



Marknadsandelar och elhandelsmarginaler för E.ON, Fortum och Vattenfall

Inledning

I föreliggande promemoria redogörs för marknadsandelar under 2006 för de tre största företagen på elmarknaden i Sverige: E.ON, Fortum och Vattenfall. Detta dels för grossistmarknaden, den så kallade råkraftsmarknaden, och dels för detaljistmarknaden, den så kallade elhandelsmarknaden (slutkundsmarknaden). Vidare uppskattas elhandelsmarginaler i slutkundsledet för E.ON, Fortum och Vattenfall under åren 2004 till 2006. Detta för två typkunder: liten hushållskund (årlig elförbrukning 2 000 kWh) respektive stor hushållskund (årlig elförbrukning 20 000 kWh), och för två typer av avtal: ett- respektive treåriga fastprisavtal.

Marknadsandelar

I detta avsnitt presenteras marknadsandelar för E.ON, Fortum och Vattenfall under 2006. Marknadsandelar beräknas dels för råkraftsmarknaden, baserat på producerad volym el i Sverige respektive Norden, dels för elhandelsmarknaden, baserat på antal kunder respektive levererad volym el (mängd såld el) i Sverige.¹

Råkraftsmarknaden

När det inte finns några överföringsbegränsningar, som delar upp marknaden i separata prisområden är råkraftsmarknaden att betrakta som nordisk, eller åtminstone större än Sverige. Till exempel hade den nordiska råkraftsmarknaden under 2006 ett gemensamt pris, utgjorde en marknad, under cirka 33 procent av tiden. Sverige var under året isolerat från alla andra prisområden under 9 timmar (av totalt 8 760 timmar under ett år).² Under resterande del av tiden bildade

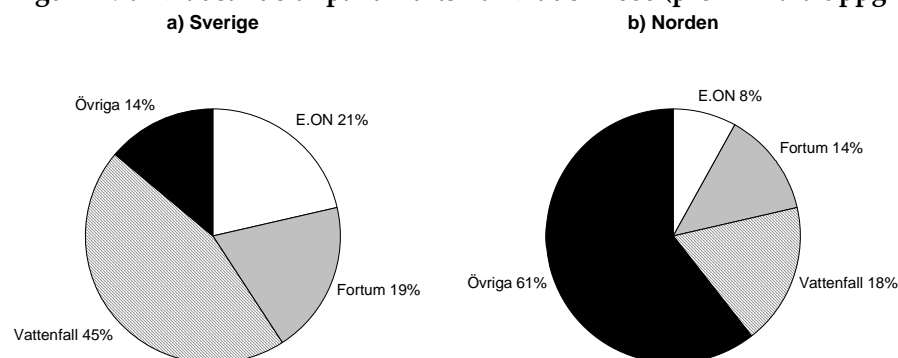
¹ Beräkningarna av marknadsandelar bygger på preliminär statistik vad avser respektive delmarknads totala omfattning under 2006.

² Uppgifter från Energimarknadsinspektionen.

Sverige en gemensam råkraftsmarknad med åtminstone ett annat budområde i Norden.

I Figur 1 presenteras marknadsandelar på (a) svensk respektive (b) nordisk nivå på råkraftsmarknaden under 2006 för E.ON, Fortum och Vattenfall, baserat på producerad volym el. Företagens sammanlagda marknadsandel på råkraftsmarknaden var cirka 86 procent i Sverige och cirka 39 procent i Norden.

Figur 1 Marknadsandelar på råkraftsmarknaden 2006 (preliminära uppgifter)



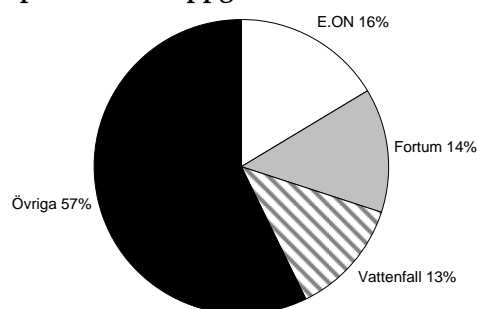
Källor: Respektive elproducent och Svensk Energi

Elhandelsmarknaden

Elhandelsmarknaden är, i alla fall för icke-elintensiva elanvändare, i första hand att betrakta som nationell (svensk). Detta följer av att det exempelvis ställs krav på nationellt balansansvar gentemot respektive systemansvarig för att bedriva elhandelsverksamhet i respektive land.

