

Investeringar i ny elproduktion hämmas

Nya kraftverk ser ut att vara lönsamma, men trots höga elpriser låter ny kapacitet vänta på sig. Detta har bl a lett till frågor huruvida marknaden fungerar. Många tror att dålig konkurrens bland elproducenterna i Norden driver upp elpriserna, och anser att ny kapacitet borde byggas i snabbare takt. Detta är dock inte det egentliga problemet, besluten om ny "billig" kapacitet i Sverige lär dröja tills osäkerheterna på marknaden har minskat och energipolitiken möjliggör utbyggnad av en kostnadseffektiv kraftproduktion. Det skriver Elsa Olefjord Widding som bl a arbetat med elmarknadsrelaterade frågor för olika länder och med EU:s regelverk.



Den nordiska marknaden är tillfredsställande ur konkurrenssynpunkt. Här finns aktiva konkurrensmyndigheter och det stora överskottet på billig vattenkraft i Norden gör det svårt för producenterna att utöva marknads-makt. Foto: Hans Blomberg

FÖR ATT INVESTERA i nya kraftverk krävs ett mycket långsiktigt perspektiv och stabila marknadsförutsättningar under många år, eftersom de ska producera el i kanske 40 år framöver. Därför baseras investeringsbesluten på fundamentala förutsättningar som ligger till grund för långsiktiga prisprognoser, och i mindre grad på tillfälliga prisrörelser till följd av t ex kortsiktiga politiska beslut.

Fundamentala förutsättningar

En grundläggande förutsättning för att investera i nya kraftverk är att en förbrukningstillväxt kan förutses eller ett behov av att byta ut gamla anläggningar. En relativt sett hög priskänslighet i den nordiska marknaden motverkar dock ökad förbrukningstillväxt och därmed en långsiktig högre marginalkostnad.

Förbrukningstillväxten i Norden är och kommer under lång tid fram-

över att vara bland de lägsta i Europa och det är minst sagt otydligt när och på vilket sätt kärnkraften kommer att avvecklas eller bytas ut. Även om kraftbalansen inte är tillfredsställande idag så stärks den på några års sikt till följd av planerad ny kapacitet såsom kraftvärmeverk i Göteborg och Malmö, effektökningar i kärnkraft, det nya finska kärnkraftverket samt planerad gaskraft i Norge och större vindkrafts-satsningar.

Prisrisker

Det råder olika förutsättningar för kraftproduktion i olika länder. Överföringskapacitet, tillgång på bränslen, produktionsteknik, ålder på anläggningar, politiska restriktioner och miljökrav varierar, vilket ger olika prisnivåer i olika marknader.

Den goda tillgången på vatten som billig reglerkraft gör att priserna i Norden på medellång och lång sikt under normalår alltid är lägre än på kontinenten. Genom de stora svängningarna i elpriserna, vilka också skapar den höga känsligheten i marginalkostnad, utgör Norden en av de mest riskfyllda marknaderna i Europa att investera i.

Ur både risk- och lönsamhetsperspektiv är det betydligt säkrare att investera t ex i Polen, Holland eller Italien, där prisnivån långsiktigt kan anses stabilare. Marginalkostnaden kommer att vara fundamentalt hög, oavsett politiska beslut. En flackare utbudskurva gör också prissvängningar och prisrisker lägre här.

Överföringsförbindelser

Om elkablarna mellan Norden och högprisländer byggs ut jämnas priset ut och vi får ökade priser i Norden. Fenomenet att större kraftbolag köper in sig i flera länder och växer fördröjer dock EU:s ambition att skapa en gemensam marknad. Därmed uppnås inte en prisutjämnande effekt mellan länderna lika snabbt.

Att det inte blir någon dramatisk prisutjämnning mellan Norden och kontinenten, betyder att Norden

förblir ett lågprisområde relativt sett många år framöver. Endast marginell kabelutbyggnad planeras. I år invigs Estlink, en 350 MW kabelförbindelse mellan Finland och Estland. En 1 000 MW kabel planeras mellan Ryssland och Finland. En kabel på 700 MW mellan Norge och Holland byggs just nu. Därtill planeras en kabel från Norge till England.

