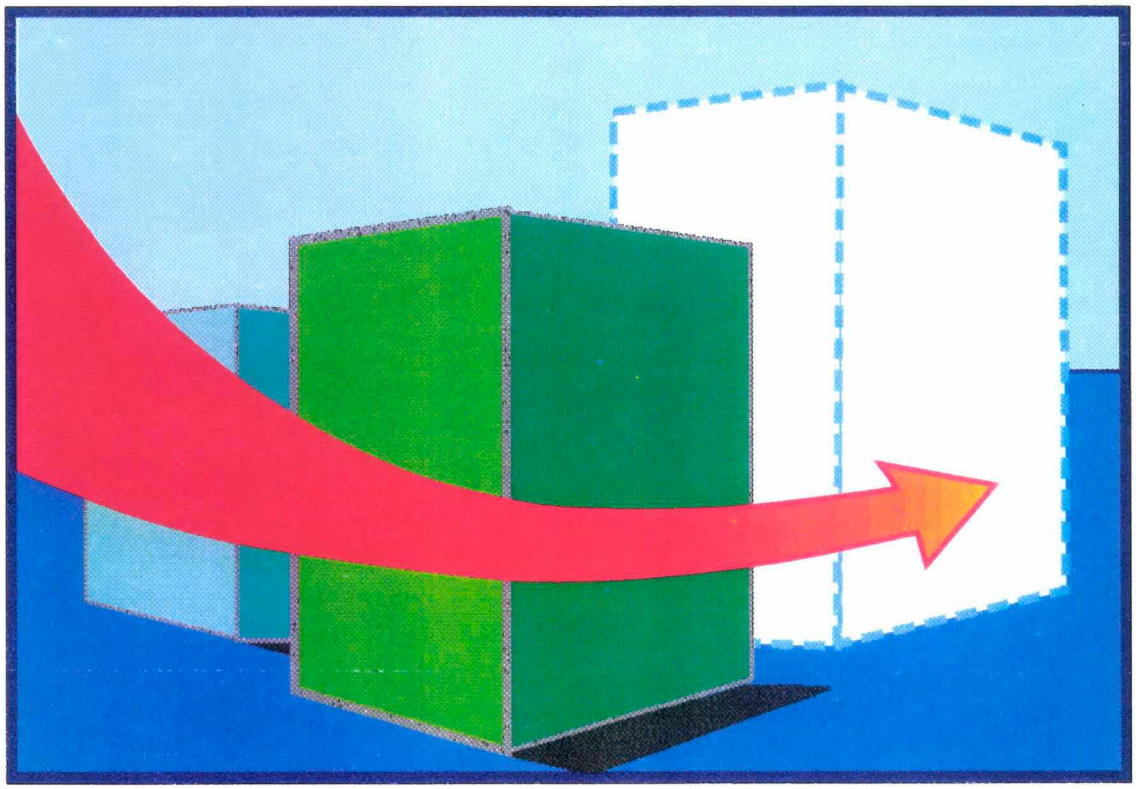
NVE
NORGES VASSDRAGS-
OG ENERGIVERK

PUBLIKASJON

Christian H. Johansen

KRAFTMARKEDSUNDERSØKELSE - PR. 1.1.1993



ENØK- OG MARKEDSAVDELINGEN

NORGES
VASSDRAGS- OG ENERGIDIREKTORAT
BIBLIOTEK

Nr 10
1993

Omslagsbilde: Tegnekontoret, NVE

NVE
NORGES VASSDRAGS-
OG ENERGIVERK

TITTEL KRAFTMARKEDSUNDERSØKELSE - PR. 1.1.1993	PUBLIKASJON 10/93
	DATO 02.06.93
FORFATTER Christian H. Johansen	ISBN 82-410-0194-0
	ISSN 0802-2569

SAMMENDRAG

Kraftmarkedsundersøkelsen gir et bilde av situasjonen pr. 1.1.1993 i engros- og sluttbrukermarkedet. Undersøkelsen retter seg spesielt mot sluttbrukermarkedet.

I engrosmarkedet er snittpris i kontrakter beregnet til 15,5 øre pr. kWh for 1993. Undersøkelsen viser at i engrosmarkedet er kontrakter på 30 TWh reforhandlet eller inngått med ny leverandør, etter at energiloven trådte i kraft 1.1.91. Dette utgjør 70 % av kontraktsvolumet som er registrert i undersøkelsen. Prisnivået ligger noe lavere for disse kontraktene, enn for kontrakter som er inngått før energiloven. Spredningen for nye og reforhandlede er lavere enn for gamle. 66 % av kontraktene har en gjenstående løpetid under 5 år. De fleste kontrakter er fremdeles fastpriskontrakter.

I sluttbrukermarkedet er snittpris, for 1993, til husholdninger beregnet til 14,9 øre pr. kWh og til næringskunder til 13,6 øre pr. kWh. Det er reforhandlet og inngått nye kontrakter for 12,6 TWh. Dette fordeler seg med 12,2 TWh for næringskunder og 0,4 TWh for husholdninger. For husholdninger er det primært overgang til flexitariffer. For næringskunder utgjør volumet ca. 42 % av totalt omsatt til næringskunder. De næringskunder som har forhandlet seg frem til markedsmessige betingelser med sitt lokale energiverk, har oppnådd en gjennomsnittelig reduksjon i prisen på ca. 18 % i forhold til ordinære tariffer, mens reduksjonen er ca. 26 % for dem som har byttet leverandør. De som har byttet leverandør har inngått kontrakter med kontraktstider fra 1 til 5 år, men de som har reforhandlet avtaler med tidligere leverandør, gjennomgående har kontrakter med kortere løpetid. Markedet, i volum, domineres av få meget store kunder (over 5 GWh), mens i antall er det kunder under 1 GWh som dominerer. De aller fleste har inngått kontrakter med fastpris.

