderna har stor betydelse för elhandlarna.

Skillnaden mellan det svenska områdespriset och priserna för Själland och Finland är speciellt intressanta att studera då dessa förväntas påverka de svenska områdespriserna vid en uppdelning av Sverige i prisområden. I 2 framgår dessa skillnader.

Tabell 2. Skillnader mellan prisområdespriser, EUR/MWh

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------|-------|-------|-------|-------|------|------|-------|-------|
| HEL-STO | -0,02 | -0,34 | -1,18 | -0,40 | 0,77 | 0,45 | -0,24 | -0,06 |
| COP-STO | 0,69 | 1,00 | 0,29 | 0,25 | 4,06 | 0,42 | 2,76 | 5,21 |

Källa: Syspower, egna beräkningar

Skillnaderna i områdespriser mellan Finland och Sverige är oftast små, medan skillnaderna mellan Själland och Sverige varierar mycket och tidvis är stora. Priserna i Själland är genomgående högre än i Sverige. Södra Sverige riskerar därför att få högre priser än idag om det blir en utjämning mellan priserna i Södra Sverige och Själland. För norra Sverige borde priset bli något lägre, eftersom ett högre prisområde, södra Sverige, försvinner.

2.2 Modellanalys för att kvantifiera prisområdesskillnader i Sverige

Inom ramen för det begränsade uppdraget har Econ Pöry gjort en enkel modellanalys för att kvantifiera prisområdesdifferenser inom Sverige. Modellverktyget som har använts heter BID (better investment decisions). BID är en fundamental modell med en avancerad beräkning av vattenkraften genom vattenvärden. Vidare är länder som Norge och Sverige uppdelade på flera prisområden och tidsupplösningen är timbaserad. Geografiskt modelleras det nordeuropeiska kraftsystemet.

I modellkörningen har år 2008 modellerats utifrån de viktigaste förutsättningarna som gällde under året. Kännetecknande för året var ett stort inflöde av vatten i Norge och Finland, avbrott i Oslofjordförbindelsen till Sverige och höga fossilbränslepriser. Två modellkörningar har gjorts. En med Sverige utan prisområden och en där Sverige är uppdelat på i tre prisområden, bestående av södra Sverige (snitt 4), mellersta Sverige (snitt 3) och norra Sverige.

De två modellkörningarna har jämförts och resultatet tyder på att prisområdesskillnaderna mellan södra Sverige och norra Sverige skulle uppgå till drygt 5 €/MWh för år 2008. I nedanstående tabell redovisas resultaten.

Tabell 3. Prisområdesskillnader i Sverige

| | €/MWh |
|--|-------|
| Norra Sverige – Sverige utan prisområden | - 1,1 |
| Mellersta Sverige – Sverige utan prisområden | - 0,3 |
| Södra Sverige – Sverige utan prisområden | + 4,3 |
| Södra Sverige – Norra Sverige | + 5,4 |

Källa: Pöry elprissimulering

2.3 Likviditet och möjligheter att teckna CfD

Generellt sett är det en liten andel av den totala handeln som sker på NordPool. Merparten av den clearade volymen på NordPool sker istället i form av OTC-handel. NordPool anger att för 2008 var clearad energivolym CfD-er för hela Norden 173 TWh, av denna volym handlades 26 TWh (15%) på börsen.

Tabell 4 visar på volymerna CfD-kontrakt på NordPool för prisområde Sverige uppdelat på månadskontrakt, kvartalskontrakt och årskontrakt. Volymerna i tabellen visar antal kontrakt i MW som det har handlats med. Kontrakten gäller för alla timmar som kontraktet avser, t ex 1 MW i ett årskontrakt motsvarar energivolymen 8 760 MWh.

För månadskontrakten är volymerna mycket låga för första månaden i respektive kvartal. Detta beror på att handeln slutar samtidigt för första månaden i kvartalet och hela kvartalet. Handlarna föredrar då att handla i kvartalskontrakt, eftersom de är mer likvida och uppvisar en mindre spread.

Tabell 4. Volymen CfD¹ prisområde Sverige

CfD månadskontrakt

| År 2008 | Dec | Nov | Oct | Sep | Aug | Jul | Jun | May | Apr | Mar | Feb | Jan |
|------------------|-------|-------|-----|-------|-------|-----|-------|-------|-----|-------|-------|-----|
| Total handel, MW | 2 993 | 3 022 | 430 | 2 353 | 2 230 | 120 | 1 888 | 2 085 | 255 | 2 821 | 2 846 | 86 |
| OTC, MW | 2 935 | 2 954 | 359 | 2 291 | 2 129 | 95 | 1 794 | 1 968 | 245 | 2 793 | 2 828 | 86 |
| NordPool, MW | 58 | 68 | 71 | 62 | 101 | 25 | 94 | 117 | 10 | 28 | 18 | 0 |
| Andel NordPool | 2% | 2% | 17% | 3% | 5% | 21% | 5% | 6% | 4% | 1% | 1% | 0% |

CfD kvartalskontrakt

| | 2008 | | | | 2007 | | | | 2006 | | | |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 |
| Totalt clearat NP, MW | 2 919 | 2 150 | 1 844 | 2 698 | 2 974 | 2 347 | 1 959 | 2 448 | 2 583 | 1 710 | 1 680 | 2 293 |
| OTC, MW | 2 682 | 2 084 | 1 818 | 2 681 | 2 868 | 2 345 | 1 949 | 2 447 | 2 578 | 1 705 | 1 675 | 2 288 |
| NordPool, MW | 237 | 66 | 26 | 17 | 106 | 2 | 10 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Andel NordPool | 8% | 3% | 1% | 1% | 4% | 0% | 1% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

CfD årskontrakt

| | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Totalt clearat NP, MW | 696 | 1956 | 2826 | 1329 | 1240 | 169 | 136 | 155 | 184 | 68 |
| OTC, MW | 650 | 1868 | 2596 | 1322 | 1234 | 169 | 135 | 154 | 170 | 65 |
| NordPool, MW | 46 | 88 | 230 | 7 | 6 | 0 | 1 | 1 | 13 | 3 |
| Andel NordPool | 7% | 4% | 8% | 1% | 0% | 0% | 1% | 1% | 7% | 5% |