Fungerande prissättning

I Europa är sambandet mellan konkurrensnivå (antal aktörer) och producentens kostnadsmarginal utöver de rörliga kostnaderna tydligt. Det är dock betydligt viktigare att det finns en fungerande och tydlig prissättning – att priset varje timme kan härledas ur fundamentala faktorer baserade på utbud

tionerna gör att prissättningens rimlighet inte kan kontrolleras, vilket ger hög oförutsägbarhet och stora risker.

Den nordiska marknaden är tillfredsställande ur konkurrenssynpunkt. Här finns aktiva konkurrensmyndigheter och det stora överskottet på billig vattenkraft i Norden, som under ett normalår konkurrerar med kolkraften på marginalen, gör det svårt för producenterna att utöva marknadsdikt.

Långsiktig marginalkostnad

För att en ny anläggning ska bli lönsam krävs en hög utnyttjandegrad och att producenten får täckning för sina fasta kostnader. Marginalkostnaden för nya anläggningar måste vara lägre än för de redan existerande anläggningarna i systemet, vilket gör det orimligt att utan subventioner investera i en anläggning som har högre rörlig kostnad än de redan befintliga.

Få aktörer kan/vill investera så länge det genomsnittliga priset över tid enbart täcker rörliga kostnader för en ny anläggning. För att kunna investera krävs att genomsnittspriset täcker hela kostnaden för den nya anläggningen (rörlig och fast) och viss avkastning på investeringen.

Marginalkostnaden på lång sikt motsvarar alltså den totala kostnaden för det billigaste alternativet av ny kapacitet. Det är inte helt orimligt att tänka sig att den långsiktiga marginalkostnaden i Norden år 2020 blir 45–50 öre/kWh, som är priset för ny kärnkraft (med skatt, bränsle och avfallshantering).

Osäkerheter på många håll

Det råder stor osäkerhet om gasimporten till Europa till rimligt pris. Problemen att investera i gas har resulterat i en ökande andel kolbaserade projekt, framförallt i Tyskland och östra Europa.

Även om det t ex i Norge och Finland går att bygga gaskraftverk så är det svårt att motivera investeringar baserade på pipe-line gas. Det är annars det kraftslag som långsiktigt

kan ersätta en stor andel kol i Europa och även i Sverige.

Bristande information gör marknaden för utsläppsrätter mycket svåranalyserad och prispåverkan på elpriset kan inte förutspås med någon som helst noggrannhet. Därmed blir det också svårt att veta vilken produktionsteknik som blir mest konkurrenskraftig att bygga. Det är heller inte orimligt att kärnkraftsopinionen kommer att svänga i Europa i takt med att koldioxidens konsekvenser tas på fullt allvar.

Samtidigt ökar staten produktionskatterna även för produktionslag som inte släpper ut koldioxid. Dessa finanspolitiska ingrepp ihop med en komplicerad tillståndsprocess skapar instabilitet och missgynnar nya kraftverk, som skulle ge mycket billigare kraft än de subventionerade.

Prisstabilitet orimlig

De faktorer som ligger till grund för den just nu höga marginalkostnaden baseras på, förutom torrår, osäkra förutsättningar kring energipolitik, utsläppshandel, skatter och bränslepriser. Detta, ihop med den nordiska prisosäkerheten till följd av vattenkraftssystemet, gör det riskabelt att investera i den nordiska elmarknaden.

Energipolitiken har gett ett system som höjer marginalkostnaden och därmed elpriset, genom att införa handel med utsläppsrätter och t ex tvinga bort Barsebäck samt hindra utbyggnad av billigare alternativ.

Subventioner gör det lönsamt att investera i förnyelsebara energikällor. Utan subventioner hade vi haft mindre osäkerhet och lägre komplexitet vilket hade gynnat marknadsfunktionen och investeringar i baslast. De mest kostnadseffektiva kraftverken hade byggts i en takt som troligtvis hade säkerställt industrins konkurrenskraft, tyvärr på bekostnad av miljöambitionen.