Som en følge av at ikke alle næringskunder har tilgang til markedet, har energiverkene en antatt merinntekt på omlag 1 milliard kroner, som utgjør ca. 12 % av totalomsetningen i alminnelig forsyning som er på 8,5 milliarder eksklusive overføring. Merinntekt er ikke beregnet for husholdninger.

EMNEORD /SUBJECT TERMS
Kraftmarkedet
Sluttbruker
Marked
Konkurranse

ANSVARLIG UNDERSKRIFT

Jan Moen
avdelingsdirektør

NORGES
VASSDRAGS- OG ENERGIDIREKTORAT
BIBLIOTEK

Kontoradresse: Middelthunsgate 29
Postadresse: Postboks 5091, Maj.
0301 Oslo

Telefon: 22 95 95 95
Telefax: 22 95 90 00
Telex: 79397 NVEO N

Bankgiro: 0629 05 75026
Postgiro: 0803 5052055

1011 Andvord

INNHOLDSFORTEGNELSE

0. BAKGRUNN 4

1. DATA OG METODIKK 4

2. INNLEDNING 6

3. ENGROSMARKEDET 6
   3.1. Priser i engrosmarkedet. 7
   3.2 Fordeling av volum på kontraktslengder. 8
   3.3 Prisfastsettingskriterier 9

4. SLUTTBRUKERMARKEDET 11
   4.1 Husholdningskunder 11
      4.1.1 Snittpriser i husholdningsmarkedet 12

   4.2 Næringskunder 13
      4.2.1 Snittpriser for næringskunder. 14
      4.2.2 Hvilke selskaper er det som tilbyr endrede betingelser til næringkunder. 16
      4.2.3 Prisdiskriminering mellom kunder. 17
   4. 3 Kunder som selskapene har mistet. 18

5. NÆRMERE OM KRAFTSALG TIL NÆRINGSKUNDER 18
   5.1 Gjenstående kontraktstid. 19
   5.2 Kundestørrelse. 20
   5.3 Størrelse kunder og snittpris. 21
   5.4 Prisfastsettingskriterier 21

6. SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER 23
   6.1 Engrosmarkedet 23
   6.2 Sluttbrukermarkedet 23

Referanser. 25

Vedlegg. Spørreskjemaet som ble benyttet 26

0. BAKGRUNN

Bakgrunnen for denne undersøkelsen er å se på de endringer som har skjedd etter at energiloven trådte i kraft 1.1.91, og i forhold til NVEs undersøkelse pr. september 1992 (Notat 11/92). Undersøkelsene er et viktig bidrag i NVEs tilsyn med kraftmarkedet.

Denne undersøkelsen gir et bilde av situasjonen pr. 1.1.93, volum og priser er oppgitt som antatte verdier for 1993.

Undersøkelsen tar for seg både oppdekningssiden, d.v.s. engrosmarkedet og sluttbrukermarkedet, begrenset til alminnelig forsyning. Hovedvekten er lagt på sluttbrukermarkedet, og da spesielt næringskundemarkedet, fordi disse kunder er mest aktive i markedet.

I undersøkelsen i september 1992 ble det antatt at det var omlag 7 TWh som hadde fått markedsmessige betingelser. Dette inkluderer både reforhandlet og kunder som har byttet leverandør.

1. DATA OG METODIKK

Undersøkelsen ble lagt opp som en postal-undersøkelse (se vedlegg). Alle respondentene ble lovet anonymisering av data, slik at ingen opplysninger skal kunne henføres til det enkelte selskap. Data i notatet presenteres derfor på et aggregert nivå og det er ikke foretatt analyser basert på geografisk tilhørighet.

Spørreskjemaet er oppbygd ut fra det informasjonsbehovet NVE har. Tilbakemeldingene viste at mange av energiverkene hadde problemer med å utfylle tabeller som skulle beskrive kundestrukturen mer presist. Dette har medført at ikke alle har utfylt alle tabeller. Dette er kommentert underveis.

Spørreskjemaet ble inndelt i fire hoveddeler :

Del 1 : Generelle opplysninger om selskapet. Deriblant husholdningstariffene; disse er offentliggjort i en separat publikasjon (Publikasjon nr. 9/93.)

Del 2 : Tar for seg oppdekning av kraft og da er kun bilaterale kraftkjøp presentert og kommentert.

Del 3 : Gir en oversikt over antatte leveranser i sluttbrukermarkedet i 1993, både til husholdninger og næringskunder. I tillegg tar del 3 for seg de mengder som er mistet til andre leverandører og husholdninger som har inngått kontrakter med endrede betingelser.

Del 4 : Detaljert gjennomgang av kraftsalg til næringskunder. Årsaken til at næringskunder behandles mer utførlig, er at vi fremdeles antar at det er denne kundegruppen som har vært og er mer aktiv i markedet.

