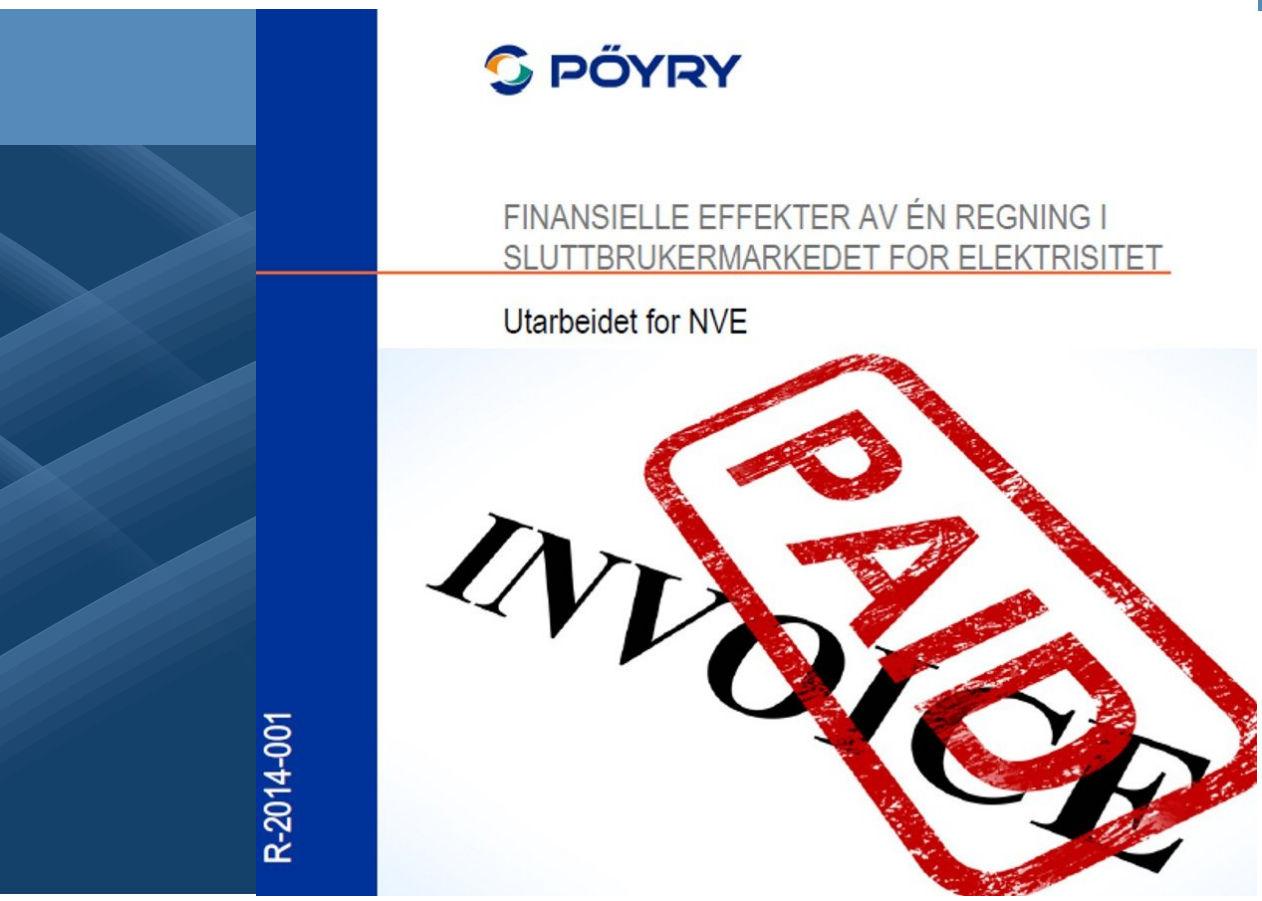
Finansielle effekter av Én regning i sluttbrukermarkedet for elektrisitet

Konsulentrapport utarbeidet for NVE

Pöyry Management Consulting

119
2015



RAPPORT

Rapport nr 119-2015
Finansielle effekter av Én regning i sluttbrukermarkedet for elektrisitet

Utgitt av: Norges vassdrags- og energidirektorat

Redaktør: Ivar Munch Clausen

Forfattere: Pöyry Management Consulting

Trykk: NVEs hustrykkeri
Opplag: 10
Forsidefoto: Pöyry Management Consulting
ISBN 978-82-410-1171-9
ISSN 1501-2832

Sammendrag: Ved innføring av én regning i sluttbrukermarkedet vil kraftleverandørene være ansvarlige for å viderefakturere nettleie fra nettselskap til sluttbruker. Dette innebærer at dagens risikobilde endres for aktørene i kraftmarkedet. Kraftleverandører vil stå ansvarlig for kunder som betaler for sent/misligholder sine nettleieforpliktelser. Innføringen av Én regning vil øke risikoen for at en betydelig andel av nettselskapets inntekt går tapt dersom en kraftleverandør går konkurs.

Emneord: En regning, ny markedsmodell, finansiell risiko, sluttbrukermarkedet

Norges vassdrags- og energidirektorat
Middelthunsgate 29
Postboks 5091 Majorstua
0301 OSLO

Telefon: 22 95 95 95
Telefaks: 22 95 90 00
Internett: www.nve.no

2015

Forord

Pöyry Management Consulting (Norway) AS har på oppdrag fra NVE utarbeidet en rapport som analyserer de finansielle effektene for ulike aktører i kraftmarkedet ved innføring av én regning i sluttbrukermarkedet for strøm.

Formålet med oppdraget har vært å belyse hvordan innføring av Én regning fører til endringer i fordeling av risiko og konsekvenser av dette for aktørene i kraftbransjen.

Rapporten har på et bransjemøte vært forelagt bransjen.

Rapporten inngår som en del av beslutningsgrunnlaget for prosjektet med innføring av Én regning, og har vært direkte anvendt i arbeidet med å utarbeide en kost/nytteanalyse for dette prosjektet.

Rapporten publiseres samtidig med kost/nytteanalysen.

Oslo, desember 2015

Ove Flataker
avdelingsdirektør

Heidi Kvalvåg
seksjonssjef

FINANSIELLE EFFEKTER AV ÉN REGNING I SLUTTBRUKERMARKEDET FOR ELEKTRISITET

Utarbeidet for NVE

Finansielle effekter av én regning i sluttbrukermarkedet for elektrisitet

R-2014-001

Dokumentdetaljer

Pöyry-rapport nr.	R-2014-001
Prosjektnr.	5ZX189884.10
ISBN	978-82-8232-229-4
ISSN	0803-5113
Interne koder	FVL/LFB/CTO/pil, EBO
Dato for ferdigstilling	8. januar 2014
Tilgjengelighet	Offentlig

Kontaktdetaljer

Oslo

Pöyry Management Consulting (Norway) AS
Postboks9086 Grønland,
0133 Oslo

Besøksadresse:
Schweigaards gate 15B
0191 Oslo

Telefon: 45 40 50 00
Telefaks: 22 42 00 40
e-post: oslo.econ@poyry.com

Web: http://www.poyry.no

Org.nr: 960 416 090

Copyright © 2014 Pöyry Management Consulting (Norway) AS

DISCLAIMER/ANSVARSFRASKRIVELSE OG RETTIGHETER

Denne rapporten er utarbeidet av Pöyry Management Consulting (Norway) AS (”Pöyry”) for NVE (”Mottakeren”) i samsvar med Avtalen mellom Pöyry og Mottakeren.

Pöyry kan ikke holdes økonomisk eller på annen måte ansvarlig for beslutninger tatt eller handlinger utført på bakgrunn av innholdet i denne rapporten.

Pöyry baserer sine analyser på offentlig tilgjengelige data og informasjon, egne data og data eller informasjon som blir gjort tilgjengelige for oss i forbindelse med spesifikke oppdrag. Vi vurderer alltid om kvaliteten på dataene er god nok til at de kan brukes i våre analyser, men kan likevel ikke garantere for kvalitet og sannferdighet i data vi ikke selv eier rettighetene til. Usikkerhet er et element i alle analyser. Som en del av metode-dokumentasjonen til våre analyser forsøker vi alltid å synliggjøre og drøfte usikkerhets-faktorene.

Alle rettigheter til denne rapporten er uttømmende regulert i Avtalen mellom Pöyry og Mottakeren.

INNHOLD

SAMMENDRAG **1**

1 OPPDRAGSBAKGRUNN OG MANDAT **5**

2 DAGENS MARKEDSSITUASJON **6**

2.1 Etterspørselsstruktur 6

2.2 Tilbudsstrukturen 6

2.3 Dagens konkurransesituasjon 9

2.4 Eksisterende etableringshinder 13

3 ØKONOMISKE KONSEKVENSER AV ER **15**

3.1 Bakgrunn 15

3.2 Dagens situasjon 16

3.3 Endringer i likviditet og avkastning 18

4 ENDRING AV RISIKOBILDET VED INNFØRING AV ER **27**

4.1 Risikobildet 27

4.2 Sannsynlighet for konkurs ved ER 28

4.3 Konsekvenser av konkurs 32

5 GARANTIORDNINGER SOM TILTAK FOR Å REDUSERE RISIKO **33**

5.1 Mislighold er en risiko for kraftleverandører 33

5.2 Omtale av eksisterende garantiordninger 34

5.3 Gruppering av garantiordninger etter formål 38

5.4 Mulige garantiordninger 38

6 KONKURRANSESITUASJONEN SOM FØLGE AV ER **41**

6.1 Både kraftleverandører og nettselskap påvirkes 41

6.2 Noe høyere etableringskostnad for nye aktører 41

6.3 Trolig liten betydning for tilbudssiden 42

6.4 Noe betydning for etterspørselssiden 42

KILDER **43**

VEDLEGG 1: OVERSIKT OVER KRAFTLEVERANDØRER **44**

SAMMENDRAG

Dagens markedssituasjon

Forbruket av elektrisk kraft har de siste årene vært omtrent likelig fordelt mellom kraftintensiv industri, industri/tjenesteyting og husholdninger/jordbruk, som alle avtar mellom 35 000 og 40 000 GWh.

På tilbudssiden er det i underkant av 120 kraftleverandører som totalt sett leverte i underkant av 70 000 GWh i 2012. Nærmere 80 prosent av kraftleverandørene er organisert som aksjeselskaper og omtrent 1/3 er fullt integrert i et kraftselskap.

Dagens konkurransesituasjon anses ikke som optimal idet

- Markedet utfordres av mange kontrakter som vanskelig lar seg sammenligne
- Spotpriser i spotpriskontrakter beregnes på ulike måter
- Sterk markedskonsentrasjon og svak konkurranseintensitet
- Skeiv markedsinformasjon som følge av at Konkurransetilsynets prisoversikt ikke omfatter alle kontrakter

Imidlertid synes etableringshindringene for nye kraftleverandører å være relativt små, da det ikke er nødvendig med store investeringer for å kunne omsette kraft.

Økonomiske konsekvenser av ER

Innføring av én regning (ER) innebærer, med de forutsetninger som er lagt til grunn, en bedring i lavkastningen for kraftleverandørene på mellom 41 og 96 mill. NOK.

Samtidig innebærer ER redusert soliditet for kraftleverandørene, anslagsvis en svekkelse fra 0 til 4 prosent i forhold til EK-andeler som pr. utgangen av 2012 i gjennomsnitt var over 40 prosent.

Endring av risikobildet ved innføring av ER

Ved innføring av én regning i sluttbrukermarkedet vil kraftleverandørene være ansvarlige for å viderefakturere nettleie fra nettselskap til sluttbruker. Kraftleverandøren blir således påført en byrde ved at den må stå finansielt ansvarlig for kunder som betaler for sent, eller som eventuelt misligholder, nettleien. I tillegg påføres kraftleverandøren en byrde ved at den vil få blåst opp balansen som følge av ER, noe som, alt annet likt, vil gi kraftleverandøren en dårligere kredittrating. Som en motvekt til den pålagte byrden for kraftleverandøren, vil innføringen av ER sannsynligvis medføre høyere likviditet for kraftleverandøren. Nettselskapene får reduserte administrative kostnader som følge av at de fratas ansvaret for å kreve inn penger fra hver enkelt sluttbruker, og vil istedenfor kun forholde seg til én eller noen få kraftleverandører. På den andre siden vil ER øke risikoen for at en betydelig andel av inntekten går tapt dersom en kraftleverandør går konkurs.

Innføring av ER vil altså endre risikobildet for kraftleverandørene ved at risikoen for at enkelte kraftleverandører går konkurs som følge av insolvens endres. Bakenforliggende årsak til insolvens er sviktende inntjening som i hovedsak vil være forårsaket av (a) Sviktende marked/enkeltkunders betalingsevne og (b) mangelfull sikringspolicy som imidlertid de fleste kraftleverandører er skjermet mot gjennom en ”back-to-back” sikringspolicy.

Risikoen er analysert ut fra følgende momenter

- Faktisk situasjon: Kraftleverandørenes situasjon ved innføringen av ER
- Daglig drift: Uansett faktisk situasjon er det rimelig å anta at kraftleverandørens eiertilknytning vil influere på profesjonaliteten ved selskapets løpende drift og styring.
- Eiers agering dersom insolvens skulle oppstå: Eier kan velge mellom (i) styrt avvikling (ii) salg til andre kraftleverandører og (iii) konkurs. De to første vil ikke ha noen konsekvens for nettselskapenes risikoeksponering ved ER-ordningen.

  I valget mellom disse alternativene vil eieren i hovedsak ha tre momenter å forholde seg til:

  - Størrelsen i seg selv: Den verdien en markedsposisjon har vil påvirke eieren i retning av eventuell refinansiering eller salg til tredjepart.
  - Morselskapets posisjon i finansmarkedet: Dersom morselskapet slår en 100 % eiet datter konkurs vil dette i negativ retning kunne påvirke selskapets bankforbindelser og rating i finansmarkedene, herunder obligasjonsmarkedet.
  - ER ordningen i seg selv: Med samordnet faktura i regi av kraftleverandøren vil morselskapet uten konkurs få en eksponering mot sluttbrukermarkedet og en profilering hos kunden, regionen og offentligheten som den ellers vanskeligere ville fått.

Våre konklusjoner om sannsynlighet for konkurs er nyansert på 5 grupper av kraftleverandører.

- Store, integrerte kraftleverandører vurderes til å ha meget lav sannsynlighet for konkurs.
- Små, integrerte kraftleverandører vurderes til å ha meget lav sannsynlighet for konkurs
- Delvis integrerte kraftleverandører vurderes til å ha relativt lav sannsynlighet for konkurs.
- Kraftleverandører som er heleid av kommune eller fylkeskommune vurderes til å ha relativt lav sannsynlighet for konkurs.
- Ikke integrerte kraftleverandører vurderes til å ha relativt stor sannsynlighet for konkurs.

Vurderingen gjøres på en skala fra 0-5, der 0 er en lite gunstig posisjon og 5 er en gunstig posisjon. Gruppene er vurdert mot de resterende fire gruppene:

Tabell A Risikovurdering

	Stor, integrert	Liten, integrert	Delvis integrert	Offentlig heleid	Ikke integrert
Relativ størrelse[1]	61 %	2 %	21 %	5 %	12 %
Faktisk situasjon	4	2	3	3	4
Daglig drift	5	3	4	2	3
Eiers agering[2]	5	5	5	5	3
Samlet vurdering	**5**	**4**	**4**	**4**	**3**

1) Andel elektrisitetssalg til sluttbruker.
2) Eiers agering tillegges større vekt enn de andre forholdene.

Det vil være meget lav sannsynlighet for konkurs blant kraftleverandørene som direkte følge av ER. I så måte vil konsekvensene sett i et makroperspektiv være meget små. For et nettselskap vil konkurs av enkelt kraftleverandør i hovedsak innebærer 1-2 måneds tap tilsvarende den nettleien den konkursrammede kraftleverandøren står for inndrivelsen av. I konsesjonsområder med en dominerende kraftleverandør vil dette ha større negativ konsekvens for nettselskapet enn områder der mange kraftleverandører er aktive og bare én går konkurs.

Garantiordninger kan redusere nettselskapenes risiko ved ER

Generelt sett kan dagens garantiordningene grupperes etter følgende formål:

a. Sikre en forsvarlig bobehandling

b. Sikre Staten som kreditor

c. Sikre at andre kreditorer får større dividende

d. Sikre at ansatte får lønn

e. Sikre at kunder ikke påføres et tap

f. Avdekke økonomisk kriminalitet

Som i bank og forsikringsbransjen kan det også i kraftbransjen innføres en bransje-spesifikk garantiordning. Garantiordningen kan gjennomføres på forskjellige måter, hvor hensikten er at aktørene i markedet betaler inn et gitt beløp (avhengig av størrelse) til et felles sikringsfond, som kan benyttes ved en eventuell konkurs. Hensikten med garantiordningen er ikke å fjerne risikoen ved ER, men å redusere den. Herunder menes at ordningen kun garanterer for et gitt beløp, noe som innebærer at hele tapet ikke dekkes ved konkurs av store markedsaktører.

Alternative garantiordninger i forskjellige regier:

- Statlig regi: Ikke anbefalt da den må finansieres via skatteinntektene, noe som er politisk vanskelig.
- Kraftleverandørregi: Ikke anbefalt da ordningen pålegger kraftleverandørene, som allerede er påført en risiko ved ER, en ekstra kostnad.
- Nettselskapsregi: Anbefalt da ER reduserer nettselskapets kostnad ved innkreving av nettleie.
- Felles kraftleverandør/nettselskapsregi: 2. prioritet. En fordeling mellom kraft-leverandør og nettselskap sees på som hensiktsmessig da innføring av ER vil medføre både fordeler og ulemper for begge aktørene. Den kvantitative fordelingen av fordeler og ulemper mellom aktørene er noe usikker, og det må derfor gjøres en vurdering av hvordan belastningen bør fordeles.

