



## **Elbolagens marginaler mot ickevals-kunder**

En rapport från Villaägarnas Riksförbund med underlag från Econ Pöyry



## Sammanfattning

Ett vanligt svenskt villahushåll som använder 20 000 kWh per år och inte gjort ett aktivt val av elhandlare betalar 1000-2000 kronor mer per år än motsvarande hushåll i Norge och Finland, vilket gör denna grupp av kunder till den mest missgynnade i hela Norden. För att skärpa konkurrensen på elmarknaden och skydda utsatta konsumenter föreslår Villaägarnas Riksförbund att tjänsten ”anvisad elleverantör” ska upphandlas på ett marknadsorienterat sätt. Andra tänkbara åtgärder är att reglera det pris som ickevalskunder får, att låta elnätsföretagen hantera kunderna till ett reglerat pris, eller att ålägga elhandlare att regelbundet informera ickevalskunder om bättre kontrakt.

Frågan om upphandling om tjänsten anvisad elleverantör har figurerat tidigare i statliga utredningar, men aldrig utretts med avseende på syftet att konkurrensutsätta tillsvidarepriser. Skillnaderna i regelverk mellan Sverige, Norge och Finland bör utredas för att på så sätt utröna vilka åtgärder som är mest effektiva för att förbättra skyddet för ickevalskunder i Sverige.

## Inledning

Sedan avregleringen av elhandelsmarknaden kan elkunder fritt välja elhandlare och kontraktstyp. Kunder som inte väljer någon elhandlare anvisas en sådan av sitt nätbolag, och får vanligen en kontraktstyp som kallas tills vidare-pris. Det är ett pris som ändras sällan och som innebär högre kostnader för kunden jämfört med ett fast eller rörligt pris.

Kunder som saknar kunskap eller tid att göra aktiva val betalar således mer för elen än andra. Villaägarna har låtit konsultföretaget Econ Pöyry undersöka hur ickevalskunder behandlas i våra grannländer Norge och Finland. Uppdraget genomfördes i oktober 2009 och bygger på prisuppgifter från perioden oktober 2008-mars 2009.

De kontraktstyper som tillämpas i Norge och Finland är inte identiska med det svenska tills vidarepriset. Rapporten analyserar dessa skillnader i syfte att föreslå åtgärder som kan minska kostnaderna för svenska ickevalskunder.

## Olika typer av kontrakt i olika länder

I de flesta länder med avreglerad elmarknad finns kontrakt för de konsumenter som inte gör aktiva val. De respektive kontraktens funktion – att de innehas av kunder som inte aktivt valt en elhandlare – är densamma. Den exakta utformningen av kontrakten skiljer sig emellertid åt mellan länderna

### Sverige

I Sverige heter kontraktet för ickevalskunder tills vidare-kontrakt. Priset sätts av elhandlaren och det finns inga riktlinjer eller begränsningar vad gäller utformning. Kontraktet ges per automatik till de kunder som inte gör aktivt val av elhandlare eller kontraktstyp. 27 % av alla kunder har tillsvidarepris, vilket är en anmärkningsvärt hög siffra jämfört med exempelvis Norge.

### Finland

I Finland kallas systemet för ickevalskunder ”leverantörsskyldighetspriser”. En elhandlare är skyldig att leverera el till leverantörsskyldighetspriser till ickevalskunder inom de lokala

områden där elhandlaren har störst marknadsandel. Den enskilde elhandlaren sätter tarifferna. Tarifferna måste vara skäliga och kan granskas av reglerings- eller konkurrensmyndigheten.

## **Norge**

I Norge är det nätägaren – inte som i Sverige elhandlaren – som är skyldig att leverera el då en kund inte gör ett aktivt val. De första sex veckorna är priset reglerat, med en maximal marginal på 5 norska öre. Efter denna period sätter nätägaren själv priset. Dessa priser kallas pliktleveranspriser. Det är ytterst få kunder som har pliktleveranspriser – Norges Vassdrags og Energidirektorat (NVE) uppskattar andelen kunder till 2-4 procent.<sup>1</sup>

Norska nätägare är ålagda att en gång per kvartal uppmana varje enskild kund med pliktleveranskontrakt att göra ett aktivt val av elhandlare. Det finns ingen reglering vad gäller maximalt eller minimalt antal eller andel pliktleveranskunder, men NVE uppger att Nätägare anstränger sig mer än vad lagen kräver för att bli av med pliktleveranskunder, sannolikt för att hanteringen av dessa är förhållandevis resurskrävande och inte en del av den egentliga affärsverksamheten.