I Figur 2 presenteras E.ONs, Fortums och Vattenfalls marknadsandelar för 2006 på den svenska elhandelsmarknaden, baserat på antal kunder. Bolagens sammanlagda marknadsandel uppgick under året till cirka 43 procent.

Figur 2 Marknadsandelar på elhandelsmarknaden 2006 baserat på antal kunder (preliminära uppgifter)

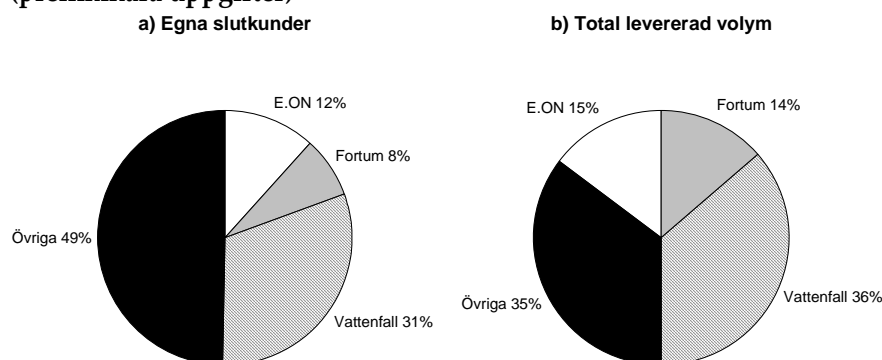


Källor: Respektive elproducent och SCB

Ett alternativt sätt att beskriva marknadsandelar på elhandelsmarknaden är att i stället beräkna andelarna utifrån levererad volym (såld kvantitet) el till slutkunder. Detta sätt att räkna tar även hänsyn till storleken på kunderna och därigenom speglar det respektive aktörs faktiska försäljning på elhandelsmarknaden.

I Figur 3 presenteras marknadsandelar för E.ONs, Fortums, och Vattenfalls försäljning till egna slutkunder (a), samt för koncernens totala levererade volym (b). Det vill säga försäljning via dotterbolag, intressebolag, återförsäljare, företag med partnerskapsavtal etc. Den volymbaserade marknadsandelsberäkningen visar på en sammanlagd marknadsandel på omkring 51 procent för försäljning direkt till egna slutkunder och en (indirekt) total marknadsandel på cirka 65 procent vad avser total levererad volym i elhandelsverksamheten.

Figur 3 Marknadsandelar på elhandelsmarknaden 2006 baserat på levererad volym el (preliminära uppgifter)



Källor: Respektive elproducent, SCB och Svensk Energi

Elhandelsmarginaler

I detta avsnitt skattas elhandelsmarginaler för E.ON, Fortum och Vattenfall för typkunder med en årlig elförbrukning på 2 000 kWh (lägenhetskund) respektive 20 000 kWh (villa med elvärme). Detta för de två vanligaste avtalsformerna bland aktiva elkunder i Sverige: ett- respektive treåriga fastprisavtal. Inledningsvis diskuteras dock hur elhandelsmarginaler kan uppskattas.