ER forventes å ha noe, men liten påvirkning på konkurransesituasjonen

Innføring av ER vil medføre en noe høyere etableringskostnad for nye kraftleverandører da kravet til egenkapital vil være noe høyere. Dersom det innføres garantiordninger, og hele eller deler av kostnaden ved dette påføres kraftleverandøren, vil dette øke etableringskostnaden ytterligere. EK-andelen vil generelt sett gå litt ned ved innføring av ER. En høyere etableringskostnad og en lavere EK-andel kan gi økt markeds-konsentrasjon og høyere integrasjonsgrad. Det antas likevel at ER trolig vil ha liten betydning for tilbudssiden.

Innføring av ER vil gjøre det lettere for sluttbrukerne å bytte kraftleverandør, noe som forventes å bidra til å øke konkurransen i markedet. Det er noe usikkert hvor mange flere

som kommer til å bytte kraftleverandør som følge av ER, men det antas likevel at ER vil ha noe betydning for etterspørselssiden.

1 OPPDRAGSBAKGRUNN OG MANDAT

NVE utreder muligheten for å innføre ”én regning” (ER) i sluttbrukermarkedet for strøm. Innenfor den planlagte modellen overtar kraftleverandørene ansvaret for innkreving av nettleien fra sluttbruker og betaler dette videre til nettselskapet. Sluttbruker skal kun stå økonomisk ansvarlig overfor kraftleverandøren. Det foreligger en anbefaling fra Nordreg om at nettselskapene skal være forpliktet til å oversende fakturagrunnlag til kraftleverandøren samt at det skal innføres en månedlig faktureringsfrekvens til nettselskapet. For øvrig går ikke anbefalingen i detalj.

Innføring av ER vil kunne endre risikobildet i det norske sluttbrukermarkedet for kraft.

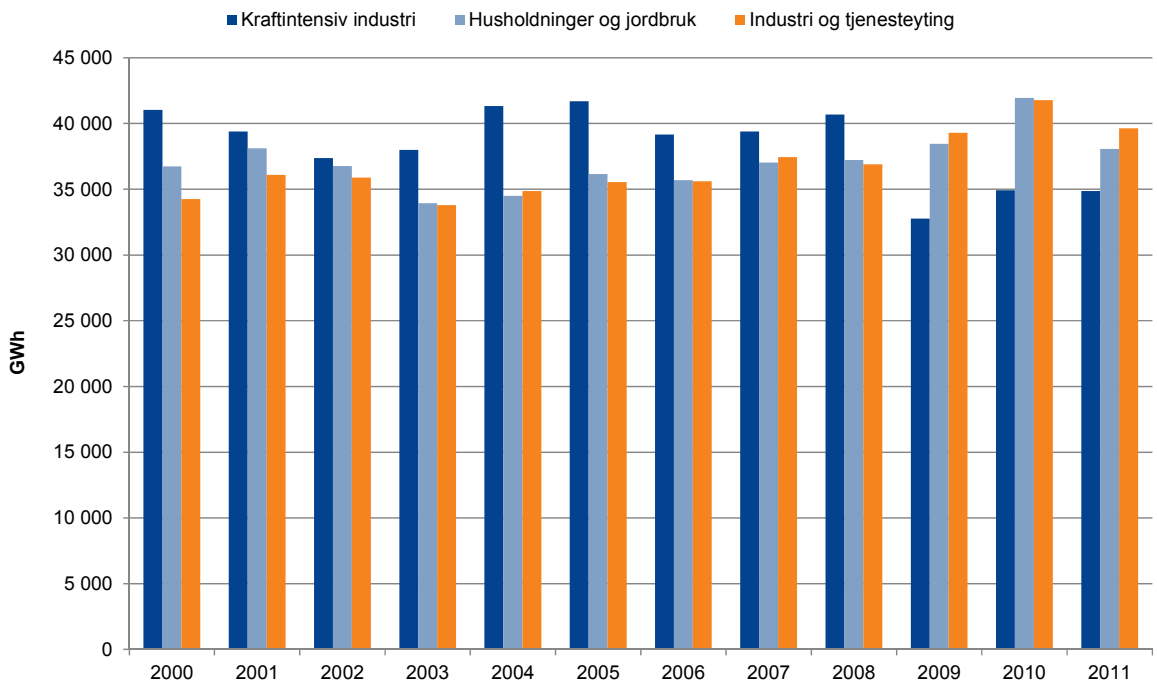
2 DAGENS MARKEDSSITUASJON

I dette kapitlet omtales dagens situasjon i kraftmarkedet. Det gis en kort introduksjon i etterspørsels- og tilbudsstrukturen, samt at dagens konkurransesituasjon og etablerings-hindringer diskuteres.

2.1 ETTERSPØRSELSSTRUKTUR

Nettoforbruket av elektrisk kraft deler seg ganske likt mellom de tre forbruksgruppene kraftintensiv industri, husholdninger/jordbruk og industri/tjenesteyting. Siden 2008 har forbruket for både husholdningssektoren og annen industri og tjenesteyting vært høyere enn det historiske nivået, mens situasjonen er motsatt for kraftintensiv industri. Denne utviklingen må i stor grad antas å skylde finanskrisen, da det relative avviket mellom de tre gruppene var redusert i 2011. Det svært høye forbruket for husholdninger og industri/ tjenesteyting i 2010 må også ses på som et resultat av at 2010 var et veldig kaldt år, da en betydelig andel av forbruket for disse gruppene går til oppvarmingsformål.

Figur 2.1 Nettoforbruk av elektrisk kraft etter forbruksgruppe, GWh



Kilde: SSB

Merk: Industri og tjenesteyting består av Industri (uten kraftintensiv industri), bergverksdrift og utvinning, bygg- og anleggsvirksomhet, tjenesteyting og transport og lagring

2.2 TILBUDSSTRUKTUREN

Vi mottok en oversikt over alle selskaper med omsetningskonsesjon fra NVE. Dataene er samlet inn via egenrapportering, og kan således være utsatt for feilrapporteringer. Dette ble brukt som utgangspunkt for å identifisere alle selskaper som selger kraft til sluttbrukere. I oversikten fra NVE var det registrert om selskapet ”har kraftomsetning til sluttbrukere”. Alle selskapene som var registrert med kraftomsetning til sluttbrukere ble videre vurdert enkeltvis for å luke ut selskaper som har kraftomsetning utelukkende til

engros eller egenproduksjon. I tillegg ble det kontrollert for at selskapet var aktivt i form av at det hadde hatt et positivt salg enten til husholdninger eller næring i 2012. Som en del av begge de to sistnevnte prosessene ble nettsiden til alle selskaper der det var tvil om selskapet har sluttbrukerslag sjekket. I de tilfeller der selskapet selger kraft til sluttbrukere ble selskapet beholdt, mens selskaper der dette ikke var tilfellet ble fjernet fra listen. Etter denne sorteringsjobben bestod datasettet av 117 selskaper som selger kraft i sluttbruker-markedet, og disse blir heretter omtalt som ”kraftleverandører”.

Hovedparten av kraftleverandørene er aksjeselskaper, og deretter er samvirkeforetak den vanligste selskapsformen, jf. Tabell 2.1.

Tabell 2.1 Antall kraftleverandører fordelt etter selskapstype, n=117

	Antall	Andel av totalt antall
Aksjeselskap	91	78 %
Samvirkeforetak[1]	20	17 %
Kommunalt foretak[2]	6	5 %
Totalt	117	100 %

Kilde: NVE

Konkursrisiko oppstår i hovedsak som følge av insolvens, dvs. betalingsudyktighet eller med andre ord manglende evne hos en skyldner til å betale sin gjeld eller oppfylle sine forpliktelser for øvrig.

Hvorvidt insolvens fører til konkurs er i hovedsak avhengig av kraftleverandørens eiertilknytning og eierens agering. Eier kan (i) velge såkalt ”styrt avvikling” av kraft-leverandørselskapet der man sørger for at forholdet til kreditorene, herunder nett-selskapene, er ivaretatt. Et annet alternativ er (ii) salg til andre kraftleverandører, der prisen selvsagt avhenger av verdier for kjøper. Det tredje alternativet er (iii) konkurs.

For å kunne belyse konkurransedyktighet og ikke minst overlevelsesmulighet til en kraftleverandør har vi kategorisert kraftleverandørene i henhold til eierforankring og størrelse. Disse to faktorene vil være av stor betydning for hvor profesjonelt selskapet drives og hvordan eier vil agere dersom selskapet blir insolvent. I vurderingen av relevansen av de tre alternativene ved insolvens (omtalt ovenfor) kan det være hensikts-messig å skille mellom:

1. *Store, fullt integrerte* kraftleverandører som er 100 prosent eid av et kraftselskap og har en gjennomsnittlig omsetning de siste tre årene over 100 millioner NOK.
2. *Små, fullt integrerte* kraftleverandører som er 100 prosent eid av et kraftselskap og har en gjennomsnittlig omsetning de siste tre årene under 100 millioner NOK.
3. *Delvis integrert* kraftleverandører som er eid av minst ett kraftselskap men eierandel over 1/3. Øvrige eiere kan være andre kraftselskaper, industribedrifter og/eller kommuner.

[1] Samvirkeforetak (SF): En sammenslutning med hovedformål å fremme medlemmenes økonomiske interesser ved at disse deltar i foretakets virksomhet enten som forbrukere, leverandører eller på lignende måte. Avkastningen, bortsett fra en normal forrentning av eventuell innskutt kapital, blir stort sett værende i virksomheten eller fordelt mellom medlemmene på bakgrunn av deres omsetning i foretaket. Ingen av medlemmene bærer personlig ansvar for foretakets forpliktelser.

[2] Kommunalt foretak (KF): Et kommunalt foretak er ikke eget rettssubjekt, men virksomhet som er del av en norsk kommune. KF-selskaper gir ikke eieren noe begrensning i økonomisk ansvar slik som et aksjeselskap gjør.

4. *Heleide kommunale* kraftleverandør (herunder også fylkeskommunale) som er direkte eller indirekte eid via et kommunalt foretak eller via et aksjeselskap av kun én kommune.
5. *Ikke integrerte* kraftleverandører som er eid av selskaper, personer og/eller flere kommuner uten forankring i kraftbransjen.

En oversikt over hvilke kraftleverandører som omfattes av hver av de fem eierstruktur-gruppene ovenfor er vist i Vedlegg 1. Tabell 2.2 viser en fordeling av kraftleverandørene etter eierstruktur. Mer enn halvparten av kraftleverandørene er enten Fullt integrert i et kraftselskap (lite eller stort), eller heleid av en offentlig enhet (kommune eller fylkeskommune). Videre er en fjerdedel av kraftleverandørene ikke integrerte selskaper, mens i underkant av en av ti er delvis integrert.

Tabell 2.2 Antall kraftleverandører fordelt etter eierstruktur, n=117

	Antall	Andel av totalt antall
Stor, fullt integrert	22	19 %
Liten, fullt integrert	15	13 %
Delvis integrert	8	7 %
Heleid av kommune, fylkeskommune	26	22 %
Ikke integrert	46	39 %
Totalt	117	100 %

Kilde: NVE

Tabell 2.3 viser at salget til sluttbrukere er høyest innenfor gruppen av de store fullt integrerte kraftleverandørene. Omtrent 60 prosent av det totale salget leveres av denne gruppen. Videre omsettes omtrent 20 prosent av leveransen av delvis integrerte kraftleverandører og omtrent 10 prosent av ikke integrerte kraftleverandører. Minst leveranse er det for de små fullt integrerte kraftleverandørene, da disse står for i under-kant av 2 prosent av salget.

Det gjennomsnittlige salget per leverandør er betydelig høyere for store fullt integrerte og delvis integrerte kraftleverandører sammenlignet med kraftleverandører med en annen eierstruktur.

Tabell 2.3 Salg til sluttbruker etter eierstruktur, GWh

	Salg Næring	Salg Husholdning	Salg Totalt	Andel totalt salg	Gjennomsnitt per leverandør
Stor, fullt integrert	19 936	21 438	41 374	61 %	1 881
Liten, fullt integrert	575	613	1 189	2 %	79
Delvis integrert	7 383	6 732	14 115	21 %	1 764
Heleid av kommune, fylke	1 385	2 208	3 593	5 %	138
Ikke integrert	3 037	4 938	7 975	12 %	173
Totalt	32 316	35 930	68 245	100 %	583

Kilde: NVE

Gjennomsnittlig omsetning de tre siste årene per kraftleverandør, samt medianverdien, er vist i Tabell 2.4. De største leverandørene er enten store fullt integrerte kraftleverandører eller delvis integrerte kraftleverandører. Medianverdien viser at det er flere små enn store

leverandører innenfor alle eierstrukturtypene. Størst forskjell er det innenfor de delvis integrerte kraftleverandørene, der gjennomsnittet er tre ganger så høyt som medianverdien. Årsaken er at noen få store bedrifter, og dette gjelder i særlig grad Fjordkraft AS, drar opp gjennomsnittsverdien.

Tabell 2.4 Gjennomsnittlig omsetning siste tre år etter eierstruktur, mill. NOK

	Median	Gjennomsnitt per leverandør
Stor, fullt integrert	417	852
Liten, fullt integrert	29	37
Delvis integrert	316	910
Heleid av kommune, fylkeskommune	80	108
Ikke integrert	74	184
Totalt	93	312

Kilde: Proff

2.3 DAGENS KONKURRANSESITUASJON

Markedet utfordres av mange kontrakter som vanskelig lar seg sammenligne

Det tilbys ulike kontraktstyper til sluttbrukerne av kraft. Overordnet sett tilbys det tre kontraktstyper:

1. Spotpris (også kalt markedspris)
2. Fastpris
3. Variabel pris (også kalt standard variabel pris)

Selv om kontraktene kan deles i tre overordnede typer, er det store forskjeller i kontraktsvilkårene. Dette medfører at det er svært vanskelig for sluttbrukerne å sammenligne de ulike kontraktene.

Pöyrys analyse av priser og vilkår i sluttbrukermarkedet for husholdningskunder (Pöyry 2011) viste at av kontraktene som ble tilbudt i 2010 var 40 prosent spotpris, 30 prosent fastpris, 23 prosent variabelpris og de resterende 7 prosentene var en kombinasjon av fastpris og spotpris. Mens det i størst grad tilbys spotpris- og fastpriskontrakter, har de fleste kundene spot- eller variabel pris. 50 prosent av kundene hadde en spotpriskontrakt og 40 prosent en variabelpriskontrakt, mens kun 2 prosent hadde en fastpriskontrakt (Pöyry, 2011). Omsatt volum fordelte seg omtrent på samme måte som kundene; 53 prosent på spotpris, 40 prosent på variabel pris, 5 prosent på kombinasjon av spot- og fastpris og 2 prosent på fastpris.

I henhold til leverandørskifteundersøkelsen, var spotpriskontrakter den dominerende kontraktsformen både for husholdningskunder og i næringskunder også i 4. kvartal 2012: 55 prosent av forbruket til husholdningskundene og 72 prosent av forbruket til tjenesteytende næringer var tilknyttet spotpriskontrakter.

Spotpriskontrakter er altså den mest brukte kontraktstypen. En spotpriskontrakt er likevel ikke en spotpriskontrakt da det finnes en rekke ulike vilkår innenfor det som per definisjon er en spotpriskontrakt. Spotpriskontraktene tilbys med varierende påslag i øre/kWh og månedlig fastbeløp i kr, samt at det stilles ulike krav til faktureringsmetode (forskudd, a-konto eller etterskudd) og fakturatype (e-faktura, e-post faktura, avtalegiro). Ved manglende oppfyllelse av fakturakravene, blir kunden påført et fakturagebyr av varierende

størrelse. I tillegg kan enkelte leverandører stille krav om at det kun er tillatt med elektronisk kontakt på enkelte kontrakter. Det kan helt klart være vanskelig for sluttbrukerne å forstå betydningen av de ulike vilkårene, noe som gjør det vanskelig å sammenligne kontraktene.

Spotprisene beregnes på ulike måter

En annen utfordring som gjør det vanskelig å sammenligne spotpriskontraktene er at spotprisen kan beregnes på ulike måter. I Pöyrys rapport om priser og vilkår (Pöyry 2011), oppgir

- 33 prosent at spotprisen beregnes som et flatt månedsgjennomsnitt, dvs. en timesveid månedspris etter Konkurransetilsynets definisjon,
- 37 prosent av leverandørene at spotprisen er basert på spotprisen i området der strømmen blir levert (områdeprisen) vektet med forbruksprofilen i nettområdet,
- 15 prosent at spotprisen er basert på områdeprisen og at det i tillegg inkluderes regulerkraftkostnader samt avgifter til Nord Pool Spot og Statnett, og
- 14 prosent at spotprisen beregnes ved bruk av en annen metode.

Spotprisen er basert på områdeprisen, men både vekting og inkludering av avgifter fører til at prisene blir forskjellige. De ulike metodene for å beregne spotprisen gjør det vanskelig for kundene å vite hva de egentlig betaler når de betaler en spotpris. Flere kraftleverandører benytter også begrepene innkjøpspris og markedspris om sine kontrakter. Forbrukerne sidestiller ofte innkjøpspris og markedspris med spotpris, men i enkelte tilfeller vil den tilbudte prisen være høyere enn områdeprisen.

Endringer i avregningsforskriften kan fjerne dagens ulike faktureringsmetoder

Det benyttes ulike metoder for å beregne forbruket som legges til grunn for faktureringen. I dag er det tre metoder som benyttes: Etterskuddsfakturering, forskuddsfakturering eller forskuddsvis i perioden (tidligere kalt a-konto).