När torrår inträffar och oljepriset är historiskt högt (gaspriset påverkas), samtidigt som effekten av utsläppsrätterna är enorm och Sverige ska ställa om till en miljövänlig och dyrare kraftproduktion, är det orimligt att förvänta sig prisstabilitet ens på den mest väl fungerande marknad.

ELSA OLEFJORD WIDDING
INFO@RETEA.SE



Subventioner gör det lönsamt att investera i förnyelsebara energikällor. Utan subventioner hade vi haft mindre osäkerhet och lägre komplexitet vilket hade gynnat marknadsfunktionen och investeringar i baslast. De mest kostnadseffektiva kraftverken hade byggts i en takt som troligtvis hade säkerställt industrins konkurrenskraft, tyvärr på bekostnad av miljöambitionen, skriver artikelförfattarinnan Elsa Olefjord Widding. Foto: Hans Blomberg

och efterfrågan – som mått på hur väl marknaden fungerar. För att säkerställa prissättningsmekanismen krävs dock en stark konkurrensmyndighet som hela tiden följer marknaden.

Det finns marknader i Europa med till synes hög konkurrens och många aktörer, men där producenterna tar ut stora marginaler utöver rörlig kostnad. Det finns också marknader som bygger på subventionerad kraft med höga eller låga priser men där priset är omöjligt att förutspå. Ingen av dessa kan anses vara en fungerande marknad. Subven-

TACKA KURT FÖR FÖRBÄTTRAT KUNDKLIMAT

Inom nätverket KURT drivs elbranschens kundoffensiv vidare. Nu handlar det om att föra in alla de förändringar som branschen föreslagit i syfte att göra det bättre för elkunderna.

ELBRANSCHENS kundoffensiv samlade under hösten för två år sedan flera av de svenska elhandelsföretagen och elnätsföretagen i ett projekt för att göra det lättare för kunderna. Det mynnade ut i över 30 förslag till förbättringar.

Förslagen gällde både tekniska förbättringar och mjukare värden – som hur branschen kommunicerar med kunderna – och hur fakturorna ska göras mer begripliga.

Men det var egentligen då som det verkliga arbetet började, nämligen att införa förbättringarna i branschrutinerna. Nu skulle företagen och Svensk Energi upp till bevis.

Land och rike runt med KURT

För att få ytterligare fart på arbetet startade nätverket KURT i januari i år. KURT står för Kundoffensivens Regionala Träffar och innefattar 290 företag i elbranschen, som har utsett ansvariga personer för KURT.

KURT-träffar har genomförts i våras och i höstas, spridda över landet i Svensk Energis fyra regioner. Deltagarna har kunnat utbyta erfarenheter och fått veta hur deras eget företag ligger till i jämförelse med andra i det stora förbättringsarbetet som ska ge nöjdare kunder.

Managementverktyget TRIM används för att mäta hur långt kundförbättringen har nått i företaget. Den första sammanställningen



KURT lockar många anställda i elbranschen. Till Varberg i slutet av oktober kom ett knappt 50-tal.

visar att elnätsföretagen är kundorienterade till 58 procent medan elhandelsföretagen når 64 procent. TRIM identifierar också var förbättringar i kundprocesserna kan ske.

Aktivt i Varberg

Detta och mycket mer blev deltagarna vid höstens sista KURT-träff i Varberg i slutet av oktober serverade. Ett knappt 50-tal KURT-representanter lyssnade på föredrag, grupparbetade och presenterade idéer för att driva arbetet vidare.

– Det handlar om dig själv; det mest spännande ämne som finns, sa dagens ende externe föreläsare, konsulten Karl-Axel Persson på temat personlighetens betydelse för telefontkommunikation.

Just kommunikationen med kunderna är något som branschen lagt stor vikt vid bland annat genom att ta fram en gemensam ordlista för att företagen ska använda samma terminologi. Det kan annars bli obegripligt, inte minst på fakturor som använder olika terminologi från företag till företag. Ordlistan är ett



Marie Nylund från Mölndal Energi skickar ofta branschens ordlista till kunder.

mycket viktigt redskap för företagen i elbranschen.