Att ge ickevalskunder till elhandelsbolag inom samma koncern är inte tillåtet, om inte kunden tydligt informeras om det.

Pliktleveranspriset är alltså inte helt jämförbart med det svenska tillsvidarepriset; kunder med detta kontrakt hör till nätägaren och inte elhandlaren, priset är till en början reglerat och nätägarna arbetar aktivt för att bli av med pliktleveranskunder.

Norska kunder kan – liksom svenska – välja mellan rörligt och fast pris. I Norge är emellertid en tredje avtalsform mycket vanlig, nämligen så kallat standardvariabelpris. Ungefär 40 % av norska kunder har standardvariabelpris.

Standardvariabelpriset är fast i meningen att det inte är ett spotpris. I praktiken är det dock tämligen rörligt eftersom en elhandlare kan ändra priset upp till två gånger i månaden. Ändringar ska meddelas kund, men detta kan ske genom att exempelvis publicera det nya priset på hemsidan. Kostnaden för att ändra pris är för elhandlaren således mycket låg.

Standardvariabelpriset följer därför spotpriset närmare än vad det svenska tillsvidarepriset gör. Norska kunder med standardvariabelkontrakt riskerar högre pristopp, men kan också få fördel av lägre prisdalar. Över tid har ett rörligt pris mindre marginaler än ett fast pris, varför standardvariabelpriset kan förväntas ha lägre marginaler än tills vidarepriset.

Eftersom standardvariabelpris inte är en vanlig avtalsform på den svenska marknaden är det intressant att jämföra de genomsnittliga marginalerna med det svenska tills vidarepriset. Tills vidarepriset skulle kunna reformeras i riktning mot ett standardvariabelpris, i det fall detta skulle gynna kunderna.

## **Skillnader mellan länderna**

Elhandelsmarginalen är skillnaden mellan elhandlaren inköpskostnad och pris till kund. För perioden oktober 2008 – mars 2009 hade elhandlare i Sverige i genomsnitt högre marginaler på kontrakt för ickevalskunder än de i Norge och Finland. Det finns inom perioden avvikelser från detta. Marginalerna är framräknade av Econ Pöyry.

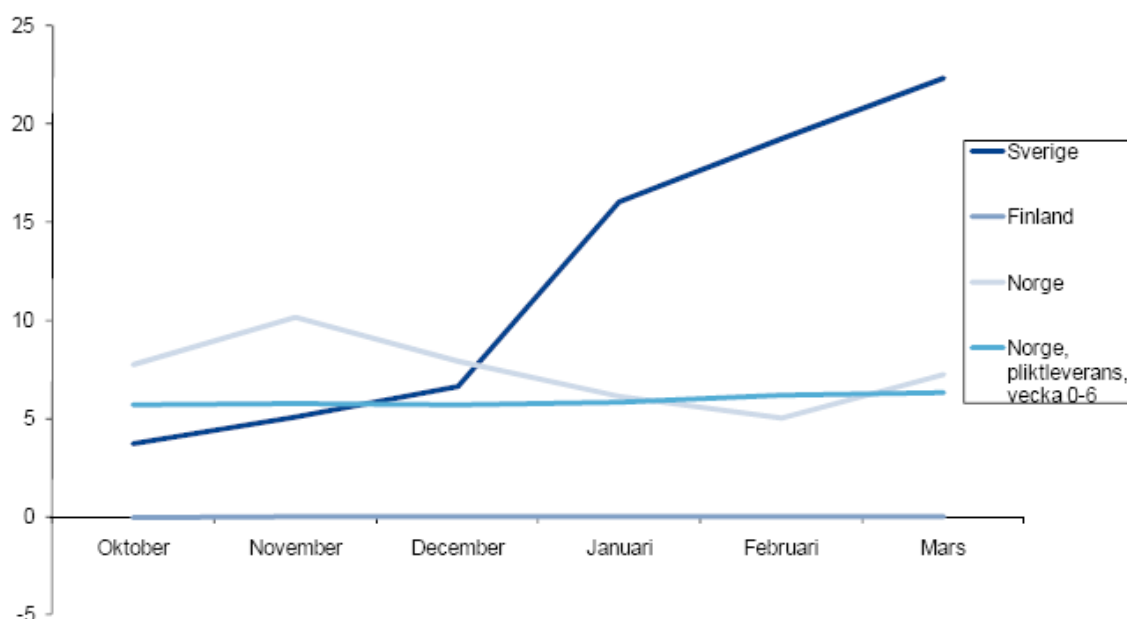
---

<sup>1</sup> Samtal med Hege Böle och Arne Venjum, NVE.