- Etterskuddsfakturering: Kunden faktureres for avlest forbruk og faktisk pris i etterkant av kraftleveransen
- Forskuddsfakturering: Kunden faktureres på forskudd av leveransen basert på beregnet pris og forbruk for kommende periode
- Forskuddsvis i perioden: Kunden faktureres med forfall tidligst midt i perioden, slik at én del av fakturabeløpet vil være basert på faktisk pris og forbruk, mens den andre delen vil være basert på estimert pris og forbruk.

I Pöyrys rapport fra 2011 ble fordelingen mellom de ulike kontraktstypene kartlagt. Nesten alle kontraktene som ble tilbudt til husholdningskundene i 2010 ble tilbudt med etterskuddsfakturering (97 prosent). I tillegg ble nesten fire av ti kontrakter tilbudt med fakturering forskuddsvis i perioden (a-konto), mens kun 2 prosent ble tilbudt med forskuddsfakturering. Årsaken til at totalsummen overgår 100 prosent er at flere kontrakter ble tilbudt med både etterskuddsbetaling og forskudd i perioden, noe som i stor grad skyldes at flere leverandører tilbydde spesielle kontrakter til små kunder med krav om at faktureringsmetoden forskudd i perioden ble benyttet.

NVE stiller i dag krav til at det skal faktureres etterskuddsvis på bakgrunn av avlesning dersom kraftleveranse og nettleie faktureres felles. Dette kravet gjelder imidlertid kun for fakturering av husholdningskunder med forventet årsforbruk over 8 000 kWh. For andre typer kunder kan det avtales at det skal betales forskuddsvis også når kraft og nettleie faktureres felles.

NVE sendte i oktober 2013 et høringsdokument der det foreslås endringer i avregnings-forskriften. Forslaget innebærer at alle sluttbrukere skal faktureres etterskuddsvis, med unntak for sluttbrukere som ikke er forbrukere og som har et forventet årlig strømforbruk høyere enn 100 000 kWh. Det tas sikte på at forskriften skal tre i kraft 1. januar 2015. Bakgrunnen for forslaget er at en kunde som betaler for kraftleveransen på forskudd risikerer å tape pengene. Dersom kraftleverandøren går konkurs eller blir fratatt konsesjonen grunnet manglende dekning av garantier, vil kunden lite sannsynlig få pengene tilbake. Dersom kunden må kjøpe den aktuelle kraften fra en annen aktør, kan den i verste fall ende opp med å betale to ganger for samme kraftleveranse. Fjerning av forskuddsbetalingen vil derfor redusere kundens risiko. Med utgangspunktet i dette, forventes det at de fleste sluttbrukerne faktureres etterskuddsvis på det tidspunktet da ER eventuelt vil bli innført.

Sterk markedskonsentrasjon i kraftmarkedet

Innrapportering til NVEs leverandørskifteundersøkelse for 4. kvartal 2012, viser at den dominerende leverandøren i hvert nettområde i gjennomsnitt omfatter 72 prosent av husholdningskundene og 56 prosent av næringskundene. Sammenlignet med 2011, har andelen til den dominerende leverandøren i gjennomsnitt økt med 3 prosentpoeng for næringskundene, mens den for husholdningskundene er omtrent uendret.

4. kvartal 2012 omsatte den dominerende leverandøren i hvert nettområde i gjennomsnitt 69 prosent av husholdningskundenes kraftvolum, og 47 prosent av næringskundenes. Da andelen omsatte volum er mindre enn andelen kunder, viser det at den dominerende leverandøren har en betydelig andel små kunder.

I svært mange tilfeller vil den dominerende kraftleverandøren være integrert i samme selskap som nettleverandøren. Nye kunder som ikke aktivt velger en kraftleverandør, vil automatisk bli en kunde hos denne aktøren. En høy kundeandel for den dominerende aktøren kan i så måte være et utrykk for at en stor del av kundene ikke bytter leverandør.

At den dominerende aktøren omsetter en betydelig andel av kraftvolumet kan skyldes at:

1. Kundene har tatt et bevisst valg om å støtte den lokale kraftleverandøren
2. Kundene har ikke tilstrekkelig informasjon til å forstå, eller at de ikke prioriterer å bruke tid på å undersøke hvor mye de eventuelt kan spare ved å bytte leverandør
3. Kundene sparer lite på å bytte leverandør

Det er usikkert hvor stor andel av kundemassen til den dominerende kraftleverandøren som vil tjene på å bytte leverandør. For enkelte kunder kan det tenkes at bytte av kontraktstype innenfor en gitt leverandør vil kunne være like viktig som å bytte leverandør. Høy markedskonsentrasjon kan likevel indikere at konkurransen i markedet er svak, men det er ikke tilstrekkelig for å konkludere med at konkurransen er ineffektiv.

Sterk integrasjonsgrad

Mer enn 60 prosent av elektrisiteten i 2012 ble solgt av fullt integrerte kraftleverandører, og i overkant av 20 prosent av delvis integrerte kraftleverandører. En betydelig del av salget, over 80 prosent, selges altså av helt eller delvis integrerte kraftleverandører. De helt eller delvis integrerte kraftleverandørene utgjør 40 prosent av alle kraftleverandørene, noe som betyr at dette i hovedsak er store kraftleverandører. Disse kraftleverandørene vil kunne ha betydelige fordeler av sin integrasjon da de vil kunne dra nytte av samdrifts-fordeler. Det er noe usikkert i hvor stor grad samdriftsfordelene utnyttes, og i hvor stor grad dette påvirker etableringshindringene og dermed konkurransesituasjonen i markedet.

Konkurranseintensiteten er trolig for svak

I henhold til NVEs leverandørskifteundersøkelse 4. kvartal 2012, ble det totalt i 2012 foretatt 316 700 leverandørskifter blant husholdningskunder. I 2012 var det i overkant av 2,2 millioner husholdninger i Norge, noe som betyr at maksimalt 14 prosent av husholdningene foretok et bytte av kraftleverandør. Da det må forventes at noen kunder har byttet leverandør flere ganger, vil den faktiske andelen av husholdningene som byttet kraftleverandør være lavere enn 14 prosent. Leverandørskifteundersøkelsen viste likevel at antallet leverandørskifter i 2012 økte med 14 prosent sammenlignet med 2011. For næringskunder ble det for hele 2012 skiftet kraftleverandør 34 000 ganger, noe som var 2,3 prosent færre leverandørskifter enn i 2011.

I Themas rapport «Barrierer i sluttbrukermarkedet for strøm» lister de opp følgende barrierer som kan hindre effektive leverandørbytter i sluttbrukermarkedet:

- Begrenset antall leverandører og tariffer (kontraktstyper)
- Juridiske og kontraaktuelle (Svake forbrukerrettigheter)
- Kompliserte og ineffektive bytteprosesser
- Mangelfull informasjon
- Asymmetrisk informasjon (selger betydelig mer informasjon enn sluttbruker)
- Psykologiske barrierer

De fire første punktene omhandler barrierer som finnes i markedet, mens de to siste er barrierer som finnes hos konsumentene og som derfor varierer mellom aktører. I følge Thema, er de markedsmessige barrierene relativt små i Norge. I Norge kan kraftkunder kostnadsfritt skifte kraftleverandør, men det må likevel antas at det er en viss form for markedsbarrierer som følge av punktet mangelfull informasjon. Årsaken er at det høye antallet kontrakter med en rekke ulike vilkår gjør det vanskelig for sluttbrukerne å sammenligne de ulike tilbudene. Thema hevder i sin rapport at asymmetrisk informasjon og psykologiske barrierer er de viktigste hindringene mot et mer effektivt sluttbrukermarked i Norge. En leverandør som har betydelig mer informasjon enn forbrukeren kan potensielt utnytte situasjonen til å anbefale kunden en mindre fordelaktig kontrakt. En reduksjon av den asymmetriske informasjonen vil redusere de psykologiske barrierene og byttekostnadene slik at leverandørbytter kan bli mer attraktivt for flere.

Da en stor andel av forbrukerne har en dyrere kontrakt enn nødvendig, må det nødvendigvis eksistere en eller flere barrierer i det norske kraftmarkedet. Dette indikerer at konkurranseintensiteten ikke er optimal. Samtidig er det knyttet usikkerhet til hvor mye forbrukerne kan spare på å bytte kraftleverandør. Dersom en stor del av forbrukerne har en relativt god kontrakt, kan det tenkes at byttekostnaden overgår nyttegevinsten. Reduserte byttekostnader vil likevel gjøre det mer lønnsomt for flere å bytte kraftleverandør, noe som vil bidra til å øke konkurranseintensiteten.

Konkurransetilsynets prisoversikt har begrenset informasjonsverdi

Konkurransetilsynet (KT) har ansvaret for konkurransen mellom ulike tilbydere i kraftmarkedet, og publiserer i den sammenheng en kraftprisoversikt som gir informasjon om både priser og betalingsvilkår, samt kontaktinformasjon. Et viktig formål med denne prisoversikten er å skape en effektiv konkurranse i sluttbrukermarkedet ved at forbrukere lett kan sammenligne priser for ulike kontrakter og ulike tilbydere. En viktig begrensning med KTs kraftprisoversikt er at den kun viser avtaler som er meldepliktige slik at avtalene skal være sammenlignbare for forbrukerne. En utfordring som følge av dette er at en betydelig andel av kontraktene som tilbys i sluttbrukermarkedet faller utenfor denne sammenligningen.

I følge Pöyry (2011) hadde hele 60 prosent av husholdningskundene i 2010 en kontrakt som ikke var registrert på Konkurransetilsynets prisoversikt. De fleste husholdningene hadde en spotpriskontrakt, og nesten 80 prosent av disse kontraktene var ikke registrert på KTs oversikt. Analysen viste også at sluttbrukerprisen er høyere for kontraktene som ikke er oppført på KTs prisoversikt, noe som er bekymringsfullt da en betydelig andel av kontraktene ikke omfattes av oversikten.

En bekymring med KTs prisoversikt er at kraftleverandørene skal benytte oversikten til å markedsføre seg selv ved å tilby gunstige vilkår for utvalgte kontrakter som omfattes av meldeplikten, mens vilkårene for andre kontrakter er dårligere. Dette kan føre til at eksisterende kunder feilaktig tror at de har en av markedets billigste kraftavtaler – selv om det ikke nødvendigvis er tilfellet. I tillegg er det en utfordring at man ikke nødvendigvis kommer direkte inn på den aktuelle kontrakten når man trykker på linken på KTs prisoversikt. Dette kan bidra til å komplisere byttet. En annen faktor som kan bidra til å forvirre forbrukeren er at flere kraftleverandører tilbyr en annen kontrakt med omtrent samme navn som den billigste kontrakten, men med dårligere vilkår. På denne måten vil prisoversikten kunne føre til at sluttbrukerne misforstår, og at de ikke ender opp med den mest gunstige kontrakten.

En standardisering av vilkårene slik at alle kraftkontraktene kan inkluderes i en felles prisoversikt vil redusere barrierene som er knyttet til at informasjonen ikke er sammenlignbar for ulike kontrakter, og vil således kunne øke konkurransen i kraftmarkedet. Dersom det i tillegg ble mulig å se historiske priser i oversikten, vil dette i større grad hindre at leverandørene benytter seg av kortvarige kampanjer som kan være misledende for forbrukerne.

Konkurransesituasjonen i dagens kraftmarked er ikke optimal

Utfordringene i dagens kraftmarked diskutert ovenfor viser at konkurransesituasjonen har forbedringspotensial. De viktigste hindringene for økt konkurranse er:

- Det er for mange kontrakter med ulike vilkår som gjør at kontraktene ikke er sammenlignbare
- Sterk markedskonsentrasjon, muligens som følge av at nye kunder ofte automatisk blir kunde hos den dominerende aktøren
- Skeiv markedsinformasjon som følge av at Konkurransetilsynets prisoversikt ikke omfatter alle kontrakter

2.4 EKSISTERENDE ETABLERINGSHINDER

Etableringskostnadene for en ny kraftleverandør kan grovt sett deles i tre kostnadstyper:

- Investeringskostnader
- Driftskostnader
- Garantikostnader

Investeringskostnadene omfatter kostnader knyttet til innkjøp av nødvendig utstyr som datamaskiner, telefoner og IT systemer, mens driftskostnadene omfatter kostnader knyttet til blant annet lønn, opplæring og leie av kontorlokale. Både Nord Pool og Statnett krever at kraftleverandøren tilfredsstiller predefinert finansielle sikkerhetskrav. Kraftleverandører må derfor kunne tilfredsstille gitte garantikrav, noe som krever at leverandøren har tilstrekkelig med egenkapital.

Den største hindringen for nye aktører antas å være behovet for å ha tilstrekkelig med egenkapital til å dekke alle nødvendige garantier. Alle aktører som ønsker å bli et medlem

av den Nordiske kraftbørsen (Nord Pool Spot) må tilfredsstille visse krav. For å kunne gjennomføre en handel, må det dessuten settes til rådighet et sikkerhetskrav enten via en bankgaranti eller som innskudd på en bankkonto. Det kan benyttes ulike former for garantier, som pantsetting, "påkallsgaranti" og bankgaranti, men det gis mest fleksibilitet hvis man slipper å fornye garantien hver gang volumet endrer seg (øker), det vil si at man har en konto (hos en bank) hvor det trekkes/tilføres kontanter ved endringer. Sikkerhetskravet er volumavhengig, og for kjøpere settes det for de neste 7 dagene lik netto kjøp de siste 7 dagene inkludert merverdiavgift. Minimumskrav er Euro 30 000 (Omtrent NOK 250 000).[3]

Statnett på sin side, stiller krav om at alle balanseansvarlige skal stille sikkerhet for oppgjørsrisikoen. Normalt beregnes krav til sikkerhet med en formel basert på handelen i engrosmarkedet. Deretter vurderes handel og soliditet, og dersom forholdene tilsier det, kan Statnett sette et høyere sikkerhetskrav enn det formelen måtte vise. Det ukentlige sikkerhetskravet er volumavhengig, men balanseansvarlige skal minimum stille sikkerhet på NOK 200 000.[4]

Strategier for kjøp av kraft for sikring av marginer, og eventuell hedging på den finansielle kraftbørsen (Nasdaq OMX Commodities), kan variere mellom ulike leverandørselskap. Det er mulig det også forekommer bilateral krafthandel mellom produksjons- og levradørselskap innenfor samme konsern.

Som en mulig fjerde etableringshindring kan nevnes konkurransestrukturen i markedet. En aktør som er integrert i samme selskap som det nettselskapet som har konsesjon i området vil ofte automatisk få nettselskapets kunder dersom kunde ikke aktivt velger å benytte en annen kraftleverandør. Dette er en såkalt strategisk etableringshindring, men den antas ikke å være av betydelig størrelsesorden for potensielle nye aktører i kraftmarkedet.

Også stordriftsfordeler kan innebære en etableringshindring for nye, ikke integrerte kraftleverandører. Stordriftsfordelene kan deles i to komponenter:

- Skalafordeler (economies of scale): Fordelen skyldes kostnadsfordeler knyttet til storskaladrift på områder er samlede driftskostnader øker mindre enn proporsjonalt med salgsvolumet. Eksempel vil kunne være markedsføringskostnader.
- Samdriftsfordeler (economies of scope): Fordelen skyldes kostnadsbesparelser som følge av at to eller flere aktiviteter i samme bedrift deles av flere forretningsområder. Eksempel kan være kraftforvaltningskompetanse som både kraftproduksjon og kraftleverandør begge benytter seg av.

40 prosent av kraftleverandørene er helt eller delvis integrerte kraftleverandører, og disse står for over 80 prosent av den solgte elektrisiteten. Den sterke integrasjonsgraden betyr at en betydelig andel av selskapene potensielt kan ha samdriftsfordeler som kan virke som en etableringshindring for nye aktører, det vil si nye ikke integrerte aktører. At mer enn 60 prosent av kraftleverandørene per i dag ikke er fullt eller delvis integrert i et kraftselskap, tyder likevel på at denne effekten i så fall er lite framtredende. Det antas derfor at dette ikke vil utgjøre et betydelig etableringshinder.

Totalt sett antas det at etableringshindringene for nye kraftleverandører er relativt små, da det ikke er nødvendig med store investeringer for å kunne omsette kraft.

---

[3] Kilde: http://www.nordpoolspot.com/TAS/Rulebook-for-the-Physical-Markets/

[4] Kilde: http://www.statnett.no/Global/Dokumenter/Kraftsystemet/Balanseavregning/Balanseavtalen/Vedlegg%202(revidert%202012-Gyldig%20fra%2003.01.2013).pdf

3 ØKONOMISKE KONSEKVENSER AV ER

3.1 BAKGRUNN

I dette kapittelet analyseres

- *Likviditetseffekten* av innføring av ER for kraftleverandørbransjen. Likviditetsgraden, definert som *omløpsmidler delt på kortsiktig gjeld,* er en indikator på bedriftens evne til å betale sine kortsiktige finansielle forpliktelser/gjeld. Likvideiten til et selskap kan endre seg mye over kort tid, og også gjennom et regnskapsår. For denne analysen har vi valgt å benytte tall fra utgangen av regnskapsåret 2012. Likviditetsgraden bør ligge over 1.5. Dette betyr at selskapet vil kunne møte sine kortsiktige forpliktelser med en margin på 50 prosent i utgangen av perioden, som gir en buffer for eventuelle svingninger i kortsiktig gjeld over tid.
- *Avkastning* basert på den likviditetsendring som følger av ER. Her er det i hovedsak renten og endring i størrelsen på kassakreditten som vil være avgjørende. Redusert kassakreditt vil medføre en positiv avkastning.
- *Soliditetsk*onsekvenser for kraftleverandørene. Soliditet er et mål på bedriftens evne til å møte sine langsiktige finansielle forpliktelser. Et soliditetsmål som ofte benyttes er egenkapitalandel, (EK-andel) definert som *Egenkapital delt på Total balanse*. Tilfredsstillende forholdstall varierer fra bransje til bransje, men generelt sett anses en egenkapitalandel på 30 – 40 prosent som tilfredsstillende. Kraftleverandørbransjens tall er vist i Figur 3.2 og Tabell 3.1.