Skattning av elhandelsmarginaler

Med elhandelsmarginal avses skillnaden mellan bolagens försäljningspris till slutkund och inköpskostnaden för motsvarande mängd elenergi. Information om försäljningspriser har inhämtats direkt från respektive företag, men information om slutkundspriser finns även tillgängliga på andra håll.³ Bolagens inköpskostnad är

³ Exempelvis finns ett antal prisjämförelser där elhandlarnas prissättning jämförs för olika typkunder. Konsumentverkets elprisguide är ett exempel på en sådan jämförelse, men

företagsspecifik och detaljerad information om denna kostnad görs normalt inte allmänt tillgänglig. Ett alternativ är att utgå ifrån vad motsvarande inköp av kraft skulle ha kostat på elmarknaden, så kallat grundkraftspris.

Marknadens värdering av inköpskostnaden av en godtycklig mängd el för en given kontraktperiod (för tidsbegränsade fastprisavtal) återspeglas av priser på motsvarande finansiella kontrakt på Nord Pools terminsmarknad. Detta vid varje tidpunkt för vilken jämförelsen ska göras. Utifrån dessa finansiella priser kan en prissäkrad inköpskostnad för en period som motsvarar en viss kontraktperiod (i detta fall ett eller tre år) beräknas.

I normalfallet prissäkras inte all försäljning vid varje givet tillfälle fullt ut så att den motsvarar den tillkommande volymen. Börspriserna varierar såväl inom åren (sommar och vinter) som mellan åren och beror på många olika faktorer, exempelvis hydrologiskt läge, priser på utsläppsrätter etc. Prisutvecklingen är dessutom svår att förutspå säkert. Prissäkring syftar till att jämna ut inköpskostnaden över tiden genom att binda priset vid olika tillfällen och därigenom sprida riskerna. För att bättre avspegla faktiskt beteende på marknaden beräknas därför för varje vecka ett pris på en portfölj bestående av olika långa finansiella kontrakt.

De marknadsvärderade portföljer som används i skattningen av bolagens elhandelsmarginaler har kontinuerligt beräknats för varje vecka utifrån officiella terminspriser från Nord Pool (veckoslutkurser). De priser som inkluderats i portföljen är en blandning av kortare mer säsongsberoende produkter och långa terminskontrakt (upp till ett respektive tre år). Alla terminspriser i portföljen har givits lika vikt i beräkningen av det viktade portföljspriset.

Till detta viktade portföljpris läggs även Nord Pools slutkurser för så kallade "Contracts for Difference" (CfD) för Stockholm (Sverige). CfD används för att hantera risken att områdespriset avviker från systempriset, så kallad prisområdesrisk. Summan av terminspriserna och CfD-priserna ger, efter valutakonvertering med officiella växelkurser (veckomedel), det marknadsbaserade grundkraftspris som kan jämföras med de studerade företagens slutkundspriser:

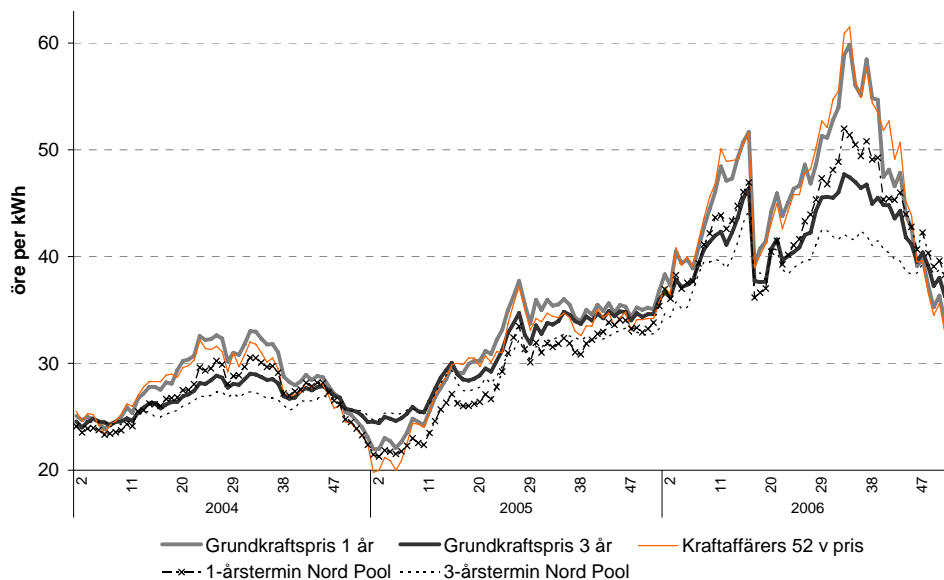
$$\text{Grundkraftspris} = (\text{Terminspris} + \text{CfD-pris}) * \text{SEK/EUR(NOK)} \quad (\text{i})$$