Spørreskjemaet ble utsendt til alle omsetningskonsesjonærer, 266 selskap. Av disse er 14

Spørreskjemaet ble utsendt til alle omsetningskonsesjonærer, 266 selskap. Av disse er 14 rene energiomsettere (de såkalte traderne), mens resten er enten distribusjonsselskap eller engrosselskap. Disse selskapene representerer stort sett alle større tilbydere i sluttbrukermarkedet. Det må tillegges at rene produsenter som Statkraft SF, ikke er med i undersøkelsen, fordi de ikke er omsetningskonsesjonspliktige. Skjemaet er heller ikke sendt til meglere. Etter energilovens definisjon er det kun de som omsetter og/eller eier nett som er konsesjonspliktige. Meglere formidler kontakt mellom kjøper og selger, og er derfor ikke konsesjonspliktige. Der meglere har vært med i bildet, vil dette komme til uttrykk gjennom endringer i salgsvolum hos de respektive selskaper.

Vi har mottatt svar fra 227 selskap som tilsvarer en svarprosent på ca. 85 %. Disse antas å levere ca. 59,3 TWh til sluttbruker, både til husholdninger og næringskunder, i 1993. Av en totalt antatt omsetning i 1993 til denne gruppen på 60,9 TWh[1], utgjør våre registreringer ca. 98 %.

Det hefter noe usikkerhet til tallmaterialet, særlig for enkelte variable. Dette er kommentert der det er aktuelt. Generelt anser vi at både svarprosent og datakvalitet gir et godt grunnlag for å trekke konklusjoner.

---

[1] Antatt netto omsetning i 1992 til husholdninger og jordbruk er ca. 33 TWh, og til industri og tjenesteytende næringer, eksklusive treforedling (som utgjør 4,7 TWh), ca. 26,7 TWh, totalt 59,7 TWh. Til disse tallene legges til en antatt vekst på 2 % i 1993, som gir h.h.v. 33,7 , 27,2 og totalt 60,9 TWh. Kilde : NVE og Samkjøringen.

2. INNLEDNING

I den videre gjennomgang deles kraftmarkedet opp i to separate markeder; engrosmarkedet og sluttbrukermarkedet. Sluttbrukermarkedet, som er markedet for alminnelig forsyning, eksklusive treforedling, er delt i to; husholdningsmarkedet og næringsmarkedet.

3. ENGROSMARKEDET

I dette kapittelet tar vi for oss de bilaterale kraftkjøpene i engrosmarkedet.; d.v.s. kraft som selskapene kjøper i engrosmarkedet for å selge videre i sluttbrukermarkedet. Vi gjør oppmerksom på at vi kun ser på bilaterale kraftkjøp og ikke på supplerende oppdekning som egenproduksjon og kjøp i spotmarkedet; konsesjonskraft o.l. er imidlertid inkludert.

For tabellene i kapittel 3 er følgende definisjoner på type kontrakter benyttet :

- med **gamle** menes kontrakter som er inngått før energiloven trådte i kraft 1.1.1991
- med **reforhandlet** menes kontrakter som er inngått før energiloven trådte i kraft 1.1.1991, men er reforhandlet etter denne dato
- med **nye** menes kontrakter som er inngått etter at energiloven trådte i kraft

Gjenstående kontraktstid er regnet fra 1.1.93 og frem til utløp av kontrakten. Det er oppgitt årlig **kontraktsmengde** gitt i GWh. **Snittprisen** har selskapene selv beregnet og er oppgitt i øre pr. kWh. Snittprisen er **eksklusive overføringskostnader og mva**. Innmatningsavgift og produksjonsavgift vil i prinsippet være inkludert. I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, eventuelt med prissikring, er **forventet middelpris for 1993** oppgitt.

Selskapene har selv beregnet snittprisen og det forutsettes at det er benyttet faktiske brukstider ved omregning av effektledd. Snittpriser som er oppgitt, gjelder for 1993 og ikke for hele kontraktsperioden. Snittprisen er referert markedsplassen, d.v.s. sentralnettet. I og med at vi kun ser på kraftpris, har leveringssted ingen innflytelse på beregningen av snittprisen. Kraftprisen skal i prinsippet være uavhengig av nivået på overføringstariffen. Vi vet imidlertid at de fleste gamle kontrakter og de kontrakter som har markedsmessige betingelser opererer med en totalpris, slik at kraftprisen er lik denne totalprisen fratrukket antatt overføringstariff. En høy overføringstariff vil dermed gi lav kraftpris.

Materialet omfatter et volum på 42,85 TWh.

Tabell 3.1 Volum og snittpriser på gjenstående kontraktstid for bilaterale kontrakter fra 1.1.93. Tall for 1993.

	Gamle		Reforhandlet		Nye	
Gjenstående kontraktstid fra 1.1.93	**GWh**	**Snittpris øre/kWh (vektet)**	**GWh**	**Snittpris øre/kWh (vektet)**	**GWh**	**Snittpris øre/kWh (vektet)**
0 - 2 år	2901	19,5	7878	14,5	2753	11,4
Fra 2 - 5 år	3658	15,8	5677	16,7	5813	15,3
Fra 5 - 10 år	2122	14,4	3438	16,6	1723	17,2
Fra 10 - 15 år	1966	(1637)13,0	733	15,2	35	16,0
Fra 15 år og over	1999	15,0	1.523	14,5	631	20,8
SUM/VEID SNITTPRIS	**12.646**	**15,9**	**19.249**	**15,5**	**10.955**	**14,9**

Tallet i parentesen er det volumet som er benyttet ved vektingen.

3.1. Priser i engrosmarkedet.

Under både reforhandlede og nye kontrakter er det volum som er reforhandlet rett etter at energiloven trådte i kraft pr. 1.1.91. Både for kortsiktige og noe lengre kontrakter har prisnivået i markedet endret seg i perioden 1991-1993. Kontraktene er ikke nødvendigvis reforhandlet til markedsmessige betingelser, men kan være påvirket av eiermessige bindinger mellom kjøper og selger.