Ved innføring av én regning i sluttbrukermarkedet vil kraftleverandørene bli ansvarlig for å viderefakturere nettleie fra nettselskapet til sluttbruker. Sluttbruker vil dermed kun bli økonomisk ansvarlig ovenfor kraftleverandøren, mens kraftleverandøren på sin side vil bli økonomisk ansvarlig ovenfor nettselskapet, og må innhente utestående kundefordringer både på vegne av seg selv og nettselskapet. ER betyr at man går fra to uavhengige kontantstrømmer (fra sluttbruker til henholdsvis nettselskap og kraftleverandør) til én kontantstrøm, hvor all betaling fra sluttbruker går til kraftleverandør, jf. Figur 3.1.

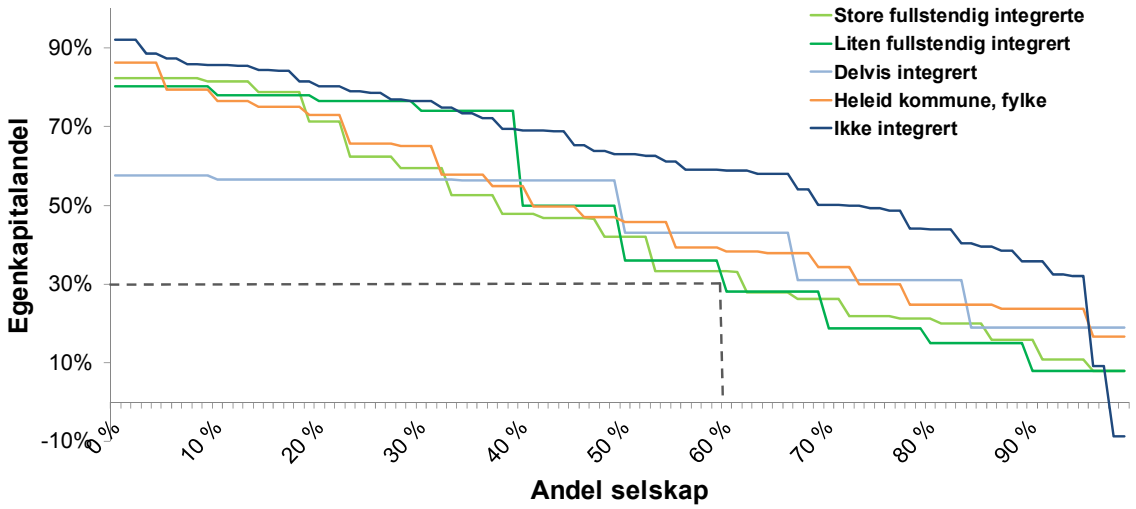
Figur 3.1 Kontantstrømmer og fordringer ved innføring av ER

Akkurat når kontantstrømmen finner sted vil være avhengig av fakturering og kredittider fra nettselskap og viderefakturering fra kraftleverandør til sluttbruker. Fra nettselskapets side vil dette medføre færre transaksjoner og motparter, men høyere eksponering mot hver enkelt motpart. For kraftleverandøren vil dette medføre leverandørgjeld ovenfor nettselskapet, flere transaksjoner/motparter og høyere eksponering ovenfor hver enkelt kunde.

3.2 DAGENS SITUASJON

Soliditeten til kraftleverandørene varierer på tvers av de ulike selskapsgruppene, og det finnes også store variasjoner innad i gruppene. Figur 3.2 viser egenkapitalandelen (EK-andelen) til de ulike gruppene og fordelingen (i prosent) innad i gruppen. Eksempelvis viser figuren at rundt 60 prosent av små fullstendig integrerte selskap har en egenkapital-andel over 30 prosent.

Figur 3.2 Egenkapitalandel fordelt på andel selskap



Kilde: Proff

Ikke integrerte selskap har en generelt høyere EK-andel sammenlignet med de andre gruppene, med en median på 63 prosent og gjennomsnittlig EK-andel på 61 prosent. Store fullt integrerte selskap har den laveste EK-andelen. En mulig årsak til dette kan være at det stilles høyere krav til soliditet for ikke integrerte selskap for å kunne ta opp langsiktig gjeld hos for eksempel kredittinstitusjoner eller ved eksponering mot andre motparter, mens et større selskap, eller selskap med en annen eierstruktur, kan motta kreditt eller garantier fra morselskap eller eier.

Tabell 3.1 Egenkapitalandel fordelt på ulike leverandørgrupper

	Over 50 %	49-30 %	Under 30 %	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	33 %	29 %	38 %	42 %	42 %
Liten fullstendig integrert	50 %	10 %	40 %	46 %	43 %
Delvis integrert	50 %	33 %	17 %	44 %	50 %
Heleid kommune, fylke	41 %	32 %	23 %	49 %	46 %
Ikke integrert	73 %	22 %	4 %	61 %	63 %

Kilde: Proff

Likviditeten til kraftselskapet varierer i stor grad innad i gruppene. Gruppene som skiller seg ut ved lav likviditet, målt på gjennomsnitt og median, er de *Delvis integrerte* og selskap heleid av kommune eller fylke. Gjennomsnittlig og median for likviditet vises i Tabell 3.2.

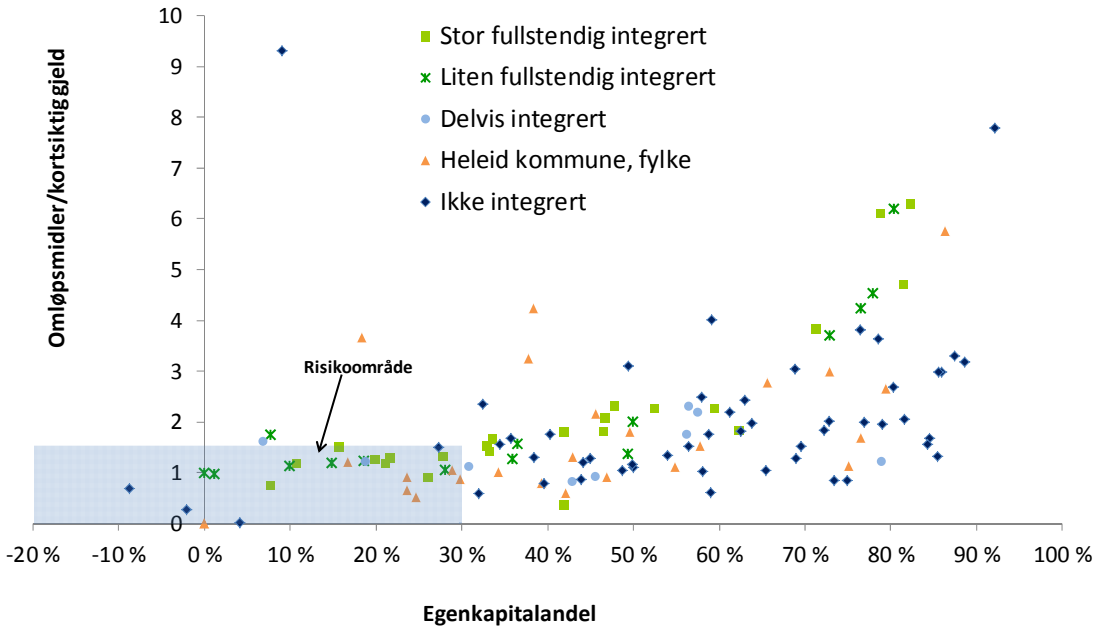
Tabell 3.2 Likviditet for ulike leverandørgrupper

	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	2.18	1.50
Liten fullstendig integrert	8.87	1.74
Delvis integrert	1.55	1.47
Heleid kommune, fylke	1.80	1.16
Ikke integrert	2.17	1.75

Kilde: Proff

Figur 3.3 viser at det er en svak sammenheng mellom selskapstallene for soliditet og likviditet, uten at årsakssammenhengen er belyst. Korrelasjonen mellom likviditet og soliditet er positiv på tvers av alle gruppene, og gir verdier mellom 0,2-0,8 (hvor ekstremverdier er utelatt). Korrelasjonen er sterkest for de fullt integrerte selskapene, og svakest for Ikke integrerte selskap. Selskap som står i fare for å bli insolvente er de med både lav EK-andel og dårlig likviditet. Risikoområdet i Figur 3.3 viser de selskapene som har dårlig likviditet og dårlig soliditet.

Figur 3.3 Egenkapitalandel vs. Likviditet



Kilde: Proff

I hver gruppe finnes det selskap med lav EK-andel og dårlig likviditet. Tabell 3.3 viser hvor mange av disse selskapene som finnes i hver leverandørgruppe. Selskap med dårlig soliditet har under 30 prosent EK-andel, og selskap med dårlig likviditet har en likviditetsgrad under 1,5.

Tabell 3.3 Selskap med dårlig soliditet og likviditet .

	Antall	Andel av gruppe	Andel av total omsetning
Store fullstendig integrerte	8	42 %	12 %
Liten fullstendig integrert	4	2 %	1 %
Delvis integrert	2	51 %	14 %
Heleid kommune, fylke	6	3 %	1 %
Ikke integrert	4	2 %	1 %

Kilde: Proff, NVE

3.3 ENDRINGER I LIKVIDITET OG AVKASTNING

Endringen i likviditeten og avkastningen for kraftleverandørene avhenger av differansen i kredittiden fra nettselskap til kraftleverandør og fra kraftleverandør til sluttbruker. Differansen innebærer en økning eller reduksjon i behovet for kassakreditt til kraftleverandøren i forhold til situasjonen før ER. En økning av kassakreditten medfører økte renteutgifter for kraftleverandører, og en reduksjon vil medføre reduserte renteutgifter.

3.3.1 Forutsetninger for beregningen

Inntektsramme

Beløpet som skal viderefaktureres fra kraftleverandøren bestemmes av nettselskapets årlige inntektsramme. Historisk sett har det vært store svingninger i nettselskapenes årlige inntektsramme. I denne analysen har vi i samråd med NVE benyttet et normtall på 15 mrd. NOK som utgangspunkt for nettleie i 2014.

Kredittider og fakturering

Det tas utgangspunkt i to alternative kredittider fra nettselskap til kraftleverandør på forrige måneds forbruk, hvor nettselskapet fakturerer kraftleverandøren etterskuddsvis den 5. hver måned med; 30 dager kredittid (M +25), og med 50 dagers kredittid (M +45). Kraftleverandøren viderefakturerer til sluttbruker etter mottatt faktura fra nettselskapet, og det tar kraftleverandøren totalt 16 dager å hente inn kravet fra sluttbruker.

Kontantstrøm

Den årlige inntektsrammen til nettselskapet fordeles på de ulike kraftleverandørene basert på deres årlige omsetning av kraft (MWh). Et selskap med høy kraftomsetning vil derfor få en høyere kontantstrøm sammenliknet med små kraftleverandører.

Kraftleverandørene faktureres etterskuddsvis fra nettselskapene for forrige måneds forbruk. Det vil oppstå en viss sesongvariasjon i kontantstrømmen. Disse er beregnet ut fra et gjennomsnitt av månedlig forbruk i perioden 2008-2012.

Avkastning og kassakreditt

Det forutsettes at alle kraftselskapene har mulighet til å utvide sin kassakreditt. Renten på kassakreditten avhenger av selskapets soliditet, hvor god soliditet gir en lavere rente. Vi har i våre beregninger satt renten som en margin på 3 måneders NIBOR, hvor marginen varierer fra 6-15 prosent, jf. Tabell 3.4.

Tabell 3.4 Beregning av rentemargin

Rentemargin	EK-andel (i %)
6 %	> 80
7 %	70-79
8 %	60-69
9 %	55-59
10 %	50-54
11 %	45-49
12 %	40-44
13 %	35-39
14 %	30-34
15 %	> 30

Kilde: Pöyry

Endring i likviditet som følge av ER gir seg utslag i endret behov for kassakreditt. Forutsetninger om kredittid som er lagt til grunn for beregningene, M +25 og M +45, innebærer en differanse i kredittiden i favør av kraftleverandøren på henholdsvis 9 og 29 dager. Kraftleverandørene får således redusert behov for kassakreditt og dermed redusert nivå på kassakredittrenten.

Endringen i avkastningen til kraftleverandørene beregnes som spart rente på kassakreditten. Aktører med høy rentemargin vil derfor spare mer per krone i redusert kassakreditt.

Betaling fra sluttbruker

Betalingen fra sluttbruker skjer alltid på forfallsdato. Det vil beregnes sensitiviteter hvor 2 prosent av sluttkundene ikke betaler i inneværende år. Gitt at slike kunden betaler kravet i påfølgende år (med renter) vil ikke dette påvirke kraftselskapets totale avkastning, men det kan endre likviditetsbehovet for kraftleverandøren. Kraftleverandøren må betale kravet fra nettselskapet, også fra kunder som ikke betaler, og kan derfor få en negativ kontantstrøm i perioder hvor betaling uteblir fra sluttbruker.

3.3.2 Endring i likviditet

Kredittid M +25

Med en kredittid på 25 dager vil det være et positivt avvik mellom kredittiden til nettselskapet og kraftleverandøren. Dette betyr at kraftleverandøren får inn kravet fra sluttbruker 9 dager før det skal videreføres til nettselskapet. Kassakreditten vil reduseres tilsvarende kontantstrømmen i disse dagene.

Som vi ser fra Tabell 3.5 er det leverandørgruppene med størst kraftomsetning som får den største endringen i kontantstrømmen.

Tabell 3.5 Kontantstrøm fordelt på leverandørgrupper

	Gjennomsnitt (i 1 000 NOK)	Andel av total
Store fullstendig integrerte	433 042	61 %
Liten fullstendig integrert	23 718	2 %
Delvis integrert	517 091	21 %
Heleid kommune, fylke	31 590	5 %
Ikke integrert	38 105	12 %

Kilde: NVE

Kredittid M +45

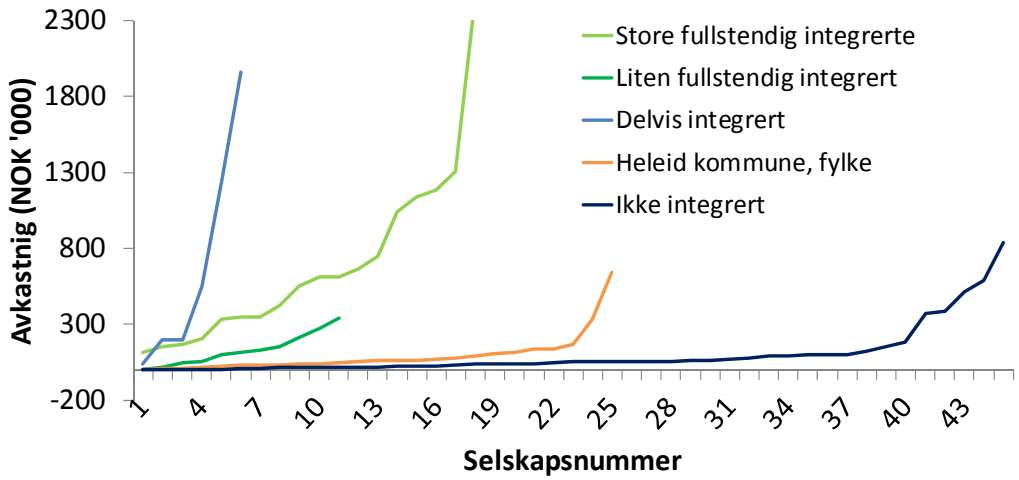
Med en kredittid på 45 dager vil det være et positivt avvik mellom kredittiden til nett-selskapet og kraftleverandøren på 29 dager. Den totale kontantstrømmen blir den samme som for M +25, men det blir en tidsforskyvning av selve kontantstrømmen. Denne tidsforskyvningen medfører at det sendes ut et nytt krav fra nettselskapet (til kraft-leverandøren) før forrige måneds krav forfaller.

3.3.3 Endring i avkastning

Kredittid M +25

Figur 3.4 illustrerer avkastningen for de ulike leverandørgruppene. Grafen reflekterer også størrelsen på omsetningen i de ulike gruppene. Grafen er kuttet på 2,3 mill. NOK, og de tre største (*Fullt integrerte*) aktørene er utelatt. Disse har en avkastning mellom 3 og 7 mill. NOK.

Figur 3.4 Endring i avkastning fordelt på leverandørgruppe (M +25)



Kilde: NVE, Pöyry

Tabell 3.6 viser samlet avkastning for hver leverandørgruppe. Avkastningen for alle leverandørene samlet blir ca. 41 mill. NOK.

Tabell 3.6 Total avkastning fordelt på leverandørgruppe (M +25)

	Avkastning (i 1 000 NOK)
Store fullstendig integrerte	28 023
Liten fullstendig integrert	1 453
Delvis integrert	4 177
Heleid kommune, fylke	2 398
Ikke integrert	4 911
Total avkastning	40 962

Kilde: NVE, Pöyry

Reduksjonen i renteutgifter på kassakreditten vil forbedre selskapenes likviditet. Tabell 3.7 viser endringen i likviditetsgraden. Vi har benyttet avkastningen til å beregne endringen i likviditeten for kraftleverandørene.

Tabell 3.7 Endring i likviditetsgraden (M +25)

	Gjennomsnitt	Median	Gjennomsnittlig %-vis endring
Store fullstendig integrerte	2.26	1.57	8 %
Liten fullstendig integrert	2.52	1.56	8 %
Delvis integrert	1.62	1.55	7 %
Heleid kommune, fylke	1.83	1.17	2 %
Ikke integrert	2.18	1.75	0 %

Kilde: Proff, Pöyry

Økte kundefordringer og kortsiktig gjeld vil bidra til å øke den totale balansen til selskapene. Ettersom egenkapitalen er uendret vil dette medføre en reduksjon i egenkapitalandelen. EK-andelen vil derfor svinge i løpet av året. Tabell 3.8 viser gjennomsnittlig endringen i EK-andelen for de ulike leverandørgruppene ved M +25. Dette er beregnet ved å bruke gjennomsnittlig kontantstrøm gjennom året.