– Ett bra sätt att avsluta ett telefonsamtal med en kund är att lova att skicka ordlistan, menade Marie Nylund från Mölndal Energi. Ordlistan används också för att utbilda nyanställda i företagen tillsammans med annat material som kundoffensiven tagit fram.

Forts. →



Uddevalla Energis Catharina Ragnestål trycker på att vikten av att ledningen i företagen står bakom kundoffensiven.

"Det bästa vi gjort"

Jan Eriksson från Tranås Energi visade upp ett gott exempel från verkligheten genom att beskriva hur det egna företaget på olika sätt tagit vara på kundoffensiven. Vid ett tillfälle åkte t ex alla anställda iväg på studieresa med övernattnings och samtidig genomgång av kundoffensivens olika delar.

Mötet gav en lista med kundvårdsaktiviteter som håller på att genomföras. Det riktiga lyftet var dock att alla, med betoning på alla yrkeskategorier, kände sig delaktiga i det hela. Många menade att det var "det bästa vi någonsin gjort".

Apropå telefonkommunikation hade Jan Eriksson ett mycket enkelt knep från Tranås Energi att förmedla:

– Om man faktiskt ser glad ut när man svarar i telefonen, så låter man också glad. Det kan vara värt att prova.

VD i täten

Tranås exempel visar på vikten av att hela kedjan inom företaget är med på kundoffensiven, ett tema som

kom upp flera gånger i Varberg. Samtidigt var KURT-delegaterna överens om att det viktigaste är att arbetet börjar i rätt ände:

– Det behövs ett ordentligt tryck från ledningen inom företagen för att kundoffensiven ska ta fart, som Catharina Ragnestål från Uddevalla Energi uttryckte sig efter grupparbetet.

Svensk Energi förväntas även i framtiden ha en mycket aktiv roll i det fortsatta kundarbetet. Att fortsätta arrangera KURT-träffar prioriteras högt. Det handlar också om att ta fram nya mål för kundoffensiven och precis som idag följa upp hur arbetet går i företagen.

"Bra för oss själva"

De engagerade gruppmedlemmarna bidrog själva med många egna nya idéer och nya mål. Ett förslag går t ex ut på att alla elkunder ska kunna hitta sin egen elprofil på nätet. Hos kundens elnätsföretag ska det på hemsidan gå att hitta till det elhandelsföretag som kunden har. Där ska kunden få fram vilken typ av avtal som han eller hon har och status på avtalet; när det löper ut m m.

Branschen har kommit en bra bit framåt i kundoffensiven men det återstår ännu en hel del. Att alla förändringar vad gäller fakturautformning och vokabulär ännu inte förts in beror till stor del på att det tar tid för systemleverantörerna att utveckla faktureringsystemen.

Drivkrafterna är starka när det gäller att göra det bättre för kunderna. Kanske kan det bäst sammanfattas såsom Lars-Eric Andersson från Falbygdens Energi gjorde det till slut:

– Kom ihåg att kundoffensiven inte är något nödvändigt ont där vi gör saker bara för att undvika lagstiftning. Kundoffensiven är också bra för oss själva.

KALLE LINDHOLM
kalle.lindholm@svenskenergi.se

EMIX – ETT NAV DÄR ALLA MÅSTE VARA MED

I **SAMARBETE** med Oberoende Elhandlare och Svenska Kraftnät utvecklar Svensk Energi ett system döpt till EMIX. Det ska tjänstgöra som en växel eller ett nav i kommunikationen mellan de över 330 aktörerna på den svenska elmarknaden.

Kundprocesserna ska gå snabbare och säkrare genom den automatisering som ska ersätta dagens delvis manuella hantering t ex vid flyttar eller när kunden byter elhandelsföretag.

– EMIX förutsätter att alla aktörer går med. Det ska ägas av branschen utan vinstsyfte, upplyste Svensk Energis Anders Petterson om vid KURT-träffen i Varberg.

Ett bolag ska bildas med 3–4 personer anställda. Upphandling ska påbörjas så att en leverantör kan väljas före årsskiftet. Målet är att verksamheten ska komma igång vid halvårsskiftet år 2008.



Anders Petterson från Svensk Energi föreläste om EMIX vid KURT-träffen i Varberg.