De veide snittprisene er 15,9 øre pr. kWh for gamle kontrakter, 15,5 øre pr. kWh for reforhandlet og 14,9 øre pr. kWh for nye. Veid snittpris for alle bilaterale kontrakter er 15,5 øre pr. kWh.

Det er liten variasjon mellom totalsnittprisen i de forskjellige grupper. Vi hadde forventet at prisforskjellene skulle være større. Spesielt kunne man forvente at gamle kontrakter skulle vært priset høyere. Årsaken til den relativt lave snittprisen for gamle kontrakter, er at det er mange gamle enkeltkontrakter som har lav pris. Dette kan f.eks. være rimelig konsesjonskraft. For kontrakter som er reforhandlet eller inngått med ny leverandør er det flere faktorer som spiller inn. Kontraktene er inngått i hele perioden fra 1.1.91 frem til 1.1.93. Dette medfører at prisene kan variere som en følge av forskjellige prisforventninger ved de ulike inngåelsestidspunkter. For en stor del av kontraktene er prisnivået påvirket av eiermessige bindinger som gir priser som ikke nødvendigvis er relatert til markedsprisen ved kontraktsinngåelsen.

For reforhandlede og nye kontrakter med en løpetid som er lengre enn 10 år er det få observasjoner, slik at de trolig ikke gir et representativt bilde. Variasjonene kan

imidlertidig indikere at aktørene har problemer med å fastsette prisen på så lange kontrakter.

Vi registrerer også at det ikke er en systematisk forskjell i prisen avhengig av gjenstående løpetid. Unntaket er gamle kontrakter med kort gjenstående løpetid, og nye kontrakter med lang løpetid. Begge grupper har høye snittpriser. I tillegg har nye kontrakter med en gjenstående løpetid lav pris.

Vi vil forøvrig registrere det som overraskende at det ikke er større forskjell i prisene mellom reforhandlede og nye kontrakter sammenlignet med gamle. Delvis kan dette som nevnt forklares med enkelte gamle kontrakter med lav pris (f.eks. konsesjonskraft) og enkelte nye langsiktige kontrakter med høye priser (eiermessige bindinger). Vi antar i tillegg at det er kontrakter som tidligere har hatt høy pris som er blitt reforhandlet til mer markedsmessige vilkår. Slik at de gamle kontraktene som gjenstår er de som har hatt og har en gunstig pris.

Et av delmålene i energiloven er bl.a. å utjevne kraftprisen nasjonalt, d.v.s. at man ønsker å redusere spredningen i prisene. Et mål for spredning er standardavvik. Standardavvik for de forskjellige kontraktssnittpriser er vist i tabell 3.2.

Gamle kontrakter har et høyere standardavvik enn de reforhandlede og nye. Dette viser at konkurransen har medført en viss utjevning av kraftprisene, selv om spredningen, uavhengig av kontraktslengde, er relativt høy i alle grupper.

Tabell 3.2 Standardavvik snittpriser.

Gjenstående kontraktstid fra 1.1.93	**Standardavvik**		
	Gamle	**Refor-handlete**	**Nye**
0 - 2 år	6,9	3,0	2,1
Fra 2 - 5 år	5,4	2,5	4,3
Fra 5 - 10 år	7,2	2,1	2,7
Fra 10 - 15 år	5,5	4,0	N/A
Fra 15 år og over	9,4	3,6	9,4

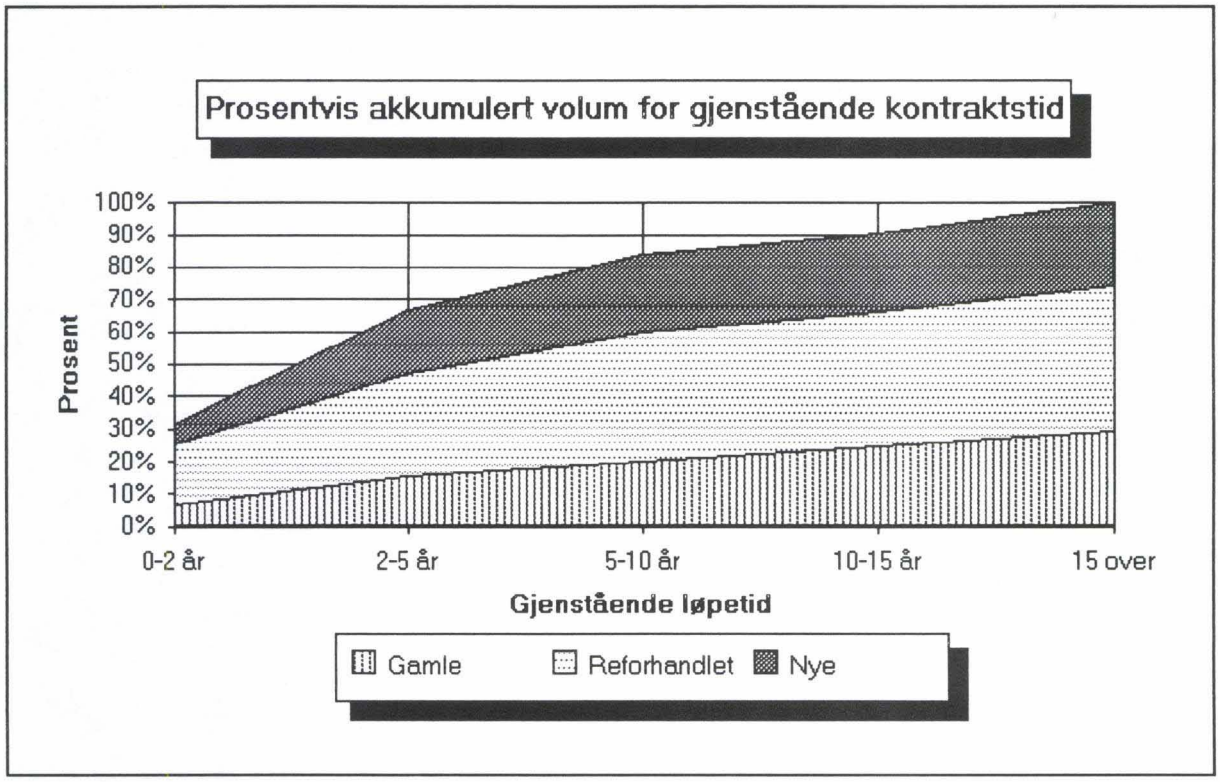
3.2 Fordeling av volum på kontraktslengder.