Elhandelsmarginalen består av pris till kund – kostnad för el-inköp. Pris till kund bygger på statistik från Energimarknadsinspektionen, Konkurransetsilsynet (Norge) samt Energimarknadsverket (Finland). Det finns ingen given metod för beräkning av inköspriser gällande kontrakt för ickevalskunder. Econ Pöry har använt en metod där inköspriset beräknas som ett medelvärde av spotpris 3 månader bakåt i tid och av forwardpris tre månader framåt i tid. Hänsyn är tagen till prisområdesskillnader. I Sverige är även hänsyn tagen för kostnad för el-certifikat.

Eftersom det inte finns någon bestämd regel för hur priserna ska beräknas för kontrakt för ickevalskunder är det inte möjligt att beräkna exakta marginaler. Utgångspunkterna för prissättningen skiljer sig såväl mellan länderna som mellan företag i samma land. En viktig skillnad är hur ofta priserna justeras, det vill säga hur nära de följer variationer i spotpriset på NordPool. Om priserna justeras ofta bör man förvänta sig mer stabila marginaler, medan marginalerna varierar mer om priserna justeras mer sällan. I det senare fallet bör man över tid dock förvänta sig att observera såväl positiva som negativa marginaler.

**Figur 1. Elhandelsmarginaler för hushåll med förbrukning 20 000 kWh/år, öre/kWh**



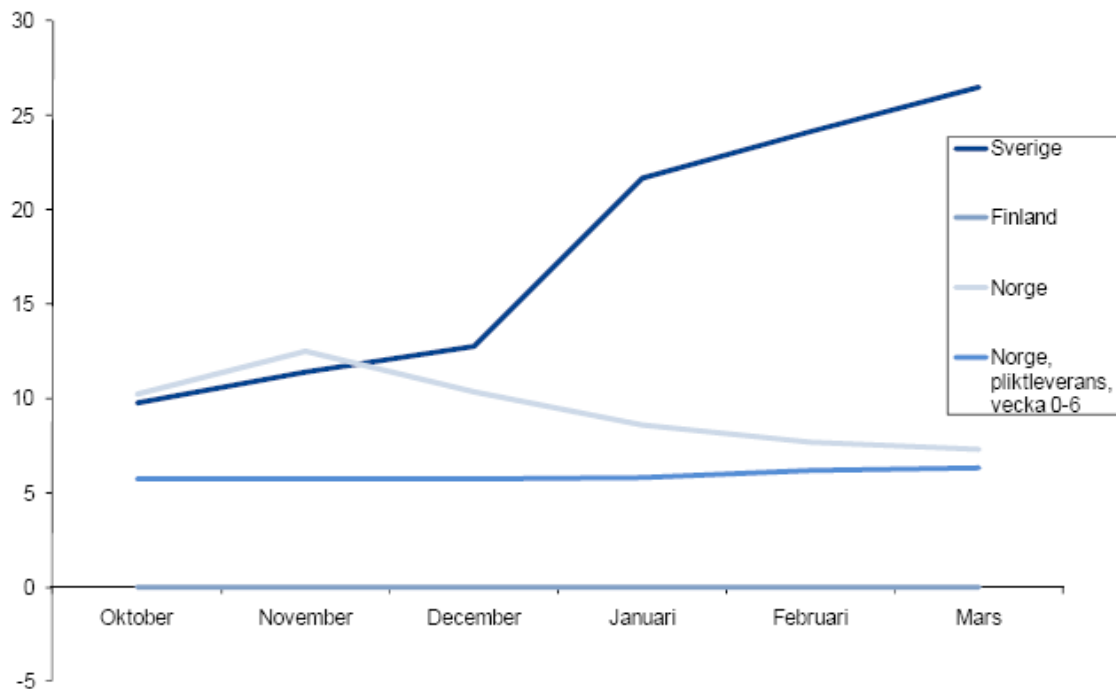
Källa: Beräkningar av Econ Pöry

Figur 1 visar att marginalerna för det norska standardvariabelpriset i början av perioden var högre än för det svenska tills vidarepriset, men att till vidaremarginalen under slutet av året växte kraftigt, samtidigt som marginalen för standardvariabelpris föll. Marginalen för det norska pliktleveranspriset är reglerad, och var således konstant. I genomsnitt var marginalen för det svenska tills vidarepriset högre än grannländernas kontrakt.