Tabell 3.8 Endring i Egenkapital med M +25

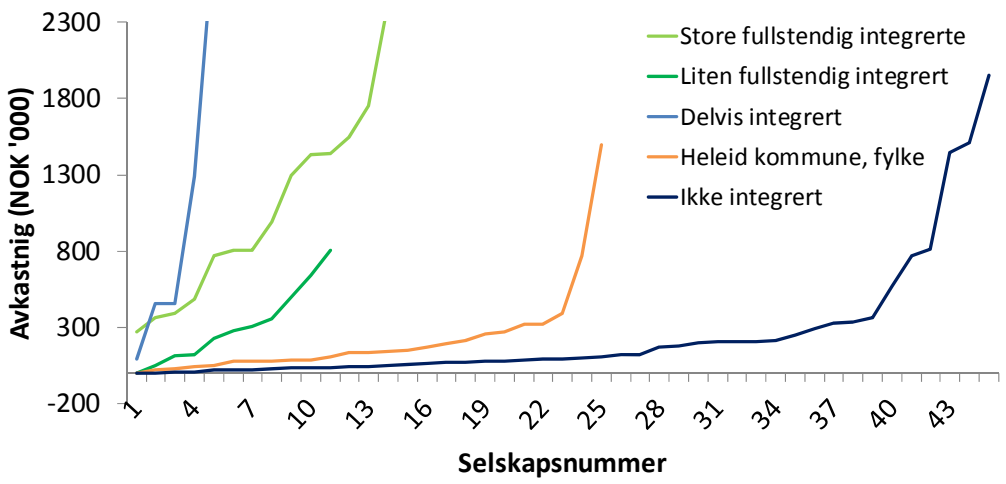
	Gj.snitt EK-andel før endring	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	42 %	-4 %	-4 %
Liten fullstendig integrert	42 %	-3 %	-2 %
Delvis integrert	44 %	-4 %	-4 %
Heleid kommune, fylke	49 %	0 %	0 %
Ikke integrert	61 %	-1 %	0 %

Kilde: Proff, Pöyry

Kredittid M +45

Kraftleverandørene vil få en høyere avkastning med kredittid M +45 enn ved M +25, ettersom kassakreditten reduseres i 21 dager i stedet for 9. Figur 3.5 illustrerer avkastningen for de ulike leverandørgruppene. Grafen er kuttet på 2,3 mill. NOK, hvor de 8 største fullstendig integrerte selskapene får en avkastning mellom 2,4 og 16 mill. NOK.

Figur 3.5 Endring i avkastning fordelt på leverandørgrupper (M +45)



Kilde: Proff, Pöyry

Den totale avkastningen for de ulike leverandørgruppene vises i Tabell 3.9, og den totale avkastningen for alle kraftleverandørene blir ca. 96 mill. NOK.

Tabell 3.9 Total avkastning fordelt på leverandørgruppe (M +45)

	Avkastning (i 1 000 NOK)
Store fullstendig integrerte	65 530
Liten fullstendig integrert	3 397
Delvis integrert	9 760
Heleid kommune, fylke	5 607
Ikke integrert	11 481
Total avkastning	95 775

Kilde: NVE, Pöyry

Den høyere avkastningen vil ha en ytterligere positiv effekt på likviditeten til kraft-leverandørene. Tabell 3.10 viser endringen i likviditeten for de ulike leverandørgruppene.

Tabell 3.10 Endring i likviditet (M +45)

	Gjennomsnitt	Median	Gjennomsnittlig %-vis endring
Store fullstendig integrerte	2.36	1.67	19 %
Liten fullstendig integrert	2.63	1.65	19 %
Delvis integrert	1.70	1.67	15 %
Heleid kommune, fylke	1.86	1.17	6 %
Ikke integrert	2.18	1.75	1 %

Kilde: Proff, Pöyry

På grunn av tidsforskyvningen i kontantstrømmen vil balansen blåses opp ytterligere i M +45. Kraftleverandøren vil i løpet av hver måned (18 dager) ha en utestående gjeld til nettselskapet for de to siste måneders forbruk. Reduksjonen sammenlignet med M +25 er liten, og ligger på rundt 0,15 prosentpoeng lavere for M +45. Endring i EK-andelen vises i Tabell 3.11.

Tabell 3.11 Endring i Egenkapital (M +45)

	Gj.snitt EK-andel før endring	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	42 %	-4 %	-4 %
Liten fullstendig integrert	42 %	-3 %	-2 %
Delvis integrert	44 %	-4 %	-4 %
Heleid kommune, fylke	49 %	0 %	0 %
Ikke integrert	61 %	-1 %	0 %

Kilde: Proff, Pöyry

3.3.4 Sensitiviteter ved endring i betaling fra sluttbruker og nettselskapets inntektsramme

Sensitivitetene er beregnet med utgangspunkt i M +25.

Endring i betaling fra sluttbruker

Ved beregning av sensitiviteten antar vi at kraftleverandøren må betale nettleverandøren hele det utestående beløpet fra sluttbruker. Utestående betaling (i inneværende år) vil være 2 prosent. Det skilles ikke mellom hvilke forbrukere som ikke betaler (nærings- og husholdningskunder), og beregningen vil derfor ta utgangspunkt i 2 prosent av det årlige kraftforbruket til sluttbrukerne.

Sensitiviteten vil ha betydning for kraftleverandørenes totale avkastning i inneværende år, men det antas allikevel at kunden vil tilbakebetale beløpet neste regnskapsår med renter. Den totale avkastning blir derfor lik som i M +25.

Det mest relevante ved denne beregningen blir derfor endring i likviditeten gjennom året, ved at kontantstrømmen fra kunden er lavere en den som går til nettselskapet. Tabell 3.12 viser endringen i likviditeten for regnskapsåret. Kraftleverandøren mottar avkastning på 98 prosent av omsetningen i inneværende år, men har i sum en negativ kontantstrøm ettersom leverandøren må dekke hele tapet for 2 prosent av kundene. Tapet i inneværende år innebærer at den positive likviditetsendringen blir lavere sammenliknet med M +25, hvor alle sluttbrukere betaler på forfallsdato.

Tabell 3.12 Endring i likviditeten ved utestående betaling

	Gjennomsnitt	Median	Gjennomsnittlig %-vis endring
Store fullstendig integrerte	2.20	1.52	2 %
Liten fullstendig integrert	2.46	1.52	3 %
Delvis integrert	1.57	1.49	2 %
Heleid kommune, fylke	1.81	1.16	1 %
Ikke integrert	2.18	1.75	0 %

Kilde: Proff, Pöyry

Inntektsramme på 17 milliarder

I denne sensitiviteten endres nettselskapets inntektsramme fra 15 til 17 milliarder. Betalingen fra sluttbruker skjer på forfallstidspunktet, og det benyttes kredittid M +25. Tabell 3.13 viser endring i EK-andelen som følge av en ytterligere oppblåsing av totalbalansen. Gjennomsnittlig EK-andel ligger over 30 prosent for alle leverandørgruppene etter endringen.

Tabell 3.13 Egenkapitalandel med inntektsramme på 17 mrd.

	Gj.snitt EK-andel før endring	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	42 %	-4 %	-5 %
Liten fullstendig integrert	42 %	-3 %	-2 %
Delvis integrert	44 %	-4 %	-5 %
Heleid kommune, fylke	49 %	0 %	0 %
Ikke integrert	61 %	-1 %	-1 %

Kilde: Proff, Pöyry

Som følge av høyere inntektsramme vil den nye kontantstrømmen bidra til å styrke kraftleverandørenes likviditet og avkastning. Endringen i likviditeten vises i Tabell 3.14, og avkastningen vises i Tabell 3.15. Med en inntektsramme på 17 mrd. og kredittid M +25 vil avkastningen til kraftleverandørene øke med 5.5 mill. NOK, sammenlignet med inntektsrammen på 15 mrd. NOK.

Tabell 3.14 Endring i likviditet med inntektsramme på 17 mrd.

	Gjennomsnitt	Median	Gjennomsnittlig %-vis endring
Store fullstendig integrerte	2.27	1.58	9 %
Liten fullstendig integrert	2.53	1.57	9 %
Delvis integrert	1.63	1.57	8 %
Heleid kommune, fylke	1.83	1.17	3 %
Ikke integrert	2.18	1.75	1 %

Kilde: Proff, Pöyry

Tabell 3.15 Kraftleverandørenes avkastning med inntektsramme på 17 mrd.

	Avkastning (i 1000 NOK)
Store fullstendig integrerte	31 760
Liten fullstendig integrert	1 646
Delvis integrert	4 734
Heleid kommune, fylke	2 718
Ikke integrert	5 566
Total avkastning	46 424

Kilde: NVE, Pöyry

Inntektsramme på 19 milliarder

I denne sensitiviteten endres nettselskapets inntektsramme fra 15 til 19 milliarder. Betalingen fra sluttbruker skjer på forfallstidspunktet, og det benyttes kredittid M +25. Tabell 3.16 viser endring i EK-andelen som følge av den nye inntektsrammen. Gjennomsnittlig EK-andel ligger over 30 prosent for alle leverandørgruppene etter endringen.

Tabell 3.16 Egenkapitalandel med inntektsramme på 19 mrd.

	Gj.snitt EK-andel før endring	Gjennomsnitt	Median
Store fullstendig integrerte	42 %	-5 %	-5 %
Liten fullstendig integrert	42 %	-3 %	-2 %
Delvis integrert	44 %	-5 %	-5 %
Heleid kommune, fylke	49 %	0 %	0 %
Ikke integrert	61 %	-1 %	-1 %

Kilde: Proff, Pöyry

Den totale kontantstrømmen på 19 mrd. vil ytterligere bidra til å styrke kraftleverandørenes likviditet, samt øke avkastningen for kraftleverandørene. Tabell 3.17 viser endringen i likviditeten, og Tabell 3.18 viser avkastningen for kraftleverandørene. En inntektsramme på 19 mrd. NOK vil øke avkastningen med 11,1 mill. NOK sammenliknet med en inntektsramme på 15 mrd. NOK.

Tabell 3.17 Endring i likviditet med inntektsramme på 19 mrd.

	Gjennomsnitt	Median	Gjennomsnittlig %-vis endring
Store fullstendig integrerte	2.28	1.59	10 %
Liten fullstendig integrert	2.54	1.58	10 %
Delvis integrert	1.63	1.58	8 %
Heleid kommune, fylke	1.83	1.17	3 %
Ikke integrert	2.18	1.75	1 %

Kilde: Proff, Pöyry

Tabell 3.18 Kraftleverandørenes avkastning med inntektsramme på 19 mrd.

	Avkastning (i 1 000 NOK)
Store fullstendig integrerte	35 496
Liten fullstendig integrert	1 840
Delvis integrert	5 291
Heleid kommune, fylke	3 037
Ikke integrert	6 221
Total avkastning	51 885

Kilde: NVE, Pöyry

3.3.5 Risiko for insolvens

Et selskap med god soliditet, kan komme i en situasjon med dårlig likviditet. Motsatt kan et selskap med dårlig soliditet ha god likviditet og evne til å møte sine kortsiktige forpliktelser, men stå i fare for å bli insolvent på lengre sikt.

De ulike scenarioene har ulik påvirkning på kraftleverandørenes soliditet og likviditet. Soliditeten endrer seg mest med kredittid på M +45, mens likviditeten endrer seg mest hvor 2 prosent av kundene ikke betaler regningen i inneværende år.

Antall risikoselskap forblir det samme for alle leverandørgruppene i M +25 og hvor 2 prosent av betalingen uteblir fra sluttbruker. I M +45 får vi 2 ekstra selskap (totalt 10) i gruppen *store fullstendig integrerte* med en EK-andel på 30 prosent eller lavere og

likviditetsgrad under 1.5. Disse utgjør til sammen 48 prosent av gruppen, og har en andel av total omsetning på 22 prosent.

3.3.6 Potensielt tap for nettselskapet ved konkurs

Hvis en kraftleverandør går konkurs er det sannsynlig at nettselskapet ikke får dekket sine fordringer mot kraftleverandøren. I disse regneeksemplene ønsker vi å presentere et «verste utfall» scenario ved konkurs for et ikke integrert og delvis integrert leverandørselskap. Det tas som forutsetning at det vil være 60 dagers utestående nettleie som går tapt for nettselskapet som følge av kraftleverandørens konkurs.

Ikke integrert kraftselskap

I dette eksempelet har vi valgt ut et ikke integrert selskap med EK-andel under 30 prosent og dårlig likviditetsgrad. Selskapet med høyest kraftomsetning i denne gruppen er plukket ut for regneeksempelet.

Hvis en kraftleverandør leverer kraft til sluttbruker i flere konsesjonsområder vil tapet fordeles på flere nettselskap, det er derfor ikke gitt at hele tapet rammer én motpart.

Verste utfall scenarioet inkluderes de to månedene (60 dager) med høyest utestående beløp mot nettselskapet. I dette eksempelet vil det utgjøre et tap på 9 mill. NOK.

Delvis integrert kraftselskap

I dette eksempelet har vi plukket ut et representativt selskap innenfor denne leverandørgruppen. Selskapet har god likviditet og EK-andel. Eksempelet er derfor kun et konstruert eksempel på konsekvensen for nettleverandøren ved en konkurs.

Tapet til nettselskap(ene), ved at kraftleverandøren får konkurs, vil være avhengig av markedsandelen til det delvis integrerte kraftselskapet i nettselskapets konsesjonsområde. I 2013 var det registrert 148 nettselskap i Norge[5], men det antas at selskapet har størst eksponering mot nettselskap i større byer, og derfor færre nettselskap en markedsandelen skulle tilsi. I dette scenarioet tar vi som utgangspunkt at kraftleverandøren leverer til 20 konsesjonsområder, hvor eksponeringen er likt fordelt mellom de ulike nettselskapene.

Som i eksempelet over inkluderes de to månedene (60 dager) med høyest utestående beløp mot nettselskapene. Det totale tapet for nettselskapene tilsvarer 450 mill. NOK. Fordelt på 20 konsesjonsområder tilsvarer dette et tap på 22 mill. NOK per nettselskap.

[5] Kilde: NVE

4 ENDRING AV RISIKOBILDET VED INNFØRING AV ER

4.1 RISIKOBILDET

Risiko defineres i økonomisk teori som kombinasjonen av ”sannsynlighet for et utfall” og ”konsekvensene dersom utfallet skjer”. All forretningsmessig virksomhet er forbundet med risiko.

Det risikobildet som her skal analyseres er et eventuelt opphør av kraftleverandørselskaper som følge av innføring av ER uten at forholdet til nettselskapene som kreditorer er ivaretatt. En slik situasjon vil i all hovedsak inntre ved konkurs.

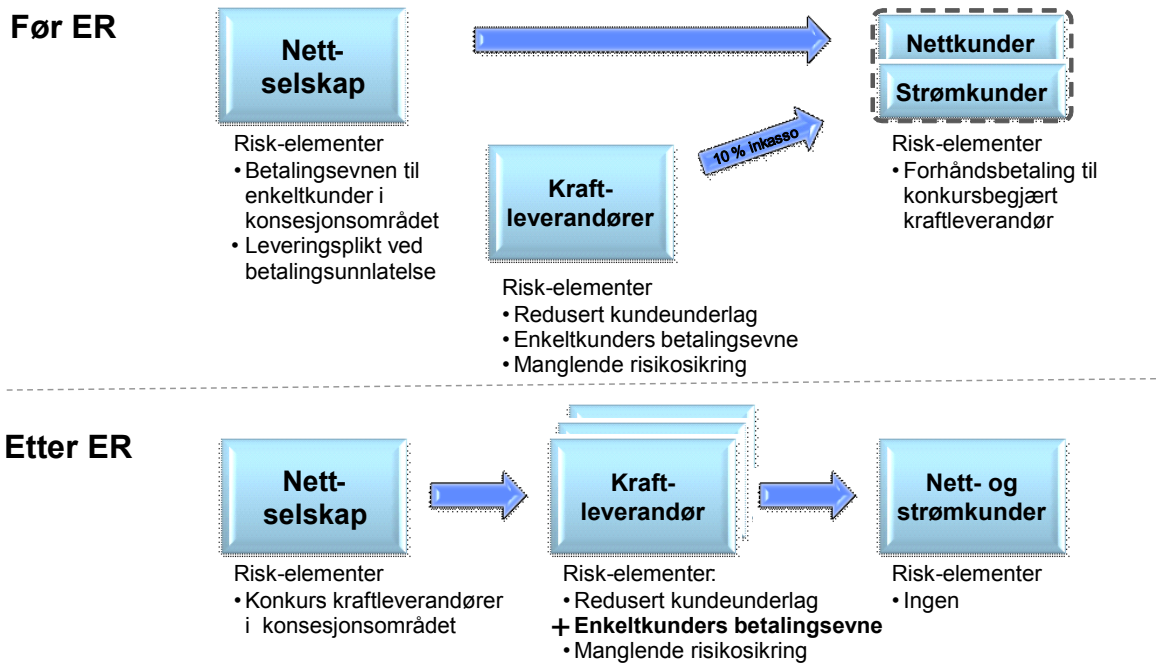
Med forutsetning om etterskuddsbetaling vil sluttbrukers risiko ved ER være eliminert.

Kraftleverandørenes strømsalg til sluttbruker har de siste tre årene i gjennomsnitt vært ca. 68 mrd. NOK. Med ER skal de i tillegg fakturere ca. 15 mrd. NOK, dvs. en økning på noe over 20 prosent. Hva gjelder kraftleverandør, vil risiko for konkurs inneholde de samme elementene som før innføring av ER, men kraftleverandørene vil bli betydelig mer eksponert for ett element, - enkeltkunders betalingsevne. Det er rimelig å anta at det er de samme kundene som har svak betalingsevne både for strøm og nettleie, mens nettleien ved ER nå blir kraftleverandørenes ansvar.