Fordelingen av gjenstående lengde på kontraktene, uavhengig av type, viser at 66 % av kontraktsvolumet har en løpetid som er 5 år eller kortere. 83 % av kontraktsmengden har en løpetid som er 10 år eller kortere, uavhengig av type. Se figur 3.1.

Gamle kontrakter fordeler seg jevnt etter antall gjenstående år i kontraktene. For reforhandlede og nye har 1/3 en gjenstående løpetid som er 2 år eller lavere, mens 2/3 har en gjenstående løpetid som er 5 år eller lavere.

Dette indikerer at selskapene er avventende til å inngå langsiktige avtaler i dagens marked. En hypotese kan være at man ønsker å ha en mer fleksibel oppdekning og ikke vil binde seg for langsiktig.

Figur 3.1. Prosentvis akkumulert volum for gjenstående løpetid



3.3 Prisfastsettingskriterier

Det er i tabell 3.3 oppgitt prisfastsettingskriterier for 27,3 TWh som utgjør 64 % av det totale volum som er registrert for kontrakter i engrosmarkedet, jfr. tabell 3.1.

Hovedtyngden av kontrakten har en fast pris i kontraktsperioden. Tabell 3.3 viser at 75 % av de som har oppgitt hvorledes prisen fastsettes har inngått fastprisavtale. Gamle kontrakter utgjør 48 %, mens 27 % av fastpriskontraktene er nye og reforhandlede kontrakter. Det er kun 23 % som har inngått kontrakter som er relatert til markedsprisen, eventuelt med en prissikring i tillegg.

Prissikringen er som regel gitt ved at kunden betaler en risikopremie som et påslag på markedsprisen. Leverandøren gir utfra dette kunden en garanti om f.eks. et gitt pristak. Går prisen over taket, betaler kunden kun pristaket.

Tabell 3.3 Prosentvis fordeling av prisfastsettingskriterier.

Prosent av totalen.	Gamle	Refor-handlet	Nye	Sum
Fast pris	48 %	21 %	6 %	75 %
Endres i takt med markedspris	8 %	7 %	2 %	17 %
Prissikring	3 %	1 %	2 %	6 %
Andre typer	1 %	1 %	0 %	2 %
SUM	60 %	30 %	10 %	100 %

Det er kun en mindre del av kontraktsmengden som har priser som er direkte avledet av markedet, men det vil ikke si at de andre kontraktene ikke er avledet av markedets prisnivå. I og med at hovedtyngden av kontraktsmassen har en relativt kort gjenstående løpetid, og antas også å ha kort total løpetid, vil denne mengden kunne svinge med markedet, men da med lengre tidsintervaller. Tidsintervallene vil være avledet av hvordan kontraktene utformes og hvor lang løpetid de har.

4. SLUTTBRUKERMARKEDET

Sluttbrukermarkedet er definert som alminnelig forsyning, eksklusive treforedling. Markedet er inndelt i to delmarkeder; for husholdninger og for næringskunder.

Totalt er det registrert et forventet salg i 1993 på 59,3 TWh, fordelt med 30,4 TWh på husholdninger og 28,9 TWh på næringskunder.

Med **antatt levert i -93** er det tatt utgangspunkt i kontrakter som er underskrevet pr. 1.1.93, og det er oppgitt forventet leveranse til kundene i hele 1993. Vi vil påpeke at undersøkelsen gir et bilde av situasjonen pr. årsskiftet, og ikke forventninger om utviklingen i 1993.

Snittpris er angitt i øre pr. kWh. Prisen er **eksklusive overføringskostnader, elektrisitetsavgift og mva**. I de tilfeller selskapet har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, er **forventet middelpris for 1993** oppgitt. I prisen er ikke transaksjonskostnader inkludert.

Med **antall kunder** menes antall kunder innenfor de forskjellige kundegrupper. Med **ordinære** menes alle kunder som har ordinære tariffer med det lokale energiverk. Med **reforhandlede** menes gamle kunder som har forhandlet frem nye betingelser med det lokale energiverk. Med **nye** menes kunder som er tilkommet fra et annet område enn eget tradisjonelt forsyningsområde. For tradere regnes alle kunder som nye. Med **kunder på særvilkår** menes kontrakter inngått før energiloven trådte i kraft, med spesielle vilkår. Med **tilbakevendte kunder** menes kunder som først er mistet til annen leverandør, men senere er konkurrert tilbake.