även privata alternativ erbjuds (t.ex. Elprisguiden, Pricerunner och Montel Powernews). Aktuella elpriserbjudanden publiceras även på respektive elhandelsbolags hemsida.

En jämförelse av företagens faktiska slutkundspriser med det beräknade grundkraftspriset visar på *trenden i elhandelsmarginalernas utveckling*, snarare än på faktisk elhandelsmarginal, detta på ett transparent och konsekvent sätt.

I Figur 4 jämförs de beräknade grundkraftspriserna för ett respektive tre år med Kraftaffärers så kallade 52-veckorspris samt med motsvarande marknadspriser från Nord Pool. Som förväntat följer det ettåriga grundkraftspriset väl Kraftaffärers pris, medan det treåriga grundkraftspriset uppvisar en stabilare utveckling över tiden.

Figur 4 Beräknade grundkraftsportföljer som används i skattningen av elhandelsmarginaler (veckovisa priser)



Källor: Kraftaffärer och Nord Pool

Utöver kostnader för prissäkring och områdesrisker medför tecknandet av ett elhandelsavtal även andra typer kostnader för bolagens försäljningsverksamhet. Exempelvis måste ett elhandelsbolag som tecknat ett fastprisavtal ta hänsyn till att kundens förbrukning varierar över tiden, så kallad profilrisk. Andra typer av risker och kostnader som kan uppstå för elhandlarna innefattar volymrisk, valutarisik, balanskostnader, effektreservkostnader, administrativa kostnader etc. Dessa andra typer av risker och kostnader har kvantifierats av bland annat Svensk Energi till cirka 1-6 öre per kWh.⁴ Kraftaffärer uppger på sin hemsida att förbrukningsvariationer medför en kostnad på ungefär 1-3 öre per kWh.⁵ I beräkningarna av

⁴ Återgivet i Regelutredningen (SOU 2005:4).

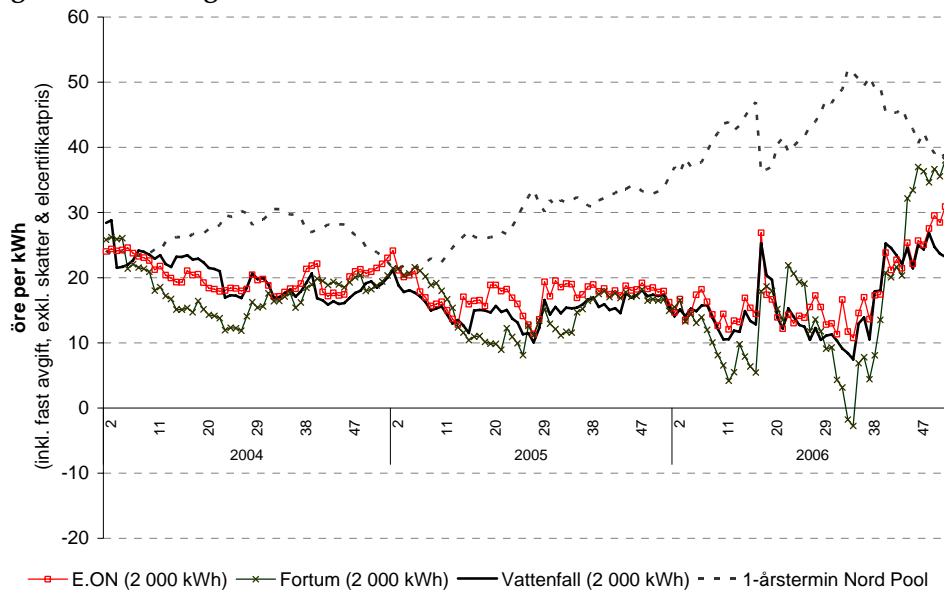
⁵ Se nyhetsbrevet Kraftaffärers hemsida: www.kraftaffarer.se.