Nettselskapene vil, ved innføring av ER, ikke bli eksponert direkte for nettkundenes manglende betalingsevne. Hva gjelder leveringsplikten ved betalingsunnlatelse inntreffer vanlige regler for leveringsplikt, stenging osv. På den andre siden blir deres risikoeksponering nå konsentrert om kraftleverandørene i konsesjonsområdet. Disse kan tilhøre alle de fem kategoriene som omtalt i kapittel 2.2, og dermed omfattes av ulike risikoprofiler for konkurs.

Figur 4.1 illustrerer endring i risikobildet ved innføring av ER for tre sentrale aktører.

Figur 4.1 Illustrasjon over endring i risikobildet



4.2 SANNSYNLIGHET FOR KONKURS VED ER

Konkursrisiko oppstår i hovedsak som følge av insolvens, dvs. betalingsudyktighet. Det vil vanligvis være kreditor som begjærer konkurs. Kreditor kan være det offentlige (skattemyndigheter etc.), banker/låneinstitusjoner, leverandører, private, osv. I en slik situasjon vil styret måtte vurdere alternative muligheter for å unngå konkurs, og vil vanligvis inngå prosesser med eiere og kreditorer. I mangel av løsninger melder styret oppbud.

Bakenforliggende årsak til insolvens er sviktende inntjening. For kraftleverandørbransjen er det i hovedsak to drivere bak sviktende inntjening:

1. Sviktende marked: Kundekonkurs, tap av kunder, stort omfang av manglende/ forsinket kundebetaling
2. Mangelfull sikringspolicy kombinert med store prisfluktuasjoner: Ubalanse mellom vilkår og timing for kraftkjøp og kraftleveranse. Kraftleverandørbransjen er i prinsippet en ”marginvirksomhet” som lever på forskjellen mellom innkjøpt kraft fra NordPool og salg til sluttbruker. De fleste kraftleverandører har en ”back-to-back” sikringspolicy som sterkt begrenser denne risikofaktoren.

Analysen i kapittel 3 konkluderer med at kraftleverandørene ved innføring av ER, og med de kredittider som er forutsatt, får styrket likviditet med ca. 41-95 mill. NOK, dog varierende over året. Det vil også oppstå en meravkastning som følge av denne bedrede likviditeten, dog ikke i betydelig omfang.

Samlet sett bidrar dette til en bedret økonomisk posisjon for kraftleverandørene. I motsatt retning trekker det forhold at kraftleverandørenes balanse øker som følge av den økte fordringsmassen og leverandørgjelden som oppstår ved ER. Med uendret egenkapital reduseres EK-andelen, noe særlig bankene vil være oppmerksom på, og som igjen kan medføre krav om økning i egenkapitalen for enkeltselskaper.

I vurderingen av sannsynlighet for konkurs ved ER har vi lagt vekt på følgende momenter:

- **Faktisk situasjon:** Kraftleverandørenes situasjon ved innføringen av ER i henhold til analysen i kapittel 3. Da alle kraftleverandørene får bedret likviditet og avkastning vil denne vurderingen ha fokus på soliditet, dvs. egenkapitalandel og likviditetsgrad. Hva gjelder egenkapitalandel, vil det fokuseres på nivået. Innføring av ER vil, som omtalt, føre til en reduksjon i egenkapitalandel, illustrert i Tabell 3.8 og Tabell 3.11. Effekten av ER på egenkapitalandel vil ligge rundt 2 prosent reduksjon ved kredittforutsetningen M+25. For enkeltselskaper med meget lav egenkapitalandel, vil dette kunne medføre krav om økt egenkapital.
- **Daglig drift:** Uansett faktisk situasjon er det rimelig å anta at kraftleverandørens eiertilknytning vil influere på profesjonaliteten ved selskapets løpende drift og styring.
- **Eiers agering:** Dersom insolvens skulle oppstå, kan eier velge mellom (i) styrt avvikling (ii) salg til andre kraftleverandører og (iii) konkurs. De to første vil ikke ha noen konsekvens for nettselskapenes risikoeksponering ved ER-ordningen. I valget mellom disse alternativene vil eieren i hovedsak ha tre momenter å forholde seg til:
  - Størrelsen i seg selv: Den verdien en markedsposisjon har vil påvirke eieren i retning av eventuell refinansiering eller salg til tredjepart.
  - Morselskapets posisjon i finansmarkedet: Dersom morselskapet slår en 100 prosent eiet datter konkurs vil dette i negativ retning kunne påvirke selskapets bankforbindelser og rating i finansmarkedene, herunder obligasjonsmarkedet.
  - ER ordningen i seg selv: Med samordnet faktura i regi av kraftleverandøren (ER) vil morselskapet uten konkurs få en eksponering mot sluttbrukermarkedet og en

profilering hos kunden, regionen og offentligheten som den ellers vanskeligere ville fått.

Dersom morselskapet har en svak finansiell posisjon (og vanskelig kan skyte inn nødvendig ny egenkapital) eller banken innser at refinansiering av datter vil bli svært finansielt krevende, kan det imidlertid tenkes at en konkurssituasjon kan oppstå.

Nedenfor gjøres det en vurdering av sannsynligheten for konkurs for kraftleverandørene innen hver av de fem gruppene.

Stor, integrert kraftleverandør

Denne gruppen utgjør omtrent 20 prosent av kraftleverandørene og over 60 prosent av salget til sluttbruker. Av dette utgjør 10 av de 13 kraftleverandører med over 0,5 mrd. NOK i omsetning ca. 45 prosent. Denne gruppen er integrert i store, profesjonelle kraftselskaper med presumtivt dyp og bred kompetanse på relevante områder, herunder kraftforvaltning, krafthandel samt selskapsstyring.

Faktisk situasjon: Gruppen med over 100 mill. NOK i omsetning har i gjennomsnitt over 40 prosent egenkapitalandel og ligger i beste sjikt hva gjelder likviditet. Av omtalte 10 selskaper med over 0,5 mrd. NOK har 7 selskaper en egenkapitalandel (av brutto balanse) på over 40 prosent. Ett har ca. 25 prosent og resterende 2 ca. 10 prosent egenkapitalandel. Alle de 10 største kraftleverandørene er eid av Norges største regionale kraftselskaper som presumptivt ansvarlige eiere, dog med noe ulik strategi hva gjelder størrelsen på datterselskapets egenkapitalandel.

Daglig drift: Det er rimelig å anta at integrasjon i et større, profesjonelt kraftselskap gir synergier og profesjonell styring av kraftleverandøren. Dette i seg selv taler for at det er liten sannsynlighet for at kraftleverandøren gjennom daglig drift kommer nær en insolvenssituasjon.

Eiers agering: Dersom en insolvenssituasjon allikevel skulle oppstå i denne gruppen er det vår vurdering av eieren vil ha følgende resonnementer mht. de tre vurderingsmomentene, alle vurderinger som taler for at kraftleverandøren ikke slås konkurs:

- Størrelsen i seg selv: Den verdi en betydelig markedsposisjon har vil påvirke eieren i retning av eventuell refinansiering av virksomheten dersom spørsmålet om konkurs blir aktuelt.
- Morselskapets posisjon i finansmarkedet: De store kraftleverandørene er integrert i store kraftselskaper med betydelig låneportefølje. Dersom selskapet slår en 100 prosent eid datter konkurs, vil dette kunne påvirke i negativ retning selskapets rating i finansmarkedene, herunder obligasjonsmarkedet som de fleste store regionale selskaper er aktive på.
- ER ordningen i seg selv: Med samordnet faktura i regi av kraftleverandøren (ER), vil morselskapet uten konkurs få en eksponering mot sluttbrukermarkedet og en profilering hos kunden og offentligheten som den ellers vanskeligere ville fått.

Konklusjon: Store, integrerte kraftleverandører vurderes til å ha meget lav sannsynlighet for konkurs sammenlignet med de andre gruppene.

Liten, integrert kraftleverandør

Selv om denne gruppen utgjør 13 prosent av det totale antallet kraftleverandører, står den bare for en liten andel av kraftomsetningen til sluttbruker (under 2 %).

Faktisk situasjon: Denne gruppen har god egenkapitalandel og likviditet.

Daglig drift: Det er rimelig å anta at integrasjon i et mindre kraftselskap reduserer verdien på synergier og profesjonell styring i forhold til de større selskapene omtalt ovenfor. I seg selv tilsier dette større risiko for at insolvens kan oppstå som følge av daglig drift.

Eiers agering: Eierne av disse selskapene vil i mange henseende føre tilsvarende resonnementer som eiere til "Stor, integrert kraftleverandør", men i vesensforskjellig format hva gjelder "størrelsesmomentet". Disse kraftleverandørene vil ofte ha en strategisk posisjon som hovedleverandør i et lokalmarked med lokal finansiering, og eier vil ofte inneha en viktig posisjon lokalt/regionalt i kombinasjonen av lokal produsent/ nettleverandør og kraftleverandør. I kombinasjon med at morselskapet ofte er heleid av kommunene/fylkeskommunene, vil disse forholdene gjør det tvilsomt at eventuelt opphør av kraftleveransevirksomheten vil skje ved konkurs. Det er snarere mer realistisk å tenke seg salg til landsdekkende kraftleverandører basert på interesse for tilgang til lokale markeder. Styrt avvikling er også en mulighet ved insolvens for selskap i denne gruppen.

Konklusjon: Små, integrerte kraftleverandører vurderes til å ha meget lav sannsynlighet for konkurs sammenlignet med de andre gruppene.

Delvis integrert kraftleverandør

I denne gruppen er det relativt få selskaper. De utgjør 7 prosent av det totale antallet kraftleverandører men i overkant av 20 prosent av salget til sluttbruker. To av selskapene har gjennomsnittsomsetning på over 1 mrd. NOK, ytterligere to ligger mellom 100 og 500 mill. NOK, mens de resterende har under 100 mill. NOK.

Faktisk situasjon: Denne gruppen har middels høy egenkapitalandel og i det lavere sjikt hva gjelder likviditet.

Daglig drift: Da kraftselskapene som eiere har gått sammen om et felles omsetnings-selskap, er det rimelig å anta at selskapet vil få betydelig støtte på kompetansesiden til daglig drift. Samtidig kan det være sprikende oppfatning mellom eierne om styring av selskapet.

Eiers agering: For denne gruppen kan situasjonen være mer uklar i en insolvens-situasjon, i det ulike agendaer i teorien kan tenkes for de ulike eierne. Med få, store eiere som alle er i kraftbransjen vil det dog være liten sannsynlig at felles datter slås konkurs. Attraktive alternativer vil refinansiering med samme eller mer konsentrert eiersits, eventuelt salg til tredjepart.

Konklusjon: Gruppen "Delvis integrerte kraftleverandører" vurderes til å ha relativt lav sannsynlighet for konkurs sammenlignet med de andre gruppene.

Heleid av kommune eller fylkeskommune

Denne gruppen utgjør over 20 prosent av det totale antallet kraftleverandører, men bare 5 prosent av omsetningen til sluttbruker.

Faktisk situasjon: Denne gruppen har middels høy egenkapitalandel og i det lavere sjikt hva gjelder likviditet.

Daglig drift: Her vil det ikke være noen synergier for kraftleverandøren på viktige kompetanseområder. Det vil også være en viss fare for at eiers forvaltningskultur smitter over på kraftleverandøren, som må leve i en stram forretningskultur.

Eiers agering: Ifølge Kommunal-Rapport var det 52 kommunalt eide selskaper som tapte egenkapitalen i 2012 mot 36 selskaper i 2011 (en økning på 44 prosent). Det har forekommet situasjoner der en kommune har slått et heleid ikke-kraftrelatert datterselskap konkurs (Oslo Kommune), men dette hører til sjeldenhetene. Heller ikke for denne

gruppen av selskaper er det sannsynlig å bli slått konkurs med mindre eier, dvs. kommunen, har alvorlige økonomiske problemer.

Konklusjon: Gruppen "Heleid av kommune eller fylkeskommune" vurderes til å ha relativt lav sannsynlighet for konkurs sammenlignet med de andre gruppene.

Ikke integrert

Denne gruppen utgjør omtrent 40 prosent av det totale antallet kraftleverandører og 12 prosent av salget til sluttbruker. Omtrent halvparten av disse kraftleverandørene er eid av privatpersoner, enten direkte eller via et Samvirke, men disse kraftleverandørene utgjør bare 2 prosent av salget. Disse kraftleverandørene er ikke forankret i kraftbransjeeiere (eksempelvis Telinet Energi AS), og er historisk sett gruppen der det har forekommet flest konkurser (eksempelvis Norigo, Articentel, Kraftkompagniet Vest).

Faktisk situasjon: Gruppen har høy egenkapitalandel og god likviditet.

Daglig drift: Gruppen har i utgangspunktet få synergier med eier på viktige kompetanseområder som kraftforvaltning og energimarkedsforståelse. På den annen side vil privatselskaper og enkeltpersoner som eiere ha sterkt fokus på løpende drift og ofte kompetente på selskapsstyring.

Eiers agering: Disse eiernes interesser og finansielle evner vil være mer uoversiktlig og til dels uforutsigelige. De vil som hovedregel ikke ha andre interesser å ivareta innenfor kraftbransjen, og vil i all hovedsak ha finansielle og forretningsmessige motiver bak sin agering. Risikoen for konkurs er derfor høyest blant disse selskapene i denne gruppen.

Konklusjon: Gruppen "Ikke integrerte kraftleverandører" vurderes til å ha relativt stor sannsynlighet for konkurs sammenlignet med de andre gruppene.

Tabell 4.1 oppsummerer risikovurderingen for de ulike leverandørgruppene basert på vurdering av den faktiske situasjonen, den daglige driften og eiers agering hvis det skulle oppstå en insolvenssituasjon. Vurderingen gjøres på en skala fra 0-5, der 0 er en lite gunstig posisjon og 5 er en gunstig posisjon. Eiers agering tillegges større vekt enn de andre forholdene.

Tabell 4.1 Risikovurdering oppsummering

	Stor, integrert	Liten, integrert	Delvis integrert	Offentlig heleid	Ikke integrert
Relativ størrelse[1]	61 %	2 %	21 %	5 %	12 %
Faktisk situasjon	4	2	3	3	4
Daglig drift	5	3	4	2	3
Eiers agering	5	5	5	5	3
Samlet vurdering	**5**	**4**	**4**	**4**	**3**

Kilde: Pöyry
1) Andel elektrisitetssalg til sluttbruker.

4.3 KONSEKVENSER AV KONKURS

”Styrt avvikling” vil i prinsippet ikke få konsekvenser for kreditorer som nettselskaper og kreditorene, og er derfor ikke vurdert i foreliggende rapport. Tilfeller der eier har stilt garantier for kraftleverandøren vil ha samme effekt.

Ved konkurs er eiers kapital tapt med den følge at eiers plikter og rettigheter (som eier) opphører. Kreditorene/boet overtar det formelle ansvaret. Deres oppgave vil være å få best mulig inndekning av gjelden (etter prioritetsrekkefølge) ved bl.a. å realisere aktiva. Bostyret vil ha liten oppmerksomhet utenom det som kreves av loven.

Det vil være meget lav sannsynlighet for konkurs blant kraftleverandørene som direkte følge av ER. I så måte vil konsekvensene sett i et makroperspektiv være meget små.

Ved ER blir nettselskapenes risiko konsentrert omkring den enkelte kraftleverandør i det respektive konsesjonsområdet. Det har imidlertid ikke vært mulig å innhente systematisk informasjon om de enkelte kraftleverandørenes geografiske virkeområde, og dermed heller ikke en vurdering opp mot den geografiske fordelingen av betalingsmislighold av nettleie og kraftkjøp.

Konkurs for en enkelt kraftleverandør innebærer i hovedsak 1-2 måneders tap av nettleien den konkursrammede kraftleverandøren står for inndrivelsen av. I konsesjonsområder med en dominerende kraftleverandør vil dette ha større negativ konsekvens for nettselskapet enn områder der mange kraftleverandører er aktive og bare én går konkurs.

I kategorien *Ikke integrert kraftleverandør* har det i praksis vist seg at det ikke gjøres opp ved konkurs. Denne gruppen utgjør ca. 12 prosent av siste 3 års gjennomsnittlige salg til sluttbruker.

5 GARANTIORDNINGER SOM TILTAK FOR Å REDUSERE RISIKO

Det finnes flere offentlige garantiordninger som kan benyttes til konkursbobehandling. Det foreligger også bransjespesifikke ordninger som for eksempel for bank og forsikring. I tillegg kommer private garantiordninger, som i prinsippet gir enhver kreditor anledning til å garantere for fortsatt bobehandling.

I dette kapitlet gjøres det en vurdering av kunderisikoen for de ulike kraftleverandørene, samt at relevante garantiordninger som gjelder for alle konkurssituasjoner omtales. Videre vil vi utvikle grove skisser til nasjonale garantiordninger for kraftleverandørens økonomiske forpliktelse ovenfor nettselskapet, samt vurdere hensiktsmessigheten av de bransjespesifikke ordningene som for eksempel finnes i finansbransjen. Hvilken effekt de ulike garantiordninger har på etableringskostnaden vil vurderes.

5.1 MISLIGHOLD ER EN RISIKO FOR KRAFTLEVERANDØRER

Kraftleverandørenes kunderisiko er i dag begrenset til mislighold fra enkeltkunder. For de fleste kraftleverandører er ikke dette et stort problem, men det forekommer likevel til en viss grad. Tabell 5.1 viser gjennomsnittlig andel av fakturaene blant husholdningskundene som går til inkasso per kraftleverandør. Den gjennomsnittlige andelen er noe høyere for små fullstendig integrerte kraftselskap, og noe lavere for delvis integrerte selskap. Resultatene må brukes med forsiktighet da dataene er selvrapporterte og således kan være beheftet med feilrapportering. Generelt sett viser det seg å være liten forskjell mellom kraftleverandørene med ulik eierstruktur.