De finska marginalerna var mycket låga, vilket inte är en långsiktigt önskvärd situation ens för kunderna, eftersom elhandelsföretagen då inte gör någon vinst och långsiktigt inte kommer att kunna fortsätta med verksamheten.

Det finns flera tänkbara förklaringar till de låga finska marginalerna, exempelvis hårdare konkurrens mellan elhandlare och hårdare regler vad gäller kontrakt till ickevalskunder. Ytterligare en hypotes är att det sker någon form av korssubvention mellan elhandlaren och ett annat företag inom koncernen. Det förefaller vara den mest troliga förklaringen.

**Figur 2. Elhandelsmarginaler för hushåll med förbrukning 5 000 kWh/år, öre/kWh**



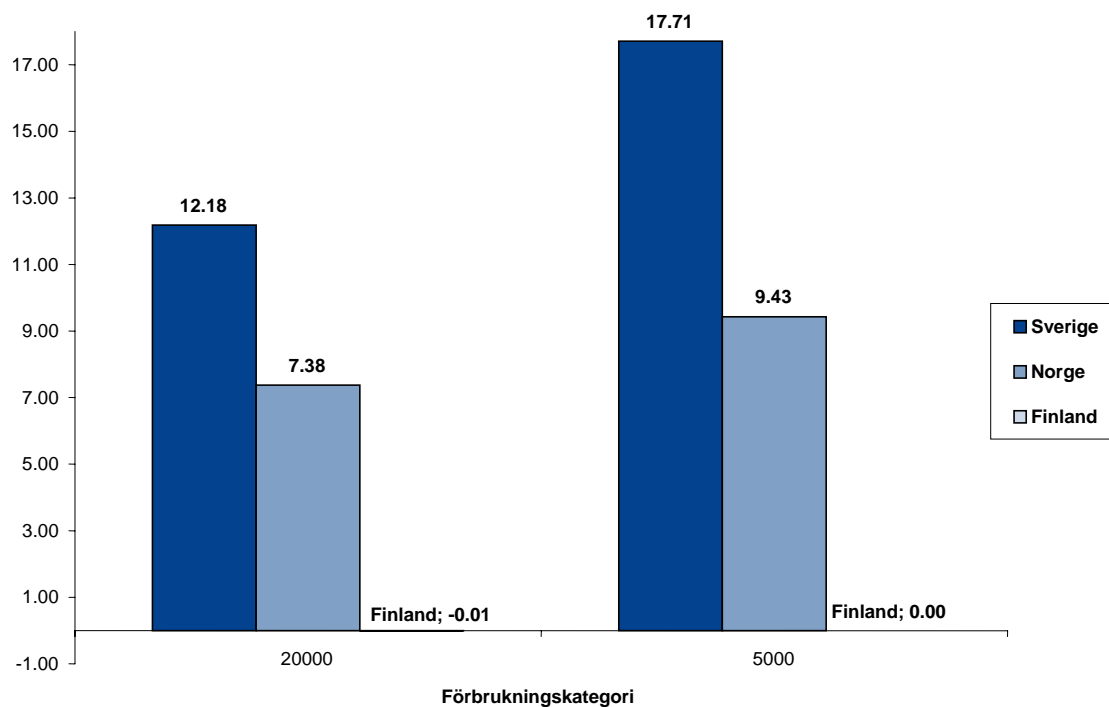
Källa: Beräkningar av Econ Pöyry

Figur 2 visar de olika kontraktens marginaler räknat på mindre konsumtion, och redovisar samma skeende som Figur 1. I början av perioden var marginalerna för tills vidarepris och standarvariabelpris på ungefär samma nivå. Under slutet av året steg de svenska marginalerna kraftigt, samtidigt som de norska sjönk. De finska marginalerna var även för detta kundsegment mycket låga.

Elhandelsbolagens fasta kostnader per kund är sannolikt desamma för alla typer av kunder oavsett förbrukningsnivå. Det innebär att högre marginalen per kWh för kunder med förbrukning på 5000 kWh/år inte behöver innebära att elhandelsbolaget gör större vinst på dessa kunder, jämfört med kunder med förbrukning på 20 000 kWh/år.

De norska marginalerna är genomgående mer stabila än de svenska marginalerna, vilket är i linje med förväntningarna, eftersom de norska priserna följer Nord Pools spotpriser närmare. Marginalerna för tillsvidarekontrakt är högre än de för rörligt respektive 1-års-fastpriskontrakt för båda förbrukningsnivåerna, under samma period.