elhandelsmarginaler för E.ON, Fortum och Vattenfall tas ingen hänsyn till dessa andra typer av risker och kostnader. De uppskattade elhandelsmarginalerna är därmed att betrakta som bruttomarginaler som endast speglar skillnader gentemot det marknadsvärderade grundkraftspriset. Grundkraftspriset avspeglar med andra ord marknadens värdering av kostnaden för prissäkring samt kostnader för hantering av områdesprissrisk, medan de skattade bruttomarginalerna också ska täcka kostnader för förbrukningsvariationer, valutarisk, administrativa kostnader etc.

Elhandelsmarginaler för ett- respektive treåriga fastprisavtal

I Figur 5 presenteras skattade bruttomarginaler för perioden 2004 till 2006, detta för den mindre typkunden med ettårskontrakt hos E.ON, Fortum respektive Vattenfall.

Figur 5 Bruttomarginaler – 1-årsavtal för små hushållskunder (veckovärden)



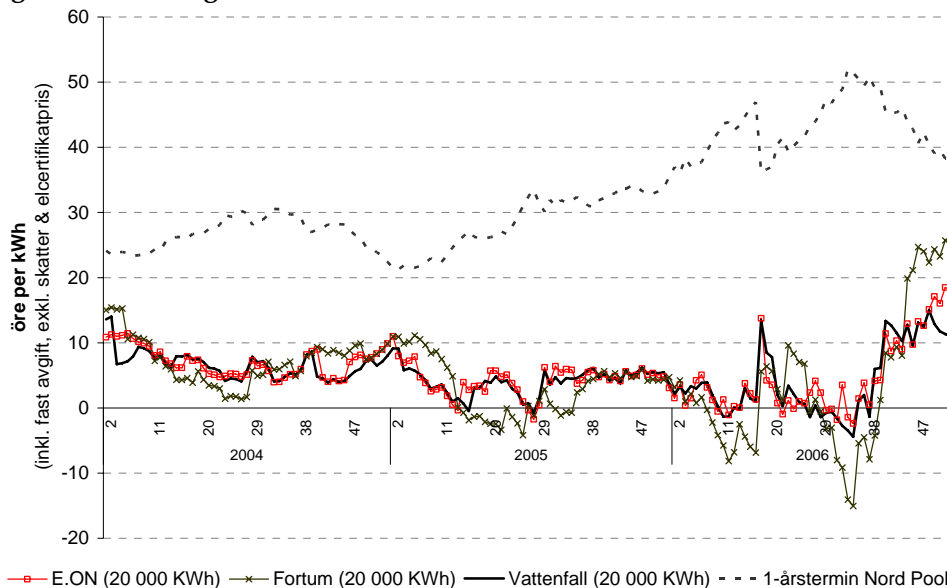
Överlag är marginalerna för denna typ av kunder goda över hela den studerade perioden.⁶ Tendensen med sjunkande elhandelsmarginaler genom att slutkundspriserna släpar efter när marknadspriserna stiger, och vice versa, är tydlig. För Fortum är den uppskattade bruttomarginalen negativ under två veckor i augusti 2006, vilket visar att slutkundspriset under dessa veckor understeg det beräknade

⁶ Värt att notera med avseende på dessa beräkningar är att skillnaderna i marginaler mellan små och stora hushållskunder i första hand kan förklaras med att den fasta avgiften får ett relativt stort genomslag på elpriset för hushållskunden som har en låg förbrukning.

grundkraftspriset. E.ONs och Vattenfalls bruttomarginaler följer varandra relativt väl, medan den skattade marginalen för Fortum varierar avsevärt över den studerade perioden.