Tabell 5.1 Inkassoandel for husholdningssektoren, gjennomsnitt per leverandør

	Inkassoandel for husholdningssektoren
Stor fullstendig integrert	4.2 %
Liten fullstendig integrert	4.9 %
Delvis integrert	2.5 %
Heleid av kommune, fylkeskommune	4.1 %
Ikke integrert	3.5 %

Kilde: NVE

Merk: Kraftleverandørene ble bedt om å oppgi antallet husholdninger som i 2013 mottok inkassokrav. Dataene er selvrapporterte, og er sannsynligvis utsatt for feilrapportering. Enkelte kraftleverandører oppgir at 40-50 prosent av kundene har fått inkassokrav. Dette skyldes sannsynligvis at kraftleverandøren har oppgitt det totale antallet inkassosaker, og ikke antallet husholdninger som har fått inkassokrav. Da det forventes at enkelte husholdninger har fått flere inkassokrav, vil den oppgitte andelen være overestimert. Alle kraft-leverandører som oppgir en inkassoandel høyere enn 10 prosent er derfor ekskludert ved beregningen av den gjennomsnittlige inkassoandelen per leverandør.

I følge Lindorff, hadde 200 000 personer en aktiv sak per juni 2013, noe som tilsvarer 4 prosent av befolkningen. Grovt sett kan man altså forvente at andelen kraftkunder som misligholder strømfakturaen tilsvarer andelen av befolkningen med inkassokrav, altså rundt 4 prosent. I følge Finanstilsynet, var det i første halvår 2013 en økning i antallet inkassosaker på 8,6 prosent sammenlignet med første halvår 2012. 33 prosent av de nye sakene ble imidlertid avsluttet i løpet av første halvår 2013 som følge av at skyldner betalte det utestående beløpet etter å ha mottatt inkassovarselet.

Ved innføring av ordningen med ER, vil kraftselskapene bære hele risikoen knyttet til mislighold av kundene. Nettselskapene på sin side, påføres en risiko som følge av at kraftleverandøren kan gå konkurs. Omfanget av risikoene vil avhenge av hver enkelt kraftleverandørs markedsandel.

5.2 OMTALE AV EKSISTERENDE GARANTIORDNINGER

Det finnes flere offentlige garantiordninger som kan benyttes til konkursbobehandling[6]. Ordningene har forskjellige formål, og garantiene gis derfor ut fra forskjellige kriterier. De offentlige ordningene administreres av Justisdepartementet (via tingretten), Skattedirektoratet (via skattefogden), Toll- og avgiftsdirektoratet (via tolldistriktene), skatteoppkreverne og NAV Lønnsgaranti.

Formålet med Justisdepartementets garantiordning er først og fremst å avdekke økonomisk kriminalitet. De øvrige offentlige ordninger går først og fremst ut på å skaffe det offentlige, som kreditor, større dividende. Likevel kan mistanke om økonomisk kriminalitet være grunnlag for at det offentlige garanterer for bobehandlingen også ved disse ordningene. Alle garantiordningene stiller krav om at boet selv ikke har midler til bobehandlingen.

Statens ansvar etter konkursloven § 73 tredje ledd

Staten plikter å dekke omkostninger ved bobehandlingen som rekvirenten ikke hefter for eller ikke kan betale. Rekvirenten hefter maksimalt for 50 ganger rettsgebyret inkl. merverdiavgift. Bostyret har plikt til å foreslå innstilling straks det er på det rene at gjennomføringen av bobehandlingen vil legge beslag på samtlige av boets eiendeler.

Dersom aktuelt, har bostyreren videre en plikt til å melde fra om typer og mengder spesialavfall som blir etterlatt i forbindelse med en konkurs. Gitt at utgiftene til dette arbeidet sammen med andre boomkostninger overskrider rekvirentansvaret, skal også disse utgiftene dekkes av staten.

Hensikten med garantien er å sikre at boorganene får dekket nødvendige omkostninger. Bostyrer skal gi opplysning om hvorvidt det antas å foreligge forhold som kan gi grunn til straffeforfølgning mot skyldneren eller noen som har handlet på skyldnerens vegne, men det gis ikke hjemmel for noen vidtgående "etterforskning" i boets regi for å avdekke hvorvidt det foreligger økonomisk kriminalitet.

Justisdepartementets særskilte garantiordning

Denne ordningen garanterer for fortsatt bobehandling i tilfeller hvor bobehandlingen viser at det foreligger mistanke om økonomisk kriminalitet. Formålet med ordningen er å avdekke forhold som kan danne grunnlag for påtalemyndighetens etterforskning/ straffeforfølging av saken. Bobehandlingen skal imidlertid ikke fortsettes for alle lovbrudd. Det må vurderes både i hvor stor grad det foreligger indikasjoner på økonomisk kriminalitet, samt hvor grove overtredelser som kan være inne i bildet.

Justisdepartementet har hvert år NOK 10 mill. til rådighet til dette formålet. Det er likevel tingretten som avgjør om det i det enkelte tilfelle skal gis garanti til fortsatt bobehandling. Tingretten må imidlertid sjekke med Justisdepartementet om det er midler igjen av den særskilte bevilgningen før tilsagn om garanti kan gis. Tingretten kan bare gi samtykke på garantier inntil NOK 100 000 inkludert mva. Beløp utover dette må forhåndsgodkjennes av departementet.

---

[6] Kilde: www.konkursradet.no

Denne særskilte garantiordningen var i utgangspunktet ment å gjelde kun for konkursboer, men Justisdepartementet har i ettertid gitt tilsagn til at garantiordningen også kan benyttes ved tvangsavvikling av aksjeselskaper og allmennaksjeselskaper dersom vilkårene for øvrig er til stede.

Finansdepartementets tilsagnsordning for konkursbo

Finansdepartementet har en tilsagnsordning for konkursboer hvor det foreligger udekkede statlige krav som merverdiavgift, arbeidsgiveravgift, arveavgift, toll mv. Skattedirektoratet og Toll- og avgiftsdirektoratet har fullmakt til å gi tilsagn om garanti, og i tillegg har de kommunale skatteoppkreverne en egen ordning for skattekrav. Formålet med tilsagnsordningen er å bidra til å sikre innkreving av toll- og avgiftskrav i konkursbo. Tilsagn gis ikke hvis skyldneren bare har udekkede skattekrav.

Tilsagn om betinget dekning av omkostninger ved fortsatt bobehandling gis vanligvis når fortsatt bobehandling antas å kunne tilføre boet aktiva, men hvor det enkelte konkursbo ikke har økonomisk evne til å bære risikoen for kostnadene. I særlige tilfeller gis det også betinget tilsagn til dekning av omkostninger ved fortsatt bobehandling når blant annet mistanke om økonomisk kriminalitet tilsier at konkursboet forfølger forholdet.

Lønnsgarantiordninger

Rekvirentansvaret

Arbeidstakere med fortrinnsberettigede krav som begjærer konkurs åpnet hos arbeidsgiver, er fritatt for å stille sikkerhet for boomkostningene. Dersom boets midler ikke er tilstrekkelig til å dekke disse omkostningene, vil lønnsgarantien dekke underskuddet i den utstrekning rekvirenten ellers ville ha vært ansvarlig.

Garanti for saksomkostninger ved søksmål

Forutsetningen for garanti for saksomkostninger ved søksmål, er at boet gjennom søksmål har mulighet for å øke bomassen og dermed statens dividende. NAV Lønnsgaranti legger særlig vekt på om boet har en sterk sak juridisk og bevismessig, om saksøkte er søkegod for det omtvistede beløp og på størrelsen på statens dividendekrav i forhold til garantibeløpet. Garantien begrenses i første omgang til å dekke de nødvendige kostnader for prøving i førsteinstans. Ved tapte saker dekker garantien også ilagte saksomkostninger.

Garanti for videre bobehandling

NAV Lønnsgaranti vil kunne stille garanti for fortsatt bobehandling også i andre tilfeller. Forutsetningen er at det er mistanke om at statens dividendeinngang er blitt redusert som følge av illojal boforringelse og/eller kreditorbegunstigelse. Det legges særlig vekt på motpartens søkegodhet, størrelsen på statens dividendekrav og mulighetene for å vinne frem.

Lønnsgaranti ved videre drift etter konkursåpning

I enkelte tilfeller dekker lønnsgarantiordningen lønnsomkostninger ved videre drift i boets regi. Aktuelle tilfeller er situasjoner hvor det er av samfunnsmessig betydning å videreføre bedriften i hel eller reorganisert form. For eksempel vil ønsket om å redde et verdifullt teknologisk miljø, ønsket om å videreføre en hjørnesteinsbedrift og ønsket om generelt å redde arbeidsplasser kunne være vektige samfunnsmessige hensyn som tas i betraktning.

Videre gis støtten bare for de krav som ville være dekningsberettiget over lønnsgarantiordningen hvis driften ikke hadde fortsatt, og NAV Lønnsgaranti dekker maksimalt lønnskostnadene for drift i en periode på seks uker.

Private garantiordninger

Enhver kreditor kan i prinsippet garantere for fortsatt bobehandling, dette gjelder såvel private som offentlige kreditorer. Kreditor kan gjøre dette ved enten å stille et visst beløp til boets disposisjon eller ved å forfølge en konkret sak på vegne av boet.

I følge Konkursrådet er det etablert en privat garantiordning som kan benyttes til fortsatt bobehandling gjennom Stiftelsen Norsk Konkursfond. En rekke av Norges større bedrifter og næringsdrivende finnes blant medlemmene, og fondet finansieres ved at den enkelte bedrift betaler inn et innskudd avhengig av omsetningen. Fondets midler er omtrent NOK 1 mill. Hovedhensikten med Stiftelsen er å være et preventivt element, slik at leverandørene får både mulighet og midler til å sikre sine krav ved å avdekke gjengangere og konkursryttere.

I utgangspunktet gis det midler til bobehandling hvor medlemmer er kreditorer i et bo, men ordningen utelukker ikke at også andre kan få garanti til fortsatt bobehandling. Dette avgjøres konkret i hvert enkelt tilfelle, og en begrunnet søknad om midler må rettes til sekretariatet (KrediNor).

Bransjespesifikke ordninger – bank og forsikring[7]

Bankenes sikringsfond

Sparebanker og forretningsbanker er pliktige å være medlemmer av Bankenes sikringsfond. Kredittinstitusjoner med hovedsete i en annen EØS-stat som mottar innskudd via en norsk filial, har rett til å bli medlem av innskuddsordningen dersom innskuddsordningen i hjemlandet ikke kan anses å gi innskyterne like god dekning som følge av norsk lov. Også kredittinstitusjoner med hovedsete utenfor EØS-området kan få tillates til å bli medlem.

Banken, eller andre typer kredittinstitusjoner, som mottar innskudd skal skriftlig informere kunden om hvilken garantiordning som gjelder for virksomheten og hvilke garanti for innskudd ordningen gir.

Formålet med sikringsfondet er å sikre innskuddsforpliktelsene til medlemmene. Det garanteres for innskudd inntil 2 millioner kroner.

Medlemmene betaler hvert år en avgift til sikringsfondet. Årsavgiften settes lik summen av 1 promille av samlet garantert innskudd og 0,5 promille av beregningsgrunnlaget for kapitalkravet. For medlemmer som har en kjernekapitaldekning på mindre enn 8 prosent, økes avgiftsbeløpet med et prosentvis tillegg på 4 ganger antallet prosentpoeng avvik mellom kjernekapitaldekningen og 8 prosent. For medlemmer som har en kjernekapitaldekning på mer enn 8 prosent, reduseres avgiftsbeløpet med et prosentvis fradrag på 4 ganger antallet prosentpoeng avvik mellom kjernekapitaldekningen og 8 prosent (maksimalt fradrag er 35 prosent).

Fondets øverste myndighet er generalforsamlingen, og det ledes av et styre. Fondet har rett til å granske medlemmenes regnskaper og revisjonsforhold, samt å vurdere medlemmenes forvaltning, og har således rett til å kreve at medlemmene legger frem dokumenter og opplysninger som fondet anser som nødvendig.

Fondet skal ikke dekke tap på innskudd fra selskap i samme konsern som medlemsinstitusjonen eller innskudd som består av utbytte av en straffbar handling der det foreligger en rettskraftig dom.

---

[7] Kilde: www.lovdata.no

Eventuelle tap på innskudd skal dekkes så snart som mulig og senest én uke etter at Finanstilsynet har vurdert medlemmet til ikke å være i stand til å tilbakebetale innskudd eller det er vedtatt at medlemmet skal settes under offentlig administrasjon.

Forsikringsselskapenes garantiordning

Formålet med garantiordningen er å sikre utbetaling av krav som følger av avtale om direkte skadeforsikring, til sikrede og skadet tredjemann. Forsikringsselskapene som driver direkte skadeforsikring er pliktige å være medlemmer av ordningen, dette gjelder også selskaper med hovedsete i en annen EØS-stat som har en etablert filial i Norge.

Medlemmene må hvert år garantere for 1,5 prosent av summen av medlemmenes opptjente bruttopremie de siste tre regnskapsårene, men beløpet betales ikke inn til et fond slik som for bankene. Også denne garantiordningen ledes av et styre. Styret treffer vedtak om innkalling av kapital fra medlemmene for å dekke utbetalinger fra, og omkostninger knyttet til, garantiordningen. Beløpet som innkalles fordeles på medlemmene etter størrelsen på medlemmenes opptjente bruttopremie. Videre er det styret som avgjør hvordan garantiordningens midler skal nyttes for å hindre, eller redusere, tap for sikrede eller skadet tredjemann.

Medlemmene har plikt til å melde fra dersom det vil kunne oppstå svikt i institusjonens evne til å oppfylle sine forpliktelser etter hvert som de forfaller, dersom minstekravene til ansvarlig kapital eller andre soliditets- og sikkerhetskrav ikke oppfylles eller dersom det oppstår forhold som kan medføre alvorlig tillitssvikt eller tap som vesentlig vil svekke eller true soliditeten.

Bransjespesifikke ordninger – entreprenørbransjen

I Norge finnes det ingen generell lov om garanti- eller forsikringsordninger for byggefeil, men da bustadsoppføringslova trådte i kraft i 1997 ble det innført en bestemmelse om at entreprenører som inngår avtale med forbruker om oppføring av ny selveierbolig, må stille garanti for kontraktsmessig oppfylling av avtalen.

Garantien gis i form av en selvskyldnergaranti fra en finansinstitusjon, typisk bank eller forsikringsselskap, ved at entreprenøren deponerer en pengesum. Forbrukeren kan da kreve betaling av garantisten når det foreligger mislighold fra entreprenøren, uten at forbrukeren må vente og se om entreprenøren har økonomisk evne og/eller vilje til å betale. Garantien omfatter krav som blir gjort gjeldende i løpet av byggeperioden og opp til to år etter overtakelse.

Garantiens omfang varierer noe for ulike tilfeller. For oppføring av bygning på forbrukers grunn omfatter garantien 5 prosent av samlet betaling frem til overtakelse, og 3 prosent dersom kravet gjøres gjeldende på et senere tidspunkt. For kjøp av tomt med bygning på skal garantien være på minst 2 prosent for krav gjort gjeldende før overtakelse og 3 prosent for resten.

Både i forholdet mellom forbruker og entreprenør, og ikke minst mellom profesjonelle aktører i byggebransjen, inngås det en rekke avtaler som ofte inneholder bestemmelser om at en eller begge parter skal stille sikkerhet for egen kontraktsoppfyllelse. I de fleste tilfeller går avtalene ut på at sikkerhet skal stilles i form av selvskyldnergaranti.

5.3 GRUPPERING AV GARANTIORDNINGER ETTER FORMÅL

Det finnes både offentlige og private garantiordninger som skal sikre en forsvarlig bobehandling ved at nødvendige omkostninger ved bobehandlingen kan garanteres for. De offentlige garantiordningene har som formål å sikre offentlige enheter rettmessig dividende fra boet eller å avdekke økonomisk kriminalitet. I tillegg finnes det lønnsgarantiordninger som skal sikre at de ansatte får lønn ved en eventuell konkurs, samt bransjespesifikke garantiordninger som skal sikre at kunder ikke blir påført et tap.

Generelt sett kan garantiordningene grupperes etter følgende formål:

a. Sikre en forsvarlig bobehandling
b. Sikre Staten som kreditor
c. Sikre at andre kreditorer får større dividende
d. Sikre at ansatte får lønn
e. Sikre at kunder ikke påføres et tap
f. Avdekke økonomisk kriminalitet

I en konkurssituasjon for en kraftleverandør vil disse eksisterende ordningene kunne benyttes for å sikre det offentlig, ansatte med mer. Gitt antagelsen om at det er innført krav om etterskuddsbetaling når ordningen med ER eventuelt innføres, vil sluttbruker-kundene allerede ha fått levert den strømmen de har betalt for. Dette betyr med andre ord at sluttbrukerne ikke vil påføres et tap i en slik situasjon.

5.4 MULIGE GARANTIORDNINGER

Hovedformålet med en eventuell garantiordning vil være å beskytte nettselskapet, som en av flere kreditorer, dersom en kraftleverandør går konkurs. Dersom en kraftleverandør går konkurs, forutsettes at annen kraftleverandør vil tre inn innen 1-2 måneder. Nettselskapet vil kunne bli påført et inntektstap tilsvarende 1-2 måneders fakturerte nettleie mot angjeldende kraftleverandør. Jo lengre kredittiden er fra nettselskap til kraftleverandør, jo høyere er det potensielle tapet for nettselskapet.