Avtaler som allerede er underskrevet, men hvor leveranse ikke har startet er inkludert. Avtaler som ikke er klarlagt, d.v.s. ikke underskrevet, er ikke inkludert. Kraft til elektrokjeler holdes utenfor, mens andre avtaler om levering av tilfeldig kraft er tatt med.

4.1 Husholdningskunder

Undersøkelsen i september 1992 viste at det kun var en forsvinnende liten andel av husholdningskundene, kun 4,8 GWh av en omsetning på 21 TWh, som hadde reforhandlet sine kontrakter.

Denne undersøkelsen viser at ca. 22.000 kunder av totalt 1,9 millioner kunder har fått endrede betingelser. Dette utgjør ca. 1,1 %. Volummessig tilsvarer dette 0,4 TWh, som utgjør ca. 1,4 % av totalt omsatt til denne gruppen. Se tabell 4.1. Det må bemerkes at for en stor del er dette overgang til flexitariffer. Det antas at det fremdeles er et mindretall av everkene som har innført flexitariff.

Tabell 4.1 Detaljert oversikt over leveranser til husholdningskunder.

	Volum		Kunder	
	GWh	Prosent	Antall	Prosent
Ordinære	29.926,0	**98,6 %**	1.918.000	**98,9 %**
Reforhandlet	401,7	**1,3 %**	21.900	**1,1 %**
Nye	31,1	**0,1 %**	117	**> 0,0 %**
SUM	30.358,8	**100,0 %**	1.940.017	**100,0 %**

Enkelte selskap har reforhandlet kontrakter med borettslag. Dette viser at også enheter på husholdningssiden har muligheter for å utnytte markedet, men at dette i stor grad er begrenset til større enheter, eller overgang til flexitariffer for dem som har denne muligheten.

4.1.1 Snittpriser i husholdningsmarkedet

Tabell 4.2 viser snittprisen for kraft solgt til husholdninger. Snittprisen for dem med ordinære tariffer, er 14,9 øre pr. kWh, mens den er 15,8 øre pr. kWh for dem som har reforhandlet/inngått flexitariff. Totalt for husholdninger er prisen 14,9 øre. I den forrige undersøkelsen ble ikke snittpriser beregnet.

Enkelte selskap har ikke oppgitt pris. For kunder på ordinær tariff utgjør dette 500 GWh. Parentesen i tabell 4.2 indikerer mengden som er benyttet ved vektingen. Ved kontakt med selskapene som ikke hadde oppgitt pris, var årsaken at de pr. i dag ikke kunne skille ut kraftprisen. Tariffen var ikke splittet i en overføringsdel og en kraftomsetningsdel.

Tabell 4.2 Snittpriser for husholdningskunder.

Husholdninger	Snittpris øre/kWh (vektet)
Ordinære	(29.489) 14,9
Reforhandlet	15,8
Nye	14,7
VEID SNITTPRIS	**14,9**

Husholdninger som har reforhandlet sine avtaler har i snitt en høyere pris enn snitt av ordinære tariffer. Dette gir imidlertidig ikke et korrekt bilde av gevinsten ved reforhandling. Ved å trekke ut de selskaper som har reforhandlet avtale med husholdninger, og behandle disse separat, er snittprisen for ordinære 16,2 øre pr. kWh i

disse selskapene. Dette betyr at kunder som har reforhandlet, har fått en besparelse på 0,4 øre pr. kWh. Dette betyr at det i første omgang er kunder i prisområder hvor prisen er høyere enn snittet, som har reforhandlet sine kontrakter.

De kundene som har fått ny leverandør, har oppnådd en snittpris på 14,7 øre pr. kWh, som er 0,2 øre lavere enn ordinære tariffer. Hovedtyngden av dette volum har en trader inngått.

Besparelsene for dem som har fått markedsmessige betingelser, er beskjeden. Og som vi vil se er den mindre enn for næringskunder. Årsaken kan være at husholdningskundene ikke har den samme kunnskap om markedet som næringskundene. Med kunnskap menes informasjon om muligheter som er tilgjengelig i kraftmarkedet pr. i dag. Videre har ikke husholdningene den samme forhandlingsstyrken, mye på grunn av at de enkeltvis er for små. Transaksjonskostnadene utgjør også en økonomisk terskel for markedsadgangen.

4.2 Næringskunder

I undersøkelsen i september 1992 antok vi at næringskundene hadde fått omlag 7 TWh til markedsmessige betingelser. Dette utgjorde 25 % av volum levert næringskunder.

Tabell 4.3 Detaljert oversikt for næringskunder.

	Volum		Kunder	
	GWh	Prosent	Antall	Prosent
Ordinære	13.891,7	**48,0 %**	214.199	**93,1 %**
Gamle med kontrakt på særvilkår	2.779,7	**9,5 %**	1.984	**0,9 %**
Reforhandlet	8.957,9	**31,0 %**	11.916	**5,2 %**
Nye	3.267,8	**11,3 %**	1.836	**0,8 %**
Tilbakevendte kunder	46,5	**0,2 %**	36	**> 0,0 %**
SUM	28.943,60	**100,00 %**	229.971	**100,0 %**

Etter september 1992 har næringskundene vært mer aktive i markedet og har forhandlet en større andel. Næringskundene som har forhandlet avtaler til markedsmessige betingelser med det lokale energiverk eller har fått ny leverandør, tilsvarer et volum på 12,2 TWh. Dette tilsvarer ca. 42 % av volumet levert til næringskunder. Se tabell 4.3.

