

European Commission
Directorate- Energy and Transport
Matti Supponen

Stockholm i november 2010

Vikten av en vertikal separation på elmarknaden:

Åtskillnad mellan handel och produktion av el

Sammanfattning

Det har under en längre tid pratats om att separera *nätägande* från *elproduktion* på elmarknaden. Det är en viktig utveckling för att förbättra konkurrensen på elmarknaden. Vad man däremot inte diskuterat lika flitigt är en vertikal separation av *elproduktion* från *handel med el*. Det är en mycket viktig fråga för att skapa en mer rättvis och bättre konkurrensutsatt elmarknad.

I Sverige har Konkurrensverket vid ett flertal tillfällen analyserat de brister som finns i konkurrensen på den nordiska elmarknaden. De har i en utredning 2007 analyserat konkurrensförhållanden, prisbildning och eventuell förekomst av underprissättning i de vertikalt integrerade företagen. I utredningen konstaterar man att trots att underprissättning förekommer har inget av företagen en tillräckligt dominerande ställning för att det ska bryta mot gällande konkurrenslagstiftning. OE anser därför att en vertikal separation mellan elproduktion och elhandel är nödvändig och effektivt sätt att förbättra konkurrensen på elmarknaden och förhindra att för kunderna skadliga oligopol förstärks.

Vertikalt integrerade företag, som både bedriver handel och produktion av el, kan med god lönsamhet träffa avtal mellan sina produktions- och försäljningsbolag. Det leder till att försäljningsbolaget kan utforma avtal och priser på ett sätt som är omöjligt för ett elhandelsbolag (som är hänvisat till att köpa sin el på Nord Pool) kan konkurrera med. Det gör att dessa vertikalt integrerade elbolag på sikt konkurrerar ut alla elhandelsbolag som är hänvisade till att köpa in sin el på Nord Pool till det pris som marknaden bestämmer.

En vertikal integrerad elmarknad leder till:

- Sämre konkurrens på elmarknaden
- En elmarknad utan insyn och översyn
- Dyrare elpriser för slutkonsumenten
- Sämre utbud av avtal för industrikunderna för att hantera elpriserisken
- En sämre fungerande finansiell elmarknad

OE är därför angelägna att arbeta för en vertikal separation av elproduktion från elhandel för att säkerställa finansiella kontrakt och riskinstrument handlar på elbörsen. Då minimeras

transaktionskostnaderna och ökar utbudet av riskinstrument vilket förstärker både de stora industrikundernas konkurrenskraft och gynnar privatkunderna.

Marknadsstruktur

Tre storkoncerner dominerar elmarknaden i Sverige. Vattenfall, E.ON och Fortum kontrollerar tillsammans cirka 70 procent av slutkundsförsäljningen, närmare 90 procent av elproduktionen och över hälften av elnäten. Energimarknadsinspektionen visar i sin rapport *Investeringar i elproduktion* att planerade och tidsatta investeringar i elproduktion inte kommer att förändra denna oligopolsituation. Det gör att en förbättrad konkurrens måste bygga på att elhandlare ska kunna vara konkurrenskraftiga utan elproduktion. Med dagens fördelar av vara elproducent innebär det enligt OE att det krävs en separation mellan elhandel och elproduktion för att få en fungerande konkurrens.

Ökad likviditet på den finansiella elhandeln

Över hälften av den finansiella elhandeln går idag inte via den finansiella marknadsplatsen. De vertikalt integrerade bolagen hanterar en stor del av sin finansiella handel internt. Energimarknadsinspektionens rapport 2007 om ”Åtskillnad mellan handel med el och elproduktion” är en mycket bra analys av de effekter som en separation skulle innebära. Bedömningen är att man skulle få en positiv effekt vid en vertikal separation och att den finansiella handeln skulle flytta till en marknadsplats. En marknadsplats som står under tillsyn och har en kontinuerlig övervakning av handeln för att säkerställa att den inte manipuleras.