Motsvarande bruttomarginalutveckling på ettårsavtal för den större typkunden presenteras i Figur 6.

Figur 6 Bruttomarginaler – 1-årsavtal för stora hushållskunder (veckovärden)

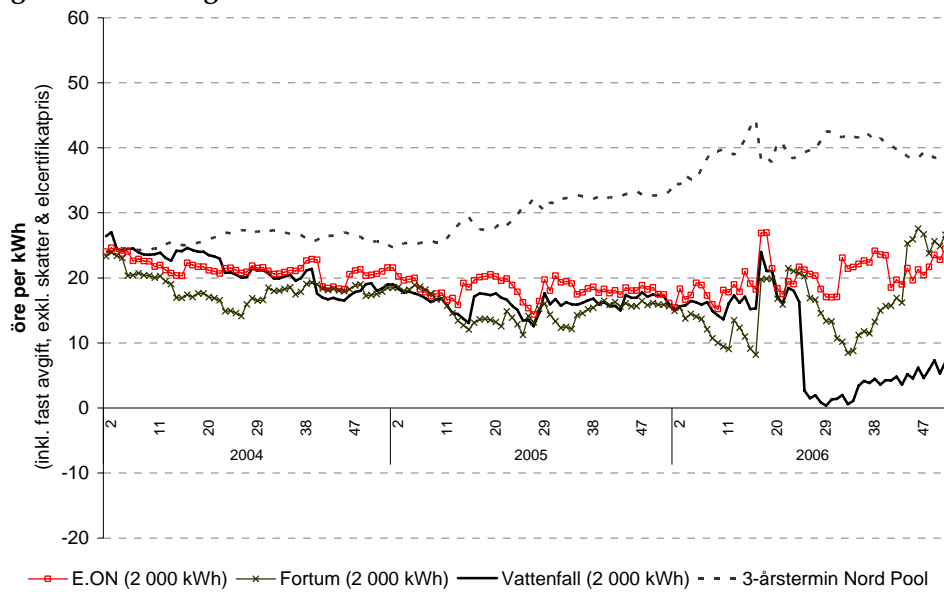


Även jämförelsen för den större hushållskunden visar på tendensen att bolagens elhandelsmarginalutveckling går i motsatt riktning till prisutvecklingen på elbörsen. Överlag är de uppskattade bruttomarginalerna för ettårsavtal för den större typkunden lägre. Vidare har samtliga de studerade bolagens prissättning på ettårsavtal periodvis under såväl 2005 som 2006 underskridit det beräknade grundkraftspriset. I samband med den kraftiga uppgången i marknadspriset i slutet av juli/början av augusti 2006 var den skattade marginalen för de studerade bolagen antingen mycket låg eller negativ. Fortum uppvisar återigen den mest volatila marginalutvecklingen.