Källa: Syspower, egna beräkningar

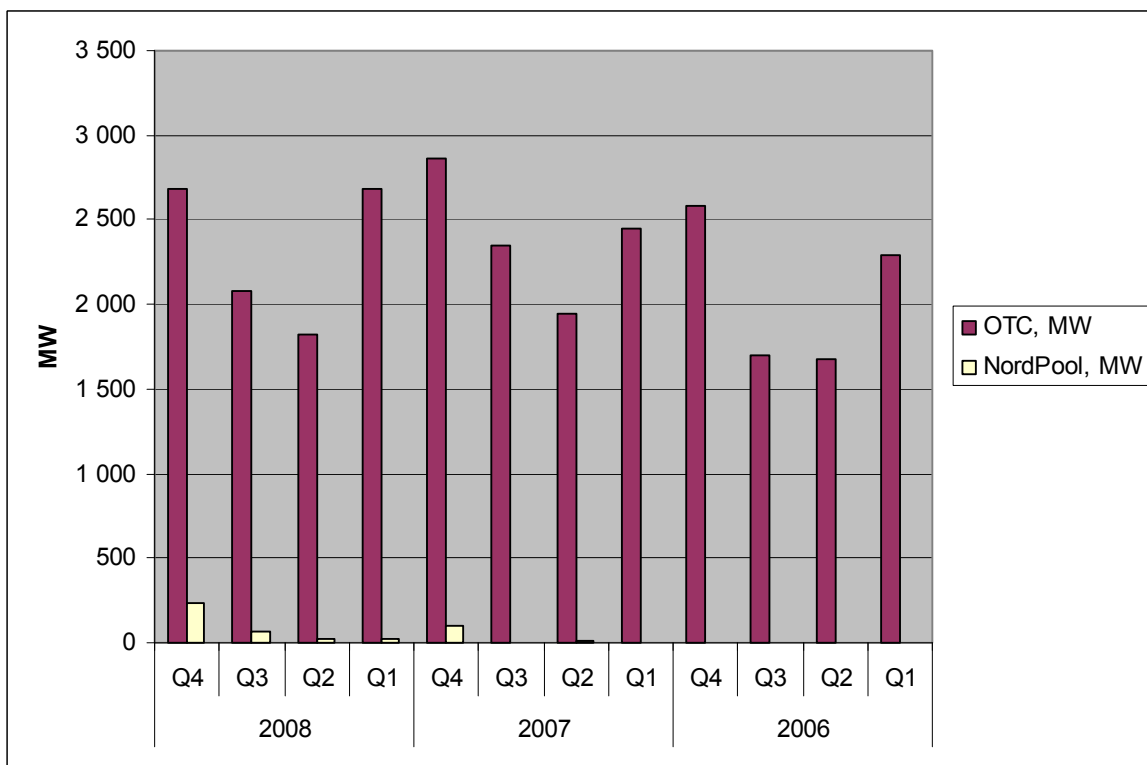
¹ I tabellen redovisas först volymen Open Balance (ibland benämnt Open Interest). Denna volym är nästan liktydig med den totala volymen som har clearats på NordPool. Skillnaden är när två aktörer först har gjort en affär där A har köpt av B och samma aktörer senare gör en affär där B köper av A. Då försvinner denna volym från Open Balance. Det görs relativt få sådana affärer för dessa kontrakt, varför Open Balance kan användas som en uppskattning av totala volymen som clearats på NordPool. Denna information är inte enkelt tillgänglig på annat sätt.

Därefter har volymen OTC-kontrakt som clearats på NordPool beräknats utifrån totalvolymen och volymen som handlats på NordPool.

Sist visas hur mycket som har handlats på NordPool och andelen av den clearade handel som detta motsvarar.

Nedanstående graf, Figur 3, tydliggör att volymerna som handlas på NordPool är försvinnande små mot de volymer som handlas OTC. Då ska man ha klart för sig att även volymerna i OTC-handeln är mycket små. Den fysiska förbrukningen i Sverige är under ett kvartal 30 – 40 TWh, att jämföra med 4,4 – 6,6 TWh som CfD-kontrakten för kvartal motsvarar. (2 000 – 3 000 MW, enligt tabell 4 och gånger 2 200 timmar.) Jämförelsen är inte helt relevant, då även andra CfD-kontrakt kan användas för att prissäkra volymer.

Figur 3. Volymer kvartalskontrakt i MW för NordPool-handel och OTC-handel som clearats på NordPool



Källa: Syspower, egna beräkningar

Volymer för kvartalskontrakten för forwards för systempriset är väsentligt högre än volymerna för CfD-er. Tabell 5 visar volymerna för foward handlade på NordPool.²

Tabell 5. Volymer för forwards systempris (kvartalskontrakt)

| År 2008 | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 |
|--------------|--------|--------|--------|---------|
| NordPool, MW | 80 939 | 94 233 | 86 041 | 106 903 |