Rapporten uppskattar effekten som positiv. OE ser denna aspekt som mycket viktig. Den större likviditeten ger förutsättningar för en innovativ elmarknad med en för kunderna viktig produktutveckling. En viktig faktor för att säkerställa att kunderna i framtiden har möjlighet att hantera sina risker till lägsta möjliga kostnad. Vår bedömning är att förtroendet för elmarknaden ökar från de finansiella aktörerna och att elbörsen därigenom kan attrahera ytterligare likviditet som förbättrar prisbildningen.

Rapporten pekar också på att en vertikal separation kan förbättra den finansiella marknaden genom att förutsättningarna för likviditeten för långa kontrakt förbättras. I dag har de långa terminskontrakten mycket dålig likviditet, vilket gör prissättningen osäker och att elen fördras för de kunder som önskar köpa el flerårsavtal med bundet elpris.

Spotmarknadens andel av den fysiska handeln

Det är precis som för den finansiella elhandeln mycket viktigt för prisbildningen och förtroendet för elmarknaden att en mycket stor andel av elen bjuds ut och prissätts på spotmarknaden. Här har de vertikalt integrerade företagen i en frivillig överenskommelse flyttat sin internhandel till elbörsen. Det har på ett utmärkt sätt ökat förtroendet för prisbildningen på spotmarknaden. Att en stor andel av elen bjuds ut på spotmarknaden är

även det en viktig faktor i Energimarknadsinspektionens rapport. Den bör dock inte bygga på en frivillig överenskommelse mellan de stora elproducenterna, utan säkerställas genom en åtskillnad mellan elproduktion och elhandel.

Industrikundernas ställning

Storförbrukarna av el är beroende av att den finansiella elhandel utvecklas och att prisbildningen fungerar för att deras elinköp ska kunna göras till lägsta möjliga kostnad. I annat fall är de hänvisade att köpa sin el av det fåtal elproducenter som finns på marknaden. Eftersom elproducentmarknaden i Sverige och Norden är ett oligopol innebär det en svag ställning för de stora elförbrukarna därmed ett hot mot deras konkurrenskraft på marknader utanför EU.

Nya producenter av förnyelsebar el

De nya elproducenter som etablerar sig på marknaden är helt beroende av en fungerande finansiell elhandel för att kunna hantera avsättningen av sin elproduktion. Dessa elproducenter har oftast inte någon gammal elproduktion med hög lönsamhet utan är helt utlämnade till att hantera elprisrisken för sina nya investeringar. Utan en fungerande finansiell elmarknad som hanterar elprisriskerna har dessa nya elproducenter av förnyelsebar energi svårt att få en tillräckligt bra finansiering. Det i sin tur hotar att utbyggnaden av förnyelsebar energi.

Slutkundsmarknaden

Lönsamheten i elproduktionen bestäms av skillnaden mellan försäljningsintäkterna och den genomsnittliga produktionskostnaden. Det innebär att även vid försäljningspriser strax under marginkostnaden, och därmed också under marknadspriset på Nord Pool, kommer de produktionsbolag som har merparten av sin elproduktion i form av vattenkraft och kärnkraft att ha en bra lönsamhet och kunna generera stora vinster.

I vertikalt integrerade företag är det fullt möjligt att med god lönsamhet träffa avtal mellan produktions- och försäljningsbolag, som gör det möjligt för ett sådant försäljningsbolag att utforma avtal och priser mot kundgrupper och marknadssegment på ett sätt som är omöjligt för ett elhandelsbolag som är hänvisade att köpa sin el på Nord Pool. Detta innebär på lång sikt att de tre stora vertikalt integrerade företagen blir utan konkurrens och kan hålla en högre prisnivå än på en marknad med fungerande konkurrens, vilket drabbar alla elkonsumenter.

En prissättning i vertikalt integrerade företag, som ligger under priserna på Nord Pool, får med nödvändighet förödande konsekvenser för elhandelsföretag utan egen elproduktion som köper sin el på kraftbörsen till gällande priser. Till inköpspriserna på Nord Pool kommer för dessa företag även kostnader för riskhantering och administration.