Nettselskapet får en redusert byrde som følge av at den fratas ansvaret for månedlig innkreving av nettleien fra hver enkelt sluttbruker, samt at det ikke lenger påføres en kostnad ved at en viss andel av inntektene blir utestående som følge av at enkelte kunder ikke betaler fakturaen. Samtidig påføres nettselskapet en økt risiko for at en potensielt betydelig andel av inntektsgrunnlaget kan forsvinne dersom en kraftleverandør går konkurs.

Det vil være det offentlige (gjennom NVE) som innfører ER. Et sentralt tema vil således være hvem som skal betale for en eventuell garantiordning. Felles for alle aktuelle garantiordninger, er at sluttbrukerne av kraft til slutt vil ende opp med å betale regningen, enten i form av økt nettleie eller via økte skattesatser.

Kraftleverandøren påføres en økt risiko for konkurs som følge av likviditetsrisikoen for sluttbrukernes betaling av nettleien. Den kan også få en lavere kredittrating som følge av en lavere egenkapitalandel. Dette er en påtvungen byrde for kraftleverandøren som følge av innføring av ER.

Nedenfor omtales ulike garantiordninger som eventuelt kan innføres. I oppdrags-beskrivelsen er det presisert at rapporten skissemessig skal beskrive alternative garantiordninger, men ikke begrunne om det er behov for å innføre en garantiordning.

Alternative garantiordninger i forskjellige regier

- **Statlig regi**

  Staten oppretter en garantiordning for bransjen i regi av relevant underliggende etat som dekker aktuelle nettselskapers tap ved kraftleverandørkonkurs. En slik ordning vil involvere aktørene i bransjen i liten grad, og kan derfor medføre en viss ansvarsfraskrivelse fra aktørene. Den må finansieres via skatteinntektene, noe som virke politisk sett vanskelig.

  Ordningen vil gi en situasjon med omtrent uendret etableringskostnad for nye kraftleverandører sammenlignet med en situasjon uten ER.

  Samlet sett vurderes denne løsningen som lite anbefalelsesverdig.

- **Kraftleverandørregi**

  Garantiordninger i kraftleverandørregi kan skje ved at en enhet, eksempelvis Statnett, instrueres til å drifte bankgarantiordning og kreve inn aktuelt beløp fra hver enkelt kraftleverandør som ønsker omsetningskonsesjon til sluttbruker. Det kan også tenkes en felles garantiordning i regi av alle kraftleverandørene, for eksempel etter mønster fra bank og forsikring.

  Ordningen vil gi en situasjon med høyere etableringskostnad sammenlignet med en situasjon uten ER.

  Ordningen legger en ekstra byrde på kraftleverandørene som allerede er påført en byrde ved ER, og er derfor lite anbefalelsesverdig.

- **Nettselskapsregi**

  Garantiordninger i nettselskapsregi skjer mest hensiktsmessig som en fellesordning der alle nettselskapene deltar etter sin andel av inntektsrammen.

  Ordningen vil gi en situasjon med omtrent uendret etableringskostnad sammenlignet med en situasjon uten ER.

  Ordningen kan rettferdiggjøres ved at ER i seg selv reduserer nettselskapets byrde med innkreving av penger. På samme måte som ved en ordning i statlig regi vil ikke kraftleverandøren her påføres økt risiko. Ordningen anses som tilrådelig.

- **Felles kraftleverandør og nettselskap regi**

  Det kan også opprettes en garantiordning der både kraftleverandørbransjen og nettleverandørbransjen samlet garanterer for en gitt andel av omsetningen/ inntektsrammen. En slik deling av byrdene tar hensyn til at ordningen med ER omfordeler og endrer to aktørgruppenes endring i risiko og byrder. Det bør vurderes hva som er en hensiktsmessig deling av garantiordningen, noe som ikke nødvendigvis er 50/50.

  Under denne gruppen kan også bilaterale avtaler komme. I dette ligger det at to selskaper seg i mellom blir enige om garantiavsetninger for leveranser/kjøp.

  Ordningen vil gi en situasjon med noe høyere etableringskostnad sammenlignet med en situasjon uten ER.

  En slik ordning forutsetter grundigere utredning og en omforent avklaring av fordelingsnøkkel mellom de to bransjene. Den kan således framstå som komplisert og byråkratisk.

- **Konklusjon:** En garantiordning i Nettselskapsregi syntes mest relevant og praktisk gjennomførbart. En felles garantiordning i kraftleverandør og nettselskap regi kan også være aktuell da en innføring av ER vil medføre både fordeler og ulemper for

begge aktørene. Den kvantitative fordelingen av fordeler og ulemper mellom aktørene er noe usikker, og det må derfor gjøres en vurdering av hvordan belastningen i praksis bør fordeles mellom partene.

Ulike prinsipielle løsninger

- **Fond**

  Garantiordningen kan gjennomføres som et sikringsfond, på samme måte som for bankene, der medlemmene betaler inn en månedlig eller årlig avgift etter salgsnivå.

- **Virtuelt fond**

  Garantiordningen kan gjennomføres som et virtuelt fond, enten som en selvskyldner-garanti som i entreprenørbransjen eller en garantiordning som i forsikringsbransjen, der medlemmene garanterer for en månedlig eller årlig avgift etter salgsnivå.

6 KONKURRANSESITUASJONEN SOM FØLGE AV ER

6.1 BÅDE KRAFTLEVERANDØRER OG NETTSELSKAP PÅVIRKES

Dersom ordningen med ER blir innført, vil dette medføre at kraftleverandørene vil fungere som en pengeinnkrever ovenfor sluttbruker både på vegne av seg selv og nettselskapet. Dette er i så fall en pålagt byrde for kraftleverandøren som følge av at kraftleverandøren i en slik situasjon må stå finansielt ansvarlig for kunder som betaler for sent, eller eventuelt misligholder, nettleien. Generelt sett viser det seg at 3-5 prosent av husholdningskundene mottar et inkassovarsel. Dette stemmer overens med de nasjonale tallene som tilsier at omtrent 4 prosent av befolkningen har et inkassokrav rettet mot seg. Det viser seg samtidig at en tredjedel av disse har betalt fakturaen innen et halvt år. Likevel er det en viss risiko for at 1-2 prosent av kundene faktisk ikke gjør opp for seg. Da kraftleverandøren må betale til nettselskapet ved en bestemt forfallsdato, kan kraftleverandøren risikere å bli påført et direkte tap som følge av ER.

Kraftleverandøren vil også påføres en byrde ved at den vil få blåst opp balansen som følge av ER. Gitt alt annet likt, vil dette gi kraftleverandøren en dårligere kredittrating. Som vist i kapittel 3, vil innføringen av ER redusere egenkapitalandelen med 1-4 prosent for M +25 og 1-6 prosent for M +45. For selskaper som i utgangspunktet har en lav egenkapitalandel kan dette ha negative konsekvenser, men det antas likevel at denne effekten ikke er av betydelig størrelsesorden.

Som en motvekt til den pålagte byrden for kraftleverandøren, vil innføringen av ER sannsynligvis medføre høyere likviditet for kraftleverandøren. Gitt at hovedtyngden av kundene betaler fakturaen ved forfall, vil kraftleverandøren motta renteinntekter på nettleien i perioden fra sluttbrukernes forfallsdato til forfallsdatoen for betaling fra kraftleverandør til nettselskap. Denne effekten vil være større jo lengre kredittiden fra nettselskapet til kraftleverandøren er.

Også nettselskapene blir berørt av innføringen av ER. For det første fritas nettselskapet fra å kreve inn penger fra hver enkelt sluttbruker, og vil istedenfor kun forholde seg til én eller noen få kraftleverandører. Dette betyr igjen at nettselskapet fratas kostnaden ved utestående beløp som følge av at enkelte sluttbrukere betaler fakturaen for sent, eller at de ikke betaler i det hele tatt. Ordningen med ER vil altså kunne medføre både reduserte administrative kostnader, samt redusert risiko for løpende mislighold. På den andre siden vil ER øke risikoen for at en betydelig andel av inntekten går tapt dersom en kraftleverandør går konkurs. Dersom det skulle oppstå en konkurs, vil 1/12-2/12 av inntekten fra den aktuelle kraftleverandørens kunder kunne gå tapt.

6.2 NOE HØYERE ETABLERINGSKOSTNAD FOR NYE AKTØRER

Innføring av ER vil medføre en noe høyere etableringskostnad for nye kraftleverandører da kravet til egenkapital vil være noe høyere. Årsaken til dette er at balansen blåses opp som følge av at kraftleverandøren også er ansvarlig for å kreve inn nettleien, og at nye aktører generelt sett vil få en dårligere kredittrating. Egenkapitalkravet kan altså bli noe høyere, noe som kan medføre at enkelte aktører som i dag potensielt kunne ha etablert seg, ikke lenger har mulighet til å etablere seg. Denne effekten forventes likevel å ha liten betydning.

Dersom det innføres garantiordninger, og hele eller deler av kostnaden ved dette påføres kraftleverandøren, vil dette øke etableringskostnaden ytterligere. Betydningen av denne effekten avhenger av i hvor stor grad kraftleverandøren må dekke kostnaden, samt hvor stort beløp det må garanteres for.

6.3 TROLIG LITEN BETYDNING FOR TILBUDSSIDEN

Det er høyere krav til egenkapital for ikke integrerte kraftleverandører. Allerede i dag har de ikke integrerte kraftleverandørene generelt sett en høyere egenkapitalandel enn andre kraftleverandører (over 60 prosent i gjennomsnitt). EK-andelen vil generelt sett gå litt ned ved innføring av ER, jf. Tabell 3.8, men da endringen er av relativt liten størrelsesorden, antas det at denne effekten ikke vil ha stor betydning for konkurransesituasjonen i markedet.

En høyere etableringskostnad og en lavere EK-andel kan gi økt markedskonsentrasjon og høyere integrasjonsgrad. Da betydningen av disse forholdene for konkurransesituasjonen i utgangspunktet er noe usikker, samt at endringen som følge av ER ikke antas å være av betydelig størrelsesorden, antas det at ER trolig vil ha liten betydning for tilbudssiden.

6.4 NOE BETYDNING FOR ETTERSPØRSELSSIDEN

Innføring av ER vil gjøre det lettere for sluttbrukerne å bytte kraftleverandør, da barrieren som skyldes at man ikke ønsker å motta to strømfakturaer forsvinner. Denne effekten forventes å resultere i en økning i andelen sluttbrukere som bytter leverandør, noe som vil bidra til å øke konkurransen i markedet. Det er noe usikkert hvor mange flere som kommer til å bytte kraftleverandør som følge av ER, men det antas likevel at ER vil ha noe betydning for etterspørselssiden. Likevel er det trolig andre effekter som vil ha større betydning for etterspørselssiden. For eksempel vil en standardisering både av kontrakter og metoder for å beregne spotpriser, samt at det utarbeidet en offentlig oversikt der alle kraftkontrakter kan sammenlignes (utvidet KT portal), kunne bidra til å øke konkurransen i markedet betydelig.

KILDER

Kommunal- og regionaldepartementet (2005): *Mer effektiv bygningslovgivning II*, NOU 2005:12:

NVE (2013): Leverandørskifteundersøkelse 4. kvartal 2012.

Pöyry (2011): *Analyse av priser og vilkår fra kraftleverandører i sluttbrukermarkedet*, Rapport R-2011-57.

Thema (2013): *Barrierer i sluttbrukermarkedet for strøm*, Rapport R-2013-25.

VEDLEGG 1: OVERSIKT OVER KRAFTLEVERANDØRER

STOR, FULLT INTEGRERT
BE KRAFTSALG AS
EIDSIVA MARKED AS
FOLLO ENERGI AS
FORTUM MARKETS AS
FREDRIKSTAD ENERGISALG AS
HAFSLUND STRØM AS
HALLINGKRAFT AS
HURUM KRAFT AS
ISTAD KRAFT AS
LOS AS
LYSE ENERGISALG AS
MIDT KRAFT BUSKERUD AS
NORGESENERGI AS
NTE MARKED AS
RINGERIKS-KRAFT STRØM AS
SFE KRAFT AS
SKS KRAFTSALG AS
TAFJORD MARKED AS
TRONDHEIM KRAFT AS
TRØNDERENERGI MARKED AS
TUSSA-24 AS
VARANGER KRAFTMARKED AS
LITEN, FULLT INTEGRERT
ASKØY ENERGI KRAFTSALG AS
E20STRØM AS
EB STRØM AS
EIENDOMSSPAR ENERGI AS
ENERGI SALG NORGE AS
ENERGI SYSTEM AS
HADELAND ENERGI STRØM AS
HAMMERFEST ENERGI KRAFTOMSETNING AS
JOTUNKRAFT AS
KRAGERØ KRAFT AS
RAUMA ENERGI KRAFT AS
STANGE ENERGI MARKED AS
VESTERÅLSKRAFT STRØM AS
VOKKS KRAFT AS
ØVRE EIKER STRØM AS
DELVIS INTEGRERT
FJORDKRAFT AS
FOR BETTER DAYS AS
ISHAVSKRAFT AS
KRAFTINOR AS
RØDØY-LURØY KRAFTVERK AS
RØYKEN KRAFT AS
SOGNEKRAFT AS
SUNNFJORD ENERGI AS
HELEID AV KOMMUNE, FYLKE
ANDØY ENERGI AS
AURLAND ENERGIVERK AS
BALLANGEN ENERGI AS
EVENES KRAFTFORSYNING AS
HEMSEDAL ENERGI KF
KRØDSHERAD EVERK KF
KVINNHERAD ENERGI AS
LIER EVERK AS
MELØY ENERGI AS
NESSET KRAFT AS
NORE ENERGI AS
ODDA ENERGI AS
OPPDAL EVERK AS
ORKDAL ENERGI AS
SANDØY ENERGI AS
SELBU ENERGIVERK AS
SKJÅK ENERGI KF
STRANDA ENERGI AS
STRYN ENERGI AS
SULDAL ELVERK KF
SUNNDAL ENERGI KF
TINN ENERGI AS
TROLLFJORD KRAFT AS
USTEKVEIKJA ENERGI AS
VOSS ENERGI AS
ÅRDAL ENERGI KF
IKKE INTEGRERT
AS EIDEFOSS
AUSTEVOLL KRAFTLAG SA
BINDAL KRAFTLAG SA
DRAGEFOSSEN KRAFTANLEGG AS
ELKRAFT AKSJESELSKAP
ETNE ELEKTRISITETSLAG SA
FAUSKE LYSVERK AS
FINNÅS KRAFTLAG SA
FITJAR KRAFTLAG SA
FJELBERG KRAFTLAG SA
FLESBERG ELEKTRISITETSVERK AS
FOSENKRAFT AS
FUSA KRAFTLAG SA
GAULDAL ENERGI AS
GUDBRANDSDAL ENERGI AS
HARDANGER ENERGI AS
HAUGALAND KRAFT AS
HELGELANDSKRAFT AS
HEMNE KRAFTLAG SA
HØLAND OG SETSKOG ELVERK SA
HÅLOGALAND KRAFT AS
KVAM KRAFTVERK AS
KVIKNE-RENNEBU KRAFTLAG SA
LUSTER ENERGIVERK AS
LÆRDAL ENERGI AS
MARKEDSKRAFT ASA
MAX KRAFT AS
MIDT-TELEMARK ENERGI AS
MODALEN KRAFTLAG SA
NORDKYN KRAFTLAG SA
NORD-SALTEN KRAFT AS
NORD-ØSTERDAL KRAFTLAG SA
RAKKESTAD ENERGI AS
RAULAND KRAFTFORSYNINGSLAG SA
RISSA KRAFTLAG SA
ROLLAG ELEKTRISITETSVERK SA
RØROS ELEKTRISITETSVERK AS
SJØFOSSEN ENERGI AS
SKÅNEVIK ØLEN KRAFTLAG SA
SVORKA ENERGI AS
SØRFOLD KRAFTLAG SA
TELINET ENERGI AS
TYSNES KRAFTLAG SA
UVDAL KRAFTFORSYNING SA
VALDRES ENERGIVERK AS
VEST-TELEMARK KRAFTLAG AS

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringselskap

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringselskap som har en visjon om å bidra til balansert, bærekraftig utvikling. Vi tilbyr våre oppdragsgivere integrert forretningsrådgivning, helhetlige løsninger for komplekse prosjekter og effektiv, beste praksis design og prosjektledelse. Vår ekspertise dekker områdene industri, energi, byutvikling & mobilitet og vann & miljø. Pöyry har 7 000 eksperter lokalisert i ca. 50 land.

Pöyrys forretningsrådgivere veileder kundene og hjelper dem å finne løsninger på komplekse forretningsutfordringer. Gjennom årene har vi bygget opp betydelig næringsspesifikk kunnskap, tankelederskap og ekspertise. Vi setter denne kunnskapen i arbeid på vegne av våre kunder, og bidrar med ny innsikt og nye løsninger på forretningsspesifikke utfordringer. Pöyry Management Consulting har omtrent 500 konsulenter i Europa, Nord-Amerika og det asiatiske stillehavsområdet.

Pöyry Management Consultingopererer i skjæringspunktet mellom marked, teknologi og politikk. Vi har bidratt til informert beslutningstaking for virksomheter, organisasjoner og offentlig sektor i mer enn 20 år. Vi tilbyr tre integrerte typer av tjenester og arbeidsmetoder: Markedsanalyse, Markedsdesign og Strategi- og forretningsrådgivning. Våre tre viktigste kompetanseområder er energi, samfunnsøkonomi og miljø og klima.

PöyryManagement Consulting (Norway) AS
Schweigaards gate 15B
0191 Oslo

Tlf: 45 40 50 00
Faks: 22 42 00 40
E-post: oslo.econ@poyry.com

www.poyry.no

Norges
vassdrags- og
energidirektorat

Norges vassdrags- og energidirektorat

Middelthunsgate 29
Postboks 5091 Majorstuen
0301 Oslo

Telefon: 09575
Internett: www.nve.no