**Figur 3 Genomsnitt elhandelsmarginaler, oktober-mars, öre/kWh**



Källa: Beräkningar av Econ Pöyry

Figuren visar att de genomsnittliga svenska marginalerna var väsentligt högre än de norska och finska för båda förbrukningskategorierna.

### Liknande resultat i andra studier

Även andra studier gör gällande att svenska elhandelsmarginaler är högre än de i Norge och Finland. VTT (Technical Research Centre of Finland) har på uppdrag av NordREG (samarbetsorganisation för nordiska reglerande myndigheter inom energiområdet) studerat elhandelsmarginaler under perioden 2003 till 2007. De fann att de svenska marginalerna var högst och varierar mellan 5-10 öre/kWh. Norska marginaler varierar mellan 0-5 öre/kWh och de finska varierar runt 0 öre/kWh. I den studien användes en annan metod än den beskriven här, och värdena ska inte tas som absoluta marginaler. De två olika metoderna gör att resultaten av denna studie inte är helt jämförbara med resultaten som redovisats här. Icke desto mindre är slutsatserna desamma; de svenska marginalerna är högre.

### Kostnader för svenska konsumenter

Elhandlarnas marginaler betalas av kunderna. Om svenska elhandelsmarginaler varit i nivå med de i Norge eller Finland hade svenska konsumenter sparat pengar. En villa med årsförbrukning på 20 000 kWh/år hade sparat nästan 1000 kronor på årsbasis på att byta ett tillsvidarekontrakt mot ett standardvariabelkontrakt. Ett byte till det finska leverantörsskyldighetskontraktet hade sparat 2000 kronor.

Tabell 1 Besparingspotential för svenska hushåll, kr/år

Jämförelseland	20 000 kWh årsförbrukning	5 000 kWh årsförbrukning
Norge	950	367
Finland	2065	1313

En årsförbrukning på 20 000 kWh är karaktäristiskt för en villa med eluppvärmning. Förbrukningen varierar dock med bland annat storlek på villa och var i landet huset ligger. För en villa i norra Sverige eller en stor villa kan årsförbrukning uppgå till 30 000 kWh/år eller mer.

## **Villaägarnas förslag till reform**

### ***Lär av Norge och Finland och reformera tills vidarepriset***

Varken i Sverige, Norge eller Finland är elpriset reglerat. Det finns heller inga modeller eller riktlinjer för bestämning av elpris vid kontrakt för ickevalskunder. Undantaget från detta är de norska pliktleveranserna, som dock endast gäller under en mycket kort period.

Att standardvariabelpriset följer det norska spotpriset i högre utsträckning än vad tillsvidarepriset följer det svenska spotpriset är ett resultat av marknadspraxis snarare än reglerande riktlinjer. Det är därmed inte formellt möjligt för någon annan än elhandlaren att påverka utformningen av tillsvidarepriset. I våra grannländer finns dock andra strukturer som syftar till att skydda konsumenterna.

I Norge måste nätägare i hög utsträckning arbeta för att kunden ska göra ett aktivt val. Eftersom det är nätägaren och inte elhandlaren som har ickevalskunder kan dessa kunder ses som en belastning snarare än tillgång för nätföretaget, som inte har som affärsidé att sälja el till slutkund. Detta, tillsammans med de krav på information till kund som ställs på nätföretaget, förefaller ge incitament att bli av med dessa kunder. Eftersom det inte är tillåtet för nätägaren att ge ickevalskunder till elhandelsbolag inom samma koncern (såvida detta inte detta framgår mycket tydligt i information till kund) så finns det sammantaget mindre möjligheter att hålla höga marginaler mot ickevalskunder.

I Finland måste leverantörsskyldighetspriserna vara skäliga och reglerings- och konkurrensmyndigheter har rätt att granska dessa priser. Liknande system med syfte att skydda konsumenter skulle kunna införas i Sverige.

### ***Konkurrensupphandling av anvisad elhandlare***

Enligt ellagen ska nätägare anvisa elhandlare till de kunder inom nätområdet som inte gjort något aktivt val vad gäller elhandlare. Det är inte reglerat hur nätägaren ska välja elhandlare. Branschens allmänna avtalsvillkor hänvisar till ellagen, och reglerar således inte heller hur nätägaren ska välja elhandlare åt kund. I praktiken fungerar det enligt Energimyndigheten så att nätägare ofta valt att kontraktera ett närstående företag för en sådan tjänst, utan att säkerställa att det valda företaget nödvändigtvis har de bästa villkoren för de kunder som kommer att nyttja tjänsten.