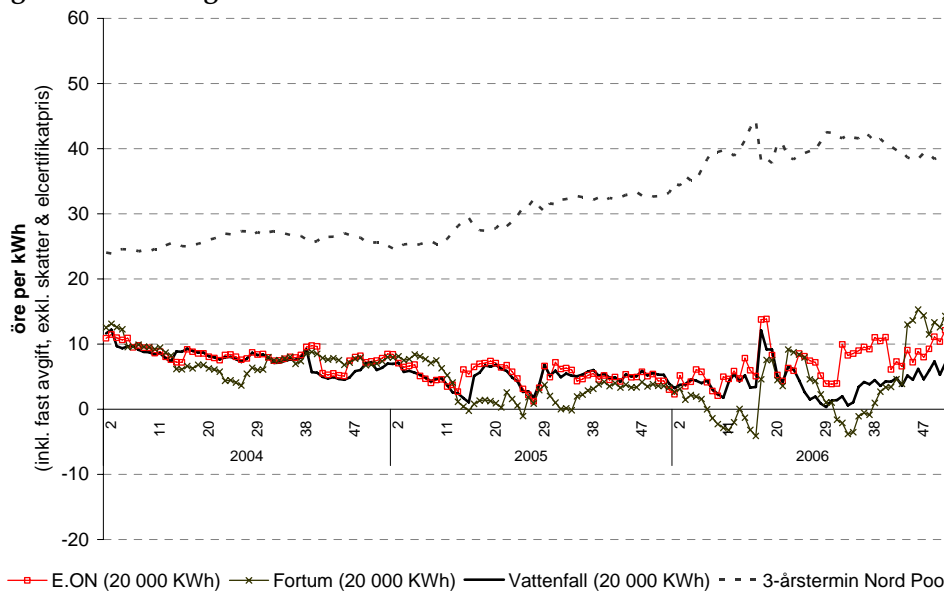
Skattade bruttomarginaler som visar på likartade tendenser för treårsavtal framgår av Figur 7 (små hushållskunder) respektive Figur 8 (stora hushållskunder). För den mindre typkunden framgår av Figur 7 att den beräknade bruttomarginalen för samtliga bolag är positiv under den studerade perioden. Noterbar är effekten av Vattenfalls så kallade trygghetsavtal utan fast avgift som medfört att bruttomarginalen (och treårspriset) är den (det) samma för alla privatkunder, se också Figur 8. Tydligt är också att Vattenfall, i och med introduktionen av trygg-

hetsavtalet i juni 2006, övergått till en lågmarginalstrategi på treårsavtalen. Detta i jämförelse med den strategi som företaget tillämpade före avtalet introducerades.

Figur 7 Bruttomarginaler – 3-årsavtal för små hushållskunder (veckovärden)



Figur 8 Bruttomarginaler – 3-årsavtal för stora hushållskunder (veckovärden)



Med avseende på marginalutvecklingen på treårsavtal för den större hushållskunden (Figur 8), underskrids det beräknade grundkraftspriset av Fortum under ett fåtal veckor 2005 samt periodvis under våren/sommaren 2006. De övergripande tendenserna överensstämmer väl med resonemangen ovan; Fortums bruttomarginalutveckling framstår som mest volatil, medan Vattenfalls introduktion av

trygghetsavtalet medfört en förändrad prissättning för bolaget på elhandelsmarknaden genom en övergång till en lågmarginalstrategi.

I syfte att erhålla en tydligare och mer genomskådlig bild av tendenserna i utvecklingen av elhandelsmarginalerna över tiden presenteras i Tabell 1 årsmedel för respektive typkund och bolag.

Tabell 1 Bruttomarginaler för E.ON, Fortum och Vattenfall 2004-2006 (årsmedel)

	Kundtyp	2004		2005		2006	
		1-årsavtal (öre/kWh)	3-årsavtal (öre/kWh)	1-årsavtal (öre/kWh)	3-årsavtal (öre/kWh)	1-årsavtal (öre/kWh)	3-årsavtal (öre/kWh)
E.ON	2 000 kWh	20	21	17	18	18	20
	20 000 kWh	7	8	4	5	5	7
Fortum	2 000 kWh	18	18	15	15	16	16
	20 000 kWh	7	8	3	3	4	4
Vattenfall	2 000 kWh	20	21	15	16	16	10
	20 000 kWh	7	8	4	5	4	4

Av jämförelsen i Tabell 1 framgår att de uppskattade bruttomarginalerna minskat något för den större typkunden under den studerade perioden (i alla fall för Fortum och Vattenfall), vilket kan tyda på en ökad priskonkurrens, medan bruttomarginalutvecklingen för den mindre typkunden är relativt stabil (förutom för Vattenfall under 2006). Bolagens genomsnittliga bruttomarginaler, för båda typerna av avtal och typkunder, är genomgående positiva under perioden. Detta indikerar att det kan finnas ett utrymme för att också täcka de andra risker och kostnader som förknippas med elhandelsverksamhet.