Dette betyr at det har vært en vesentlig økning i volum som har markedsmessige betingelser. En indikator på konkurranse er handel på tvers av tradisjonelle forsyningsområder. Fremdeles er det den lokale leverandøren som har størst andel av

leveranser til markedsbetingelser. Dette mye på grunn av at den lokale leverandøren blir tvunget inn i en konkurransesituasjon som en følge av at eksterne leverandører "presser" på. Dette presset har resultert i at ca. 11 % har byttet leverandør, d.v.s. konkurranse på tvers av tradisjonelle forsyningsområder, og 31 % er blitt reforhandlet.

4.2.1 Snittpriser for næringskunder.

Tabell 4.4 viser snittpriser etter kontraktstype. Som for husholdningsdelen er det enkelte selskap som ikke har oppgitt priser. Disse er ikke med ved beregning av snittpris. Parentesene indikerer volum som er lagt til grunn ved vektingen av prisene.

I undersøkelsen i september 1992 antar vi prisnedgangen til ca. 30 %, inkludert overføringstariffen. Prisnedgangen var basert på en gjennomsnittelig ordinær T- tariff på ca. 37 øre pr. kWh. I undersøkelsen var snittprisen for den mengden som var på markedsmessige betingelser ca. 26 øre pr. kWh, inkludert overføring, Dette ga ca. 30 % prisreduksjon, men reduksjonen inkluderte også eventuelle prisendringer på overføringstariffen.

I denne undersøkelsen har vi kun innhentet kraftprisen, d.v.s. snittpris eksklusive overføring. Tallene kan derfor ikke direkte sammenlignes.

Tabell 4.4 Snittpriser for næringskunder.

Næringskunder	Snittpris øre/kWh (vektet)
Ordinære	(12.638) 15,5
Gamle med kontrakt på særvilkår	(2.765) 10,9
Reforhandlet	12,7
Nye	(3.227) 11,5
Tilbakevendte kunder	11,9
VEID SNITT	**13,6**

Tradisjonelt ligger de gamle kontraktene med særvilkår lavere i pris enn de ordinære kontrakter. Disse omfatter som regel større sluttbrukere.

Energiverkene har, i konkurransen med eksterne leverandører, gitt sine egne konkurranseutsatte kunder prisnedslag for ikke å miste disse. Undersøkelsen viser at

prisnedslaget for reforhandlede kontrakter er 2,8 øre pr. kWh i forhold til ordinære tariffer. Snittprisen er 12,7 øre pr. kWh.

Gruppen som har byttet leverandør har oppnådd en veid snittpris på 11,1 øre pr. kWh. Disse har oppnådd en besparelse på 4 øre i forhold til den ordinære tariffen og 1,2 øre i forhold til de som reforhandlet.

Til slutt er det en mindre mengde som opprinnelige energiverk har konkurrert tilbake. Snittprisen på 11,9 øre viser at energiverket har måttet gå ned i pris i forhold til de som har reforhandlet. Vi har trukket ut dem som har konkurrert tilbake kunder, og sammenlignet med prisnivået for reforhandlet i disse selskapene. Dette viser at energiverket har gått ytterligere ned med 0,5 øre pr. kWh i forhold til den reforhandlede pris, for å konkurrere disse kundene tilbake. Høyst sannsynlig vil denne mengden kunne øke som en følge av at energiverkene blir mer markedsorienterte og konkurransedyktige.

Tabell 4.5 Standardavvik, minimum og maksimum verdier.

Øre pr. kWh	Standard avvik	Min.	Maks.
Ordinære	4,0	7,5	28,0
Reforhandlet	2,6	6,0	29,0
Nye	2,1	8,0	20,1

Tabell 4.3 som viser standardavvik, indikerer at konkurransen har medført en viss prisutjevning.

Det viser seg at de som søker ny leverandør og inngår kontrakt med denne, oppnår en gunstigere pris enn de som kun reforhandler med sin lokale leverandør. Årsaken kan være at de avtaler som reforhandles ikke alltid refererer en markedspris. Enkelte energiverk har møtt konkurransen ved å tilby konkurranseutsatte kunder gunstigere betingelse. De fleste av kundene har ikke innhentet alternative tilbud. En hypotese er at man oppnår best betingelser ved aktivt å innhente tilbud fra forskjellige leverandører, og føre direkte forhandlinger med disse. Senere i undersøkelsen viser vi at det stort sett er mindre kunder som reforhandler med lokal leverandør, mens de som har byttet leverandør er noe større. Både transaksjonsgebyrer og krav til kunnskap om markedet kan forklare dette.

4.2.2 Hvilke selskaper er det som tilbyr endrede betingelser til næringkunder.

Tabell 4.6 nedenfor viser fordelingen av salg i volum i forskjellige typer selskap. Vertikalt integrerte selskap er definert som selskap som minst har 50 % egenprodusert kraft av salg til sluttbruker.

Tabell 4.6 Prosentvis fordeling av salg i volum etter type selskap. Næringskunder.

Prosent	Ordinær	Særvilkår	Refor-handlet	Nye	Totalt	Totalt - volum (TWh)
Vertikale	22 %		16 %	3 %	**41 %**	**11,8**
Produsenter	0 %		> 0 %	1 %	**1 %**	**0,3**
Distribusjon	25 %		16 %	3 %	**44 %**	**12,7**
Tradere	0 %		0 %	4 %	**4 %**	**1,2**
Ikke fordelt på selskap		10 %			**10 %**	**2,9**
TOTALT	**47 %**	**10 %**	**32 %**	**11 %**	**100 %**	**28,9**

Innenfor gruppen vertikale verk kan man også finne engrosverk som har noe distribusjon. Av totalt omsatt i volum til næringskunder på 28,9 TWh har de tradisjonelle aktørene 96 %, mens traderene kun har 4 %. Det må legges til at ca. halvparten av traderene ikke var kommet i gang pr. 1.1.93, og de har meddelt oss at det pr. 1.1.93 ikke var inngått noen kontrakter.

Vi ser at tradere har den største enkeltandelen av salget til nye kunder. Denne utgjør 1,2 TWh og er 36 % av andelen til dem som har byttet leverandør. Dette er i og for seg ikke uventet, men ser vi traderenes andel i forhold til alle kontrakter som har markedsmessige betingelser, er denne relativt liten. De tradisjonelle aktørene har 91 %, som utgjør ca. 11 TWh, av disse kundene. Og de har totalt 64 % av de kundene som har byttet leverandør, som utgjør 2,1 TWh. Dette avkrefter at det bare er tradere som er aktive i markedet. Energiverkene har begynt å komme etter, og vi forventer at konkurransen om nye kunder vil være hardere i fremtiden enn den har vært til nå.

De lokale leverandørene har konsentrert seg primært om hjemmemarkedet og ikke om å konkurrere i andres områder. Fremover vil de nye leverandører møte større konkurranse av de lokale leverandørene enn tidligere.

Vi registrerer også at vertikale selskap merker konkurransen lik mye som distribusjonsselskap. Dette tyder på at presset fra eksterne leverandører medfører at lokale selskaper, uavhengig av hvordan disse er organisert, enten må akseptere at de vil tape kunder eller at de må tilby konkurransedyktige priser.

4.2.3 Prisdiskriminering mellom kunder

I markedet er det prisdiskriminering mellom kundene, se tabell 4.5. De mest aktive kundene oppnår de gunstigste betingelser, uavhengig av selskapstype. Både vertikalt integrerte selskap og distribusjonsselskap tilbyr nye kunder gunstigere vilkår enn ordinære kunder og de som reforhandler sine betingelser. Dette tyder på at disse selskapene har en viss grad av monopolprising internt i sitt eget marked, mens de gir mer markedsmessige betingelser til de kunder de konkurrerer til seg i andre markeder.

Tabell 4.7 Veid snittpris fordelt på type selskap. Næringskunder.

Øre/kWh	Ordinær	Refor-handlet	Nye
Vertikale	16,6	13,1	11,9
Produsenter	N/A	17,6 *)	12,1
Distribusjon	14,8	12,2	11,4
Tradere	N/A	N/A	10,9

*) Kun to observasjoner.

Hvis vi antar at energiverkene har monpolpris i hjemmemarkedet, kan vi beregne merinntekten dette gir. Med merinntekt menes den ekstra inntekten energiverket får ved at ikke alle kundene er på markedsbestemte betingelser. Dette gir et statisk bilde, og tar ikke hensyn til endringer i prisene over tid.

Resultatene i tabell 4.8 er beregnet utfra andelene i tabell 4.6 og multiplisert med prisdifferansene mellom ordinære tariffer og pris som er oppnådd ved å inngå avtale med ny leverandør.

Tabell 4.8 Merinntekter som en følge av prisdiskriminering av næringskunder.

	Merinntekt
Vertikale	ca. 520 mill. kr.
Distribusjon	ca. 400 mill. kr.
Sum	**ca. 920 mill. kr**

Av tabell 4.8 ser vi at selskapene oppnår en samlet merinntekt på ca. 1 milliard kroner ved at ikke alle næringskunder har kontrakter med markedsmessige betingelser.

For næringskunder, oppnår de tradisjonelle leverandørene en merinntekt på ca. 1 milliard kroner ved at ikke alle kundene ikke har tilgang til markedet. Merinntekten utgjør ca. 12 % av en antatt inntekt fra kraftsalget på ca. 8,5 millarder kroner fra alminnelig forsyning.

I og med at det kun er et fåtall husholdningskunder som har markedsmessige betingelser, og prisforskjellene er små, har vi ikke anslått noen merinntekt for denne gruppen.

4. 3 Kunder som selskapene har mistet.

Tabell 4.9 gir mengder og kunder som selskapene selv oppgir at de har mistet. Som vi ser avviker disse fra tabell 4.3 som viser volum og antall kunder som er inngått med ny leverandør. For husholdninger er avviket 30,6 GWh, d.v.s. nesten 100 %. For næringskunder er avviket 1.369 GWh, som er ca. 40 % av den mengden som er angitt som nye kontrakter. Som kjent har vi nesten hele populasjonen, slik at avviket burde ha vært mindre eller lik null.

Tabell 4.9 Volum og antall kunder som er mistet til andre leverandører pr. 1.1.93.

Kundegrupper	Antatt mistet GWh pr. år	Antall kunder
Husholdninger	0,5	29
Næringskunder	1.754,6	1517
SUM	1.755,1	1.546

Årsaken til avviket vet vi mindre om, men en forklaring kan være at de som har oppgitt at de har inngått nye kontrakter har overestimert. Selskapene ble bedt om å oppgi alle kontrakter som var underskrevet pr. 1.1.93. Alle kontrakter skulle omregnes til årsforbruk. Det kan være at enkelte selskaper har tatt med kontrakter som de anser for sikre, mens den gamle leverandøren ikke har registrert disse som mistet. Vi har i denne rapporten valgt å benytte selskapenes tall for nye kunder som en tallfesting av omfanget av skifte av leverandør. Men vi vil understreke at disse tallene er usikre, og at det synes å være en tendens til overestimering.

5. NÆRMERE OM KRAFTSALG TIL NÆRINGSKUNDER