I syfte att skydda kunder som inte har tid eller kunskap att själv välja elhandlare föreslår Villaägarnas Riksförbund att upphandlingen av tjänsten anvisad leverantör sker i konkurrens. Hur lagstiftningen ska se ut i detalj kan diskuteras. En variant är att nätägaren är ansvarig för upphandlingen. Den elhandlare som kan erbjuda bäst pris får alla kunder med tillsvidarepris inom det aktuella nätet. Förslaget kommer således alla kunder med tillsvidarepris till godo, inte bara de som nyligen flyttat. Upphandlingen kan tänkas ske för ett eller flera år. Det pris som elleverantören erbjuder skulle kunna vara i förhållande till ett eller flera kända referenspriser, exempelvis kvartalsvis på forwardskontrakt på Nord Pool.

Upphandlingar för ett stort antal kunder ger sannolikt lägre marginaler än vad dagens tillsvidarepriser ger. Vi kan konstatera att marginalerna för aktiva kunder är lägre än för passiva kunder, men att det är svårt att ange exakta skillnader då marginalerna för olika kontraktstyper inte är helt jämförbara. De privata initiativ till upphandling av el som finns visar att det finns ett intresse från elhandelsbolag att delta i upphandlingar i syfte att erbjuda konkurrenskraftiga priser.

## **Tidigare utredning av frågan**

SOU 2002:07 "Konkurrensen på elmarknaden" ställer sig positiv till konkurrensupphandling av anvisad elhandlare och föreslår att det bör utredas närmare. I efterföljande proposition 2001/02:143 gör regeringen samma bedömning. Följaktligen gavs SOU 2004:129 "El- och naturgasmärknader, Energimärknader i utveckling" i uppdrag att utreda frågan. Där gjordes ingen omfattande prövning av förslaget, utan blott en översiktlig bedömning.

Främst två frågor lyftes fram som primära hinder för konkurrensupphandling av anvisad elhandlare; dels administrativa kostnader för nätbolagen – framförallt om upphandling sker oftare än en gång per år; dels kostnader förknippade med prisrisk för elhandlaren om den upphandlade avtalsperioden sträcker sig över en längre period. Utredningen bedömer – utan att göra en kvantitativ analys – att kostnader för nätägare och elhandlare torde vara högre än de fördelar som elkunden skulle få. Ingen bedömning av konkreta alternativ med olika förslag vad gäller frekvens av upphandling eller längd av avtalsperiod görs dock.

## **Skäl att utreda frågan igen**

Eftersom frågan om konkurrensupphandling av anvisad elhandlare aldrig utretts ordenligt finns det skäl att göra just detta. Det är också värt att påpeka att SOU 2004:129 framhåller ett annat syfte med upphandling än vad som lyfts fram i tidigare utredning och proposition.

I SOU 2004:129 framförs som syfte att anvisade kunder får ett högre tillsvidarepris än samma företags övriga tillsvidarekunder. I SOU 2002:07 lyfts som syfte fram att nätägare valt att kontraktera ett närstående företag för en sådan tjänst, utan att säkerställa att det valda företaget nödvändigtvis har de bästa villkoren för de kunder som kommer att nyttja tjänsten. I proposition 2001/02:143 framhålls som syfte ökad konkurrens om handelsmarginalen för ickevals-kunder.

Skillnad i synen på syftet med upphandlingen påverkar bedömningen av förslaget. I en ny utredning bör upphandling av anvisning av elleverantör utredas med syfte att konkurrensutsätta tillsvidarepriser, såsom framfördes i proposition 2001/02:143.

## **Privat initiativ**

Det finns minst ett privat initiativ vad gäller upphandling av elpriser, nämligen företaget Kundkraft Sverige AB. Elkunden lämnar information om förväntad förbrukning samt typ av önskat kontrakt. Den kortaste möjliga kontraktstiden är 1 år och den längsta är 3 år. Givet informationen från kunderna deltar elhandlare i en omvänd auktion. Villaägarna har inte data om prisnivåerna som har erhållits i dessa upphandlingar, men verksamheten har varit igång sedan 1999 och upphandlingar genomförs varje månad. Detta visar att elhandlare är intresserade av att konkurrera i upphandlingar för många hushållskunder. En upphandling av tills vidare-kontrakt kan därför förväntas sänka marginalerna för dessa kontrakt.