OE anser att problemet med en sådan prissättning ökat kraftigt under senare år. Det motiverar åtgärder för att förhindra att de icke integrerade företagen slås ut och att de vertikalt integrerade företagen höjer sina marginaler kraftigt när konkurrensen minskat.

En gemensam nordisk slutkundsmarknad

I de nordiska länderna pågår ett arbete med att skapa en gemensam nordisk slutkundsmarknad till år 2015. Syftet är att vidga marknaderna från nationella till en större gemensam nordisk elmarknad med en mer effektiv konkurrens, ett större utbud och lägre priser för slutkunderna.

Den oligopolställning som de dominerande integrerade elföretagen har på de nationella marknaderna, i till exempel Sverige och Finland, kommer i och för sig inte att bli lika påtaglig på en vidgad nordisk elmarknad. Men flera av de dominerande nordiska elkongcernerna, som redan idag är verksamma i flera nordiska länder, har en produktionsstruktur med vatten- och kärnkraft som gör det möjligt att sätta priser under spotmarknadspriset och samtidigt behålla en god lönsamhet.

Det finns en uppenbar risk att produktionsbolagen i dessa elkongcerner kommer att subventionera elhandelsbolagen inom kongcernerna och därigenom snedvrda kongkurrensen om slutkunderna på den vidgade nordiska elmarknaden. Genom en korsvis subventionering från elproduktion till elhandel kan de dominerande vertikalt integrerade företagen stärka sin ställning även på en gemensam nordisk slutkundsmarknad. En sådan utveckling skulle medföra påtagliga svårigheter för elhandlare utan egen elproduktion och för elproducenter utan egen vatten- eller kärnkraft. Detta skulle motverka syftet med en gemensam nordisk slutkundsmarknad med ett stort antal elproducenter och elhandlare och där råkraftspriserna bestäms på Nord Pool.

Vill man säkerställa att den vidgade nordiska elmarknaden verkligen medför en förbättrad kongkurrens och att dominerande elkongcernernas marknadsdominans också minskas, så måste en korssubventionering mellan elproduktion och elhandel motverkas effektivt.

Vertikal separation av elproduktion och elhandel

Energimarknadsinspektionens rapport om Åtskillnad mellan handel med el och elproduktion kommer i sina slutsatser fram till att en förändring inte kan ske nationellt utan måste ske samordnat inom EU. Målet inom EU är en gemensam elmarknad och då måste regelverket vara lika i hela EU. OE vill därför att EU kommissionen tar med denna fråga i nästa elmarknadsdirektiv.

Den Nordiska elmarknaden ligger i många avseende några år före övriga EU. Det gör att det är naturligt att kongkurrensproblemen med att elproduktion och elhandel får ske i samma kongcernen först uppträder i Norden. OE är dock övertygad om att samma problem kommer bli tydliga inom hela EU då marknadsstrukturen i Norden är mycket lik övriga EU.

Oberoende Elhandlare föreslår följande åtgärder:

- Elhandelsbolag separeras från elproduktionsbolag. En lag om unbundling mellan elproduktion och elhandel införs. Elproducenterna säljer hela sin produktion på den fysiska börsen. Elhandelsbolagen köper sin kraft på börsen och svarar för försäljningen av el till slutkunderna.
- Prissäkringar skall göras med finansiella instrument. Finansiella kontrakt köps och säljs på börsen för finansiell elhandel. Inga finansiella eller fysiska kontrakt direkt mellan elproducenter och elhandlare tillåts.

Stockholm i november 2010

Johan Öhnell

Bo Lindörn

Rapporter om prissättningen i Vattenfall

Bilaga 1

Elhandelsmarginaler

Konkurrensverket granskade under 2006 elmarknaden och lade fram sin rapport i början av maj 2007. Rapporten visar att elhandelsmarginalerna hos de tre stora elbolagen efter avdrag av uppskattade riskkostnader är negativa eller mycket små. Vattenfall är det företag som uppvisar de allra lägsta bruttomarginalerna.