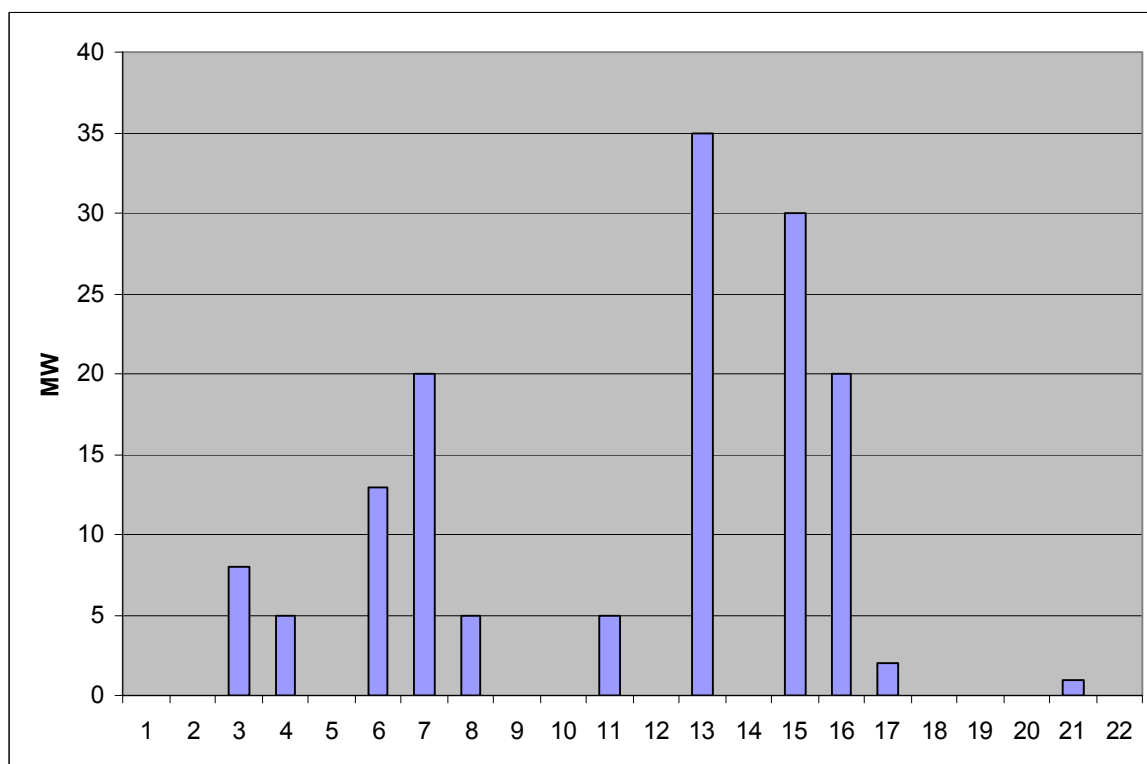
Källa: Syspower

² För detta saknar vi data över volymer via OTC-handeln. Det är inte relevant att använda data för Open Balance användas som uppskattning på totala handeln som clearas på NordPool. Volymen i Open Balance är lägre än volymen som handlas på NordPool, eftersom det sker mycket handel på spekulering i dessa kontrakt.

Dessa volymer är som synes väsentligt större än CfD-handeln för prisområde Sverige för motsvarande period. Jämfört med clearade CfD-kontrakt på NordPool är volymen forwards-kontrakt 30 – 50 gånger större. Görs istället jämförelsen med CfD-kontrakt handlade på NordPool blir skillnaden 300 – 6 000.

Handeln med CfD-er på NordPool är så pass liten att det inte sker någon handel varje handelsdag. I Figur 4 nedan visas volymerna för sista kvartalskontraktet 2008 den sista månaden kontraktet handlas.

Figur 4. Handel med CfD-kontraktet Q4 2008 den sista månaden kontraktet handlas



Källa: Syspower

Handeln med detta kontrakt har varit ovanligt stor för att vara ett CfD-kontrakt på NordPool, trots detta är det ingen handel under hälften av de sista 22 handelsdagarna. Den högsta handelsvolymen för detta kontrakt under denna period är 35 MW. För att se på spreaden mellan köpare och säljare har några kontrakt studerats för handelsdagen 2009-01-08, se Tabell 6.

Tabell 6. NordPool handel 2009-01-09

| Kontrakt | Best buy | Best sell | Closing price | Spread % | Volym |
|--------------------------------|----------|-----------|---------------|----------|-------|
| Forward systempris Feb-09 | 40,80 | 41,50 | 40,95 | 1,7% | 237 |
| Forward systempris Mar-09 | 39,40 | 39,90 | 39,85 | 1,3% | 69 |
| Forward systempris Q2-09 | 36,10 | 36,25 | 36,10 | 0,4% | 390 |
| Forward systempris Q3-09 | 35,90 | 36,10 | 36,00 | 0,6% | 44 |
| Forward systempris Year-10 | 38,55 | 38,75 | 38,51 | 0,5% | 198 |
| Forward systempris Year-11 | 39,50 | 40,10 | 39,51 | 1,5% | 28 |
| Genomsnitt Forwards | | | | 1,0% | 161 |
| CfD prisområde Sverige Feb-09 | 1,40 | 2,50 | 1,95 | 56,4% | 0 |
| CfD prisområde Sverige Mar-09 | 1,10 | 2,75 | 1,93 | 85,5% | 0 |
| CfD prisområde Sverige Q2-09 | 2,50 | 2,85 | 2,68 | 13,1% | 0 |
| CfD prisområde Sverige Q3-09 | 2,15 | 3,15 | 2,65 | 37,7% | 0 |
| CfD prisområde Sverige Year-10 | 0,85 | 1,05 | 0,95 | 21,1% | 0 |
| CfD prisområde Sverige Year-11 | 0,85 | 1,05 | 0,95 | 21,1% | 0 |
| Genomsnitt CfD-er | | | | 39,1% | 0 |

Källa: NordPool, egna beräkningar

Spreaden, som procent av Closing price, ligger för Forwardskontrakt systempris mellan 0,4% och 1,7% med ett genomsnitt på 1,0%. Samma spread varierar mellan 13% och 85%, med ett genomsnitt på 39,1%, för CfD-kontrakt prisområde Sverige.

Det har inte varit någon handel med dessa, de mest likvida CfD-kontrakten, i prisområde Sverige på NordPool under denna dag.

2.4 Jämförelse av kostnad för prisområdesskillnad med respektive utan prissäkring med CfD

Priset för en CfD bör motsvara den förväntade skillnaden mellan systempriset och områdespriset.³ En utställare av en CfD är normalt en producent som är i behov av att prissäkra sin intäkt och köparen av en CfD är normalt en elhandlare som är i behov av att prissäkra sin kostnad. Detta innebär att det inte bör vara någon stor "försäkringspremie" på en CfD, eftersom bägge parter behöver prissäkringen. Elhandlaren har dock typiskt sett mycket små marginaler i jämförelse med producenten och elhandlaren är därmed mer sårbar för prisvariationer. Det innebär att elhandlaren behov av prissäkring, dvs. behov av att teckna CfD:er, normalt sett är större.

Eftersom det inte är möjligt att utifrån data fastställa vad som utgör de förväntade priserna framöver, utöver att anta att det förväntade priset är lika med relevant forwardpris, har vi jämfört de faktiska prisskillnaderna mellan prisområde Sverige och systempriset som realiserats på spotmarknaden, med priserna för CfD. För CfD:er har priset den sista handelsdagen för CfD kvartalskontrakt prisområde Sverige använts.

³ Om aktörerna har skilda riskpreferenser kan priset avvika från förväntade prisskillnader.

Tabell 7. Kostnad för prisområdesskillnad med och utan prissäkring med CfD, EUR/MWh

| | 2008 | | | 2007 | | | | 2006 | | | |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Q3 | Q2 | Q1 | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 | Q4 | Q3 | Q2 | Q1 |
| Pris sista handelsdag | 9,8 | 5,1 | 2,15 | 2,25 | 0,98 | 0,25 | 0,33 | 0,65 | 0,05 | 0,1 | 1,35 |
| NP Systempris | 55,38 | 34,61 | 37,97 | 42,73 | 19,74 | 22,48 | 26,66 | 43,77 | 59,46 | 43,63 | 45,03 |
| Områdespris Sverige | 65,86 | 46,43 | 39,21 | 43,12 | 27,11 | 23,64 | 26,99 | 43,44 | 60,41 | 43,16 | 45,33 |
| Sverige - Systempris | 10,49 | 11,82 | 1,24 | 0,39 | 7,37 | 1,16 | 0,33 | -0,33 | 0,95 | -0,47 | 0,29 |
| Utan CfD - Med CfD | 0,69 | 6,72 | -0,91 | -1,86 | 6,39 | 0,91 | 0,00 | -0,98 | 0,90 | -0,57 | -1,06 |
| Pris 45 dagar innan start | 7,83 | 2,78 | 0,6 | 1,7 | 0,34 | 0,31 | 0,23 | 0,25 | -0,18 | 0,4 | 1,38 |
| Utan CfD - Med CfD | 2,66 | 9,04 | 0,64 | -1,31 | 7,03 | 0,85 | 0,10 | -0,58 | 1,13 | -0,87 | -1,09 |

Källa: Syspower, egna beräkningar

Den första raden i Tabell 7 visar kostnaden (priset) för prissäkring med en CfD, medan den näst sista raden visar skillnaden mellan prisområde Sverige och systempriset på spotmarknaden (genomsnitt över kvartalet). Om priserna på CfD bestämdes utifrån den förväntade prisskillnaden och om inga väsentliga förändringar inträffar efter det att priset på CfD:n bestämts skulle dessa vara lika. I verkligheten inträffar självklart förändringar, men frågan är om det finns ett systematiskt avvik åt något håll.

Skillnaden är både positiv och negativ, dvs ibland har det varit billigare att prissäkra sig med en CfD och ibland har det varit billigare att låta bli att prissäkra sig för en elhandlare. När skillnaden är positiv har det varit billigare att prissäkra sig. De flesta kvartal är skillnaderna runt 1 EUR/MWh eller mindre. Vid två kvartal är skillnaden mycket stor, över 6 EUR/MWh, 2008 Q2 och 2007 Q3. För 2008 Q2 beror skillnaden på de trasiga kablarna i Oslofjorden och för 2007 Q3 på överfulla vattenmagasin i södra Norge, vilket höll ned systempriset.

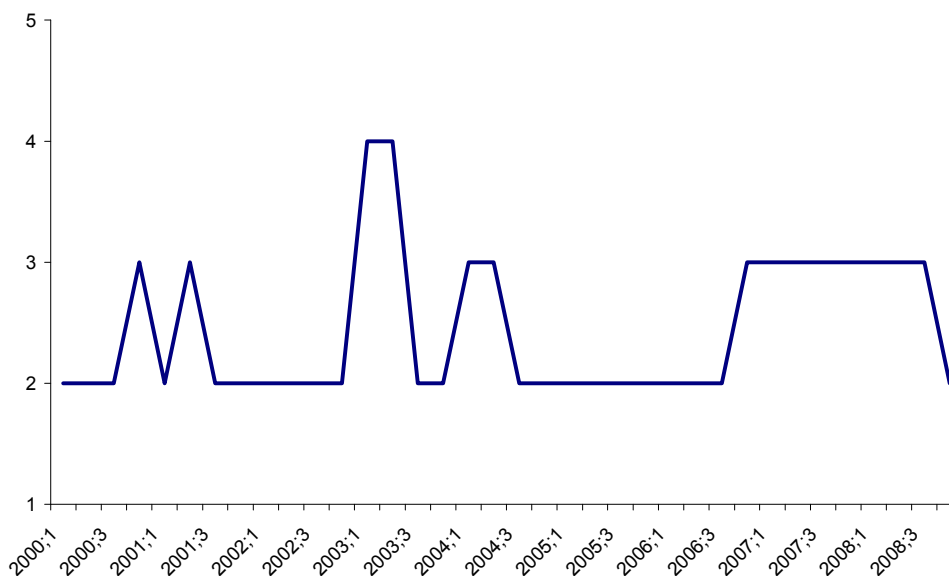
En kommentar till denna jämförelse är att den inte stämmer med hur elhandlare prissäkrar sig i praktiken. De prissäkrar sig när de har ett behov av prissäkring för att de har sålt till ett fast pris till en eller flera slutkunder. Ett mer realistiskt exempel skulle då vara att en 12-månadersperiod prissäkras 45 dagar innan 12-månadersperioden startar. Vi försökte göra en sådan analys med kvartalskontrakt, men det gick inte då det sista kvartalet inte finns prisuppgifter för det sista kvartalet i 12-månadersperioden. Som alternativ till detta har vi tittat på CfD priset 45 dagar innan prissäkringsperioden startar, i stället för sista handelsdagen, se sista delen av Tabell 6. Det har oftast varit billigare att prissäkra sig tidigare. Detta kan bero på att faktorer som medför prisskillnader mellan områden inte är kända vid denna tidpunkt.

2.5 Förändringar av prisområden i Norge och antal landstäckande elhandlare

Antalet prisområden förändras relativt ofta i Norge, vilket framgår av Figur 5. De senaste fyra åren har dock förändringarna skett mindre frekvent än tidigare år.

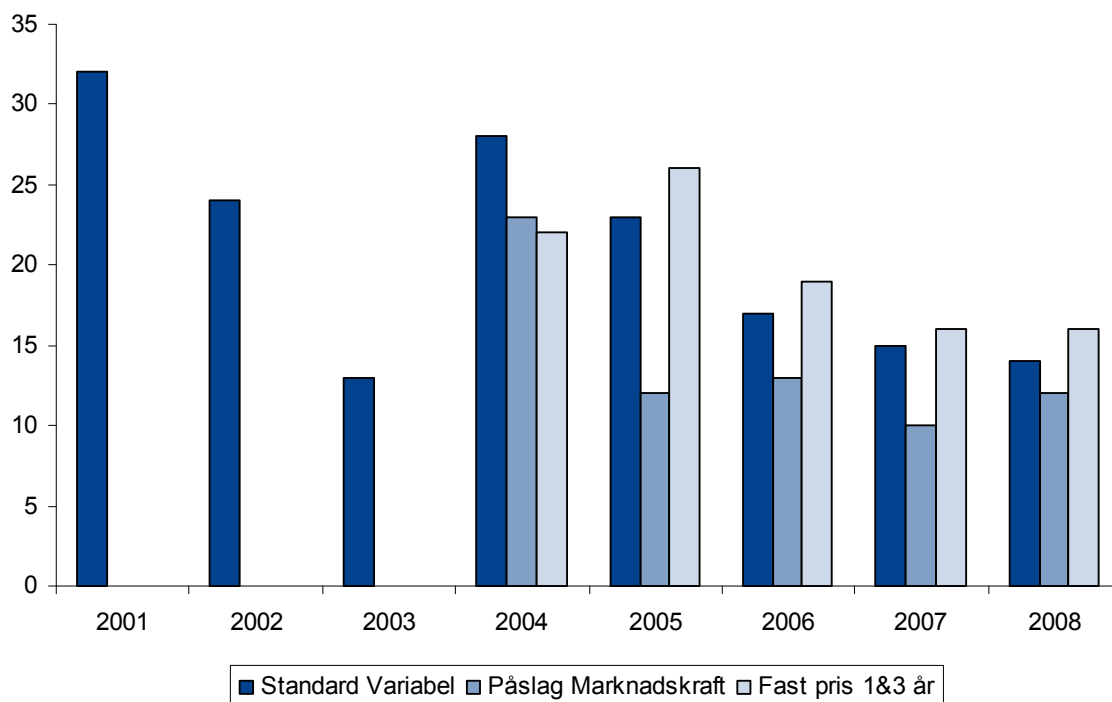
De norska elhandlare har inte möjlighet att anpassa sig på kort sikt som följd av en enskild förändring, däremot kan deras strategi på medel och lång sikt påverkas av att förändringar sker. Fler prisområden innebär ökade risker för landstäckande elhandlare. Det är dels förändringen i sig som medför problem för elhandlaren, dels antalet prisområden. Antalet landstäckande elhandlare kan därför ses som en indikation på om elhandlare upplever det som problematiskt att hantera prisområden.

Figur 5. Antal prisområden i Norge



Källa: Statnett

I Figur 6 visas antal landstäckande elhandlare för de tre typerna av standardkontrakt som finns i Norge; Standard Variabel, Påslag Marknadskraft samt Fast pris för 1 eller 3 år. Standard Variabel är traditionellt den vanligaste kontraktstypen och är "defaultkontraktet". I jämförelse med det svenska tillsvidarekontrakten är priserna i Standard Variabel kontrakten mer volatila och följer de underliggande marknadspriset närmare. Påslag Marknadskraft är rörligt pris kopplat till områdespriset där kunden finns. Fast pris är den mest känsliga kontraktstypen med avseende på ett större antal prisområden. Påslag Marknadskraft är minst känsligt.

Figur 6. Antal landstäckande elhandlare för olika typer av kontrakt

Källa: Konkurrensetilsynet, egna beräkningar

I Norge finns totalt ca 90 elleverantörer, men endast 26 elleverantörer var nationellt verksamma i Norge i början av 2008. Antalet har också minskat de senaste åren. Av de 26 nationellt verksamma elleverantörerna är det endast 7 som har en egen produktion på minst 0,5 TWh per år. Av dessa 7 är det 4 som erbjuder fastpriskontrakt nationellt. Därmed torde teorin att huvudsakligen aktörer med egen produktion vill verka nationellt kunna avfärdas.

Det är svårt att dra några entydiga slutsatser om förändringar av antalet prisområden leder till ett förändrat antal nationella elleverantörer. Under de senaste två åren har prisskillnaderna mellan prisområden generellt sett varit större än tidigare, vilket borde försvåra för elleverantörerna att vara verksamma i flera områden samtidigt. Detta är i överensstämmelse med ett minskat antal nationellt verksamma elleverantörer. Samtidigt har antalet prisområden varit mer stabilt under de senaste åren. Detta är dock något som endast har kunnat observeras i efterhand och inte något som elleverantörerna har kunnat veta på förhand.

I Sverige finns det 127 elhandelsföretag, enligt Energimarknadsinspektionen. Det finns ingen uppgift på hur många av dessa som verkar nationellt och hur många som verkar lokalt/regionalt, men de flesta svenska elhandlare är mer eller mindre nationella. Många av de svenska elhandlarna är dock inte aktiva nationellt, utan marknadsför sig aktivt enbart lokalt. Dessutom är många svenska elhandlare i realiteten återförsäljare åt någon av de stora aktörerna med egen produktion. Det innebär att konkurrensen i Sverige i realiteten inte är så stor som den först kan tyckas. Detta styrks också av resultat från

Energimarknadsinspektionens halvårsrapport, "Utvecklingen på elmarknaden sommaren 2008" publicerad 2008-12-19, där det framgår att svenska elhandelsföretag redan idag har dubbelt så höga marginaler som norska.

En viktig skillnad mellan Sverige och Norge är att det i Norge finns betydligt fler elleverantörer med egen produktion. Så länge dessa är aktiva som elleverantörer främst i sitt eget produktionsområde är deras behov av att prissäkra sig mindre än för oberoende elleverantörer som saknar egen produktion.

2.6 Slutsatser kvantitativ analys

Det har varit betydande prisområdesskillnader inom Norden de senaste åren. En enklare prissimulering som Pöyry har gjort pekar mot att det kan bli prisområdesskillnader inom Sverige på 5 €/MWh vid år som 2008 med problem i det Nordiska elsystemet.

Behovet av att teckna CfD-kontrakt skiljer mellan elhandlare och producenter. Bägge parter kan använda CfD-kontrakt för att säkra priset för antingen sina intäkter (producenter) eller sina kostnader (elhandlare). Det är dock stor skillnad mellan de olika verksamheterna. Elhandlare arbetar med små marginaler och korta tidsperioder, typiskt 1-3 år. Elhandelsverksamheten är däremot inte så kapitalintensiv. Producenter har istället genomsnittligt högre marginaler och mycket långa tidsperioder, typiskt 30-40 år. Elproduktion är istället en mycket kapitalintensiv verksamhet där det gäller att få avkastning på investerat kapital under investeringens livslängd.

Volymerna för CfD-kontrakten är mycket små i jämförelse med handeln med forwardskontrakt för systempriset. Tabell 8 visar volymerna i handeln med forwardskontrakt för systempriset respektive CfD för prisområde Sverige under kvartal 3 2008.

Tabell 8. Volym forward systempris och CfD Sverige, Q3 2008

| Kontrakt | Volym |
|--|-----------|
| NordPool handel: Forward systempris | 94 000 MW |
| NordPool handel: CfD område Sverige | 66 MW |
| Clearat på NordPool: CfD område Sverige (NP+OTC) | 2 150 MW |

Källa: Syspower

Volymen CfD-kontrakt motsvarar 0,07% av forwardskontrakten för samma period. Om jämförelsen korrigeras med hänsyn till att Sverige står för cirka 35% av den fysiska förbrukningen i NordPool-området blir andelen 0,2%. En annan jämförelse som kan göras är med den fysiska förbrukningen i Sverige för kvartal 3, vilken var 49 TWh. Energivolymen som ovanstående CfD-kontraktet på NordPool motsvarar är 0,15 TWh eller 0,3% av den fysiska förbrukningen i Sverige. Inte heller denna jämförelse är dock helt korrekt, då det finns flera kontrakt som också prissäkrar kvartal 3, exempelvis årskontrakt och månadskontrakt.

På NordPools handel med CfD-er är det stora spread mellan bästa köp- och bästa säljpris. Pöyry har undersökt spreaden för de mest likvida CfD-kontrakten för prisområde Sverige och funnit att spreaden som procent av Closing price i genomsnitt är 39% att

jämföra med en spread på 1% för motsvarande forwardskontrakt. Undersökningen gjordes för en slumpvist vald handelsdag i december 2009.

Det är inte handel med alla kontrakt varje dag, vilket bland annat medför att andrahandsmarknaden inte är likvid.

Vidare har det skett handel med CfD för åren 2009, 2010 och 2011 (vid tidpunkten för denna analys, december 2008), men volymerna är små. Det finns med andra ord vissa möjligheter att prissäkra upp till tre år fram i tiden.

Utifrån jämförelsen mellan antal nationella elhandlare i Norge och Sverige är det mycket troligt att antal svenska nationella aktörer kommer att minska om det införs prisområden i Sverige. Hur detta kommer att påverka konkurrensen på elmarknaden är dock osäkert. Enligt en rapport från Energimarknadsinspektionens halvårsrapport, framgår att svenska elhandelsföretag redan idag har dubbelt så höga marginaler som norska. Å ena sidan bör färre nationella aktörer i Sverige medföra att konkurrensen blir sämre, å andra sidan är det färre nationella aktörer i Norge och de har prisområden inom Norge idag.

3. KVALITATIV ANALYS

För att komplettera den kvantitativa analysen har ett antal marknadsaktörer och organisationer intervjuats. Urvalet har gjorts för att fånga in synpunkter från olika typer av aktörer.

3.1 Intervjuer med svenska aktörer

Företrädare för sex svenska aktörer har intervjuats. Två stora vertikala och fyra mindre oberoende elleverantörer är representerade.

Det finns en stor samsyn hos de svenska aktörerna om konsekvenserna av en uppdelning av Sverige i prisområden:

- Det är mycket negativt för den svenska elmarknaden och stick i stäv mot strävan om en nordisk elmarknad.
- Konkurrensen på marknaden kommer att försämrats, då flera aktörer förväntas gå från nationellt till regionalt verksamma. Dessutom förväntas en konsolidering i branschen när riskerna för att vara elhandlare ökar ytterligare.
- Slutkunderna kommer att drabbas dels genom minskad konkurrens och dels genom att de ska förstå en mer komplicerad marknad.

Utöver ovanstående samsyn framfördes ett antal intressanta synpunkter av åtminstone någon av de intervjuade svenska aktörerna:

- Principiellt är prisområden ett bra sätt att hantera flaskhalsar.
- Prisområden kan vara ett effektivt sätt att tydliggöra de verkliga flaskhalsarna i nätet, vilket bör leda till investeringar i näten.
- Hanteringen kommer att bli krångligare med flera prisområden. Alla kunderna behöver delas upp i prisområden och olika typer av uppföljning.
- Det kommer att bli dyrt att förändra IT-systemen så att de klarar att hantera flera prisområden.
- Svenska Kraftnät skulle kunna minska begränsningarna mot Själland genom att använda mer motköp. Svenska Kraftnät har pengar från flaskhalsintäkter.
- Det sydligaste snittet i Sverige kommer att bli vindkraft och fossilberoende, vilket kommer att leda till volatila priser.
- Redan nu funderar en aktör på att minska sin försäljning i södra Sverige, då 2010 inte ligger så långt borta. Det är risk att förlora pengar där om prisområdet införs. (Ett 3-årskontrakt som tecknas nu gäller till 2011)
- Tror att kostnaden för slutkunder kan bli flera ören/kWh.
- Konstigt att ministrarna som under en längre tid har krävt bättre konkurrens på elmarknaden lägger fram detta förslag.
- Det är en fysisk lösning på ett politiskt problem, som är negativt för marknaden och kunderna.
- Det kommer att minska intresset av att gå in i ett nytt Nordiskt land. Frågan kommer inte att vara om företaget ska gå in i Danmark, utan om företaget ska vara kvar i Skåne.

De svenska aktörerna var också helt överens om att likviditeten på CfD-marknaden är dålig och att den kommer att bli ännu sämre om Sverige delas upp i flera prisområden.

Nedan följer några kommentarer om CfD-marknaden från de intervjuade personerna:

- Kvartal och år för front-kontrakt, dvs de som ligger närmast i tiden till förfall, är de mest likvida kontrakten.
- Det går att cleara cirka 1,5 år framåt i tiden. 2009 går bra, men knappt 2010. (Intervju i slutet av december 2008.)
- NordPool står för mycket liten del av handeln, pga stor spread och låg likviditet. Voice broker står för en stor del av handeln. Huvuddelen av dessa kontrakt clearas hos NordPool dock inte alla. Bilateral handel mellan aktörer står också för en stor del av handeln. Dessa kontrakt clearas inte hos NordPool. En grov uppskattning är att 60% av OTC-kontrakt clearas och 40% inte clearas.
- NordPools pris för clearing av CfD-kontrakt är högt jämfört med andra kontrakt. (Pöry: NordPools pris för clearing är lika per MWh för alla kontrakt. Det varierar mellan 0,00733 och 0,00280 EUR/MWh, beroende på hur mycket aktören handlar. Källa NordPool.)
- Vi ställer själva ut CfD-er till våra portföljkunder för kontrakt som inte är likvida. Dessa kontrakt försöker vi hedga med andra mer likvida kontrakt.
- Vattenfall är den enda market makern. Fortum är inte ens market maker för prisområde Finland.
- Förutom Vattenfall är Fortum och Statkraft mest aktiva av de övriga.
- Cirka 10-15 aktörer är aktiva på marknaden. De som har portföljförvaltning och är balansansvariga.
- Ett alternativ till det "virtuella" systempriset skulle vara att ha ett referenspris per land, som på kontinenten. TSO-erna skulle då kunna sälja kapacitet, vilket skulle leda till bättre likviditet för CfD-erna.
- Ett förslag är att CfD priserna sätts med priskryss i stället för kontinuerlig handel. Många vill handla, men när handeln sprids ut över tiden blir likviditeten dålig.

3.2 Intervjuer med organisationer

Personer från följande organisationer och myndigheter har intervjuats; Svensk Energi, Svenskt Näringsliv, Elbruk och Elrådgivningsbyrån.

I stort har de intervjuade organisationerna samma åsikter som de svenska aktörerna.

Några intressanta kommentarer är:

- Gör först de 5 stora investeringarna i nordnorden och se därefter om flaskhalsar är ett problem och i så fall hur det ska lösas.
- Företag i södra Sverige riskerar att få ökade elkostnader med 10 öre/kWh, vilket kommer att försämra deras konkurrenskraft.
- Det finns idag kunder med långa kontrakt, exempelvis 5-årskontrakt. Ska dessa kontrakt rivas upp?

3.3 Intervjuer med norska aktörer

Tre norska aktörer har intervjuats. Två landstäckande aktörer, en elhandlare och en portföljförvaltare, samt en lokal/regional aktör är representerade.

De intervjuade norska aktörernas inställning till prisområden inom landet är inte lika negativ som de svenska aktörernas. Norrmännen upplever visserligen prisområden som ett problem, men de är vana att hantera sina interna prisområden och uppfattar inte prisområdena som ett av sina största problem.

- Principiellt ger prisområden ger rätt prissignaler. Exempelvis när Mittnorge blev ett eget prisområde synliggjordes problemet, vilket på sikt leder till nätförstärkningar.
- Prisområden går att hantera, men det kräver god riskhantering.
- Det blir krångligare hantering med fler prisområden, komplexiteten och risken ökar, gäller främst vid fastpriskontrakt.
- Att verka i flera prisområden ger automatiskt en viss hedge, eftersom priset normalt går upp i ett område och ned i ett annat.
- Några leverantörer har avvecklat produkter och erbjuder bara spotpriser.
- Det är enbart prisområde NO1 (södra Norge) som går att prissäkra. Övriga två områden saknar prissäkringsprodukter. Dels för att det inte varit så stora prisskillnader och dels för att områdesuppdelningen ändras.
- Det behöver vara samma prisområdesuppdelning hela tiden för att ha CfD:er.
- Det är svårt och för dyrt att köpa CfD:er.
- Det finns inga pengar att tjäna utanför eget nät i Norge. Marginalerna är för små. Det blir för dyrt med hanteringen av externa kunder, kredithantering mm.
- Ett nytt prisområde var inte ett stort problem när vi försökte etablera oss i Sverige, det är vi vana att hantera.

3.4 Slutsatser från intervjuer

Baserat på ovanstående intervjuer kan man dra slutsatsen att samtliga intervjuade aktörer, såväl svenska som norska, anser att prisområden utgör ett problem på elmarknaden. De norska aktörerna är dock mindre negativa till prisområden.

Däremot är det klart att CfD-marknaden inte fungerar tillfredsställande och inte ger tillräckliga möjligheter till prissäkring.

Bedömningen från de intervjuade aktörerna är att kunderna kommer att påverkas negativt genom att elmarknaden blir svårare att förstå om fler prisområden införs. Kunderna kommer att få olika erbjudanden om fastpriser beroende på i vilket prisområde de finns och rörliga avtal kommer att avräknas mot olika referenspriser. Detta kommer att bli särskilt tydligt för kunder med anläggningar i flera prisområden. Elhandlarna ser å sin sida framför sig ökade kostnader för IT-system som hanterar kunder och uppföljning av affärerna.

Tidpunkten och framförhållningen till införandet av flera prisområden i Sverige är en kritisk fråga. Elhandlare som har ingått långa elkontrakt med kunder i södra Sverige riskerar att råka mycket illa ut om kontrakten skall fortsätta att gälla.

[This page is intentionally blank]

4. RESULTAT OCH DISKUSSION

De slutsatser som vi anser att det går att dra från genomförda kvantitativa analyser av data från CfD-handel och kvalitativa analyser från intervjuer med aktörer och organisationer är:

Handeln med CfD-er är mycket liten och av denna begränsade handel är det en mycket liten andel, 0-8%, som handlas på NordPool. En jämförelse mellan volymen CfD-kontrakt, prisområde Sverige, och forwardskontrakt för kvartal 3 visar att handeln med CfD-kontrakt bara motsvarar 0,2% av handeln med forwardskontrakt. Denna siffra har korrigerats med hänsyn till att Sverige står för cirka 35% av den fysiska förbrukningen i NordPool-området.

På NordPools handel med CfD-er är det stora spread mellan bästa köp- och bästa säljpris. Pöyry har undersökt spreaden för de mest likvida CfD-kontrakten för prisområde Sverige och funnit att spreaden som procent av Closing price i genomsnitt är 39%, att jämföra med en spread på 1% för motsvarande forwardskontrakt.

Den handel som sker är därför svår att överblicka och inte särskilt transparent. Förutsättningarna för prissäkring via CfD-marknaden är därmed begränsade. En utökning av antal prisområden i Norden riskerar att ytterligare begränsa likviditeten i CfD-handeln, eftersom antal aktörer med fysiskt behov av prissäkring minskar i varje prisområde jämfört med hela landet. Däremot skulle större prisområdesskillnader främst i södra Sverige kunna öka behovet av prissäkring, och därmed handeln, i detta område. Fler prisområden ökar riskerna för elhandlarna och höjer kostnaderna, vilket sannolikt bidrar till att minska konkurrensen på slutkundmarknaden. I tillägg får elhandlarna höjda kostnader för IT-system, vilket ytterligare kan bidra till att minska konkurrensen. Även industrier och mindre producenter som agerar på marknaden blir drabbade av ökade risker och ökade kostnader.

Innan prisområden införs i Sverige bör problemet med den dåliga likviditeten för nuvarande CfD-er lösas. En mycket större andel av CfD-handeln måste ske på NordPool för att öka transparensen och trovärdigheten. CfD-handeln har varit organiserad på samma sätt som när den startade för 10 år sedan, utan att likviditeten har ökat märkbart. Detta är något som NordPool måste göra något åt. Kanske kan priskryss istället för kontinuerlig handel vara en framkomlig väg. Ett annat alternativ kan vara att TSO-erna ställer ut CfD-er (eller likartade produkter). Det skulle åtminstone ge en primärmarknad för denna typ av prissäkringsprodukter, men är sannolikt i sig inte tillräckligt för att ge en likvid andrahandsmarknad. Ytterligare ett förslag är att påverka vertikala aktörer att använda CfD-er för prissäkring av både produktion och försäljning, på samma sätt som dessa aktörer idag i stor utsträckning använder NordPools spothandel för all sin produktion och försäljning. En sista idé är att få in fler market-makers i CfD-handeln för att genom konkurrens mellan dessa få ner spreadar, och därmed öka attraktionskraften hos NordPools CfD-kontrakt.

Troligen kommer endast ett mindre antal av dagens elleverantörer att vara nationellt verksamma i Sverige om flera prisområden införs. Här är också viktigt att framhålla skillnaden mot Norge där det finns många elleverantörer som har egen produktion. Så länge dessa säljer i sitt eget produktionsområde är deras behov av prissäkring via de finansiella marknaderna relativt begränsat. På den svenska marknaden finns enbart ett fåtal aktörer med egen produktion. Övriga kommer att ha ett behov av att prissäkra sig för prisområdesskillnader oavsett om de är aktiva enbart i ett prisområde eller i flera. Om CfD-marknadens funktionssätt försämras ytterligare blir detta ännu svårare. Flera

prisområden kan därmed ha en större negativ effekt för konkurrensen på slutkundmarknaden i Sverige jämfört med i Norge.

De producenter i Sverige som har produktion i alla prisområden kommer att få en konkurrensfördel när det gäller att ge nationella erbjudanden till elkunder, eftersom det blir billigare för dem att hantera prisriskerna relaterade till prisområden.

Det är också troligt att kunderna kommer att uppleva att elmarknaden har blivit ännu krångligare och elleverantörerna får svårare att på ett tydligt sätt ge nationella erbjudanden. Elkunderna kommer att få olika priser i olika delar av landet, både för kontrakt kopplade till spotpriser och fastpriskontrakt.

Industrier och hushåll i södra Sverige får räkna med högre priser med prisområden inom landet än utan fler prisområden. Dessa skillnader kommer att bli speciellt märkbara år som 2008 med problem i det nordiska elsystemet. I Pöyrys modellkörning, för ett år liknande 2008, blir det 4,3 EUR/MWh högre pris i södra Sverige jämfört med Sverige utan prisområden.

Innan flera prisområden införs är det viktigt att åtgärder vidtas för att förbättra möjligheterna till prissäkring av prisområdesrisker. För en väl fungerande handel med CfD-er är det också viktigt att prisområdena är intakta. Ny prisområdesindelning ska därför kunna behållas under flera år. Möjligen ska man redan från början göra klart att en översyn görs om t ex 5 år. Slutligen måste en eventuell övergång till nya prisområden förberedas med lång framförhållning, för att inte störa ingångna kontakt och för att ge aktörerna gott om tid att förändra sina IT-system och rutiner för riskhantering och uppföljning.

[This page is intentionally blank]

Pöyry is a global consulting and engineering firm.

Focusing on the energy, forest industry, infrastructure and environment sectors, Pöyry employs 7200 experts globally and has annual net sales of €718million.

Pöyry Energy Consulting is the leading advisor to Europe's energy markets, formed from the merger of ILEX Energy Consulting, ECON, Convergence Utility Consultants and the management consulting arms of Electrowatt-Ekono and Verbundplan.



Econ Pöyry AB

Artillerigatan 42
SE-114 45 Stockholm
Sweden

Tel: +46 (0)8 5280 1200

Fax: +46 (0)8 5280 1220

www.econ.se

E-mail: Stockholm.ecse@poyry.com



Econ Pöyry rapport nr 2009-, Projekt nr.
ISSN: 0803-5113, ISBN 82-7645-xxx-x
/, , 2008-05-30

<Velg tilgjengelighet>