Räkneexempel:

På en villakund hade Vattenfall under 2006 en marginal på 4 öre (på ett treårsavtal). Efter avdrag för uppskattade riskkostnader på 3 öre (Svensk Energi uppskattar dem till 1-6 öre, OE:s uppskattning är 3 öre) är marginalen cirka 1 öre. Sedan dess har Vattenfall tagit bort den fasta avgiften som motsvarar cirka 1,3 öre. Det innebär att bruttomarginalen, innan kostnader för fakturering, kundtjänst, marknadsföring etc är negativ.

För en hushållskund hade Vattenfall under 2006 en marginal på 10 öre på samma avtal. Det motsvarar 7 öre efter avdrag för riskkostnader. Efter att Vattenfall tog bort den fasta avgiften 2007 som motsvarar 12 öre har de en kraftig negativ bruttomarginal.

OE vill med dessa räkneexempel visa att underprissättningen från Vattenfall ökade kraftigt under 2007. Det motiverar en åtskillnad av elproduktion från elhandel för att förhindra att de icke integrerade företagen slås ut och att de vertikalt integrerade företagen höjer sina marginaler kraftigt när konkurrensen minskat.

Omteckningsrätt på 3 års avtal

Konkurrensverket granskade även de prisgarantier och omteckningsrätter som Vattenfall och Fortum införde 2006. Slutsatserna från den rapporten var att: "Förekomsten av Vattenfalls nya avtal innebär är en mängd elakartade effekter på konkurrensen". De leder bland annat till inlåsnings effekter för kunderna och mindre rörlighet på elmarknaden.

Rapporten konstaterar att Vattenfalls konstruktion av omteckningsrätten väcker frågor huruvida Vattenfall verkligen analyserat de finansiella aspekterna av den. I klartext att de villkor som Vattenfall har tyder på att de inte betalat för de finansiella risker som omteckningsrätten innebär. OE delar helt rapportens bedömning om att Vattenfall underprissätter sin omteckningsrätt och att det skadar konkurrensen.

Omteckningsrätten är ett tydligt exempel på hur risker inte prissätts i den interna handeln i de vertikalt integrerade företagen. Vår bedömning är att kostnaden för omteckningsrätten för en villakund är mellan 2 000 till 3 000 kr. Vattenfall ger bort den gratis och tar betalt vid ett eventuellt utnyttjande med 595 kronor (oavsett förbrukning).

OE ser det som bekymmersamt att de helt dominerande vertikalt integrerade företagen i branschen inte kan betraktas som dominerande från en strikt konkurrensrättslig utgångspunkt. OE ser dock som positivt att Konkurrensverket i en skrivelse till regeringen påtalat bristerna i konkurrenssituationen på elmarknaden samt föreslagit olika åtgärder för att komma tillrätta med problemen på marknaden.

En vertikal separation av Vattenfall

På uppdrag av Oberoende Elhandlare och Elupproppet har det oberoende analysföretaget ECON analyserat effekterna av att separera Vattenfalls produktion från elhandeln.

ECON:s rapport visar att lönsamheten för Vattenfalls elhandelsverksamhet i stort sett var obefintlig, medan elproduktionen genererade goda vinster. Mycket tyder på att detta mönster nu har förstärkts och att Vattenfalls elhandelsverksamhet i Sverige går med kraftig förlust.

Vattenfall har nyligen fått nya ägardirektiv och flera förändringar har genomförts i företaget. Bland annat har kontrakt med den kritiserade omteckningsrätten tagits bort och elhandelsverksamheten har en positiv handelsmarginal. Det finns emellertid ingen juridisk aspekt som hindrar företaget från att återgå till den prissättning som det tillämpat under de senaste fyra åren. Då det inte heller är möjligt att komma till rätta med en sådan prissättning som har påtagligt negativa konsekvenser för konkurrensen på marknaden menar OE att det bästa sättet att morverka ett sådant beteende är att genomföra en vertikal separation av elproduktion och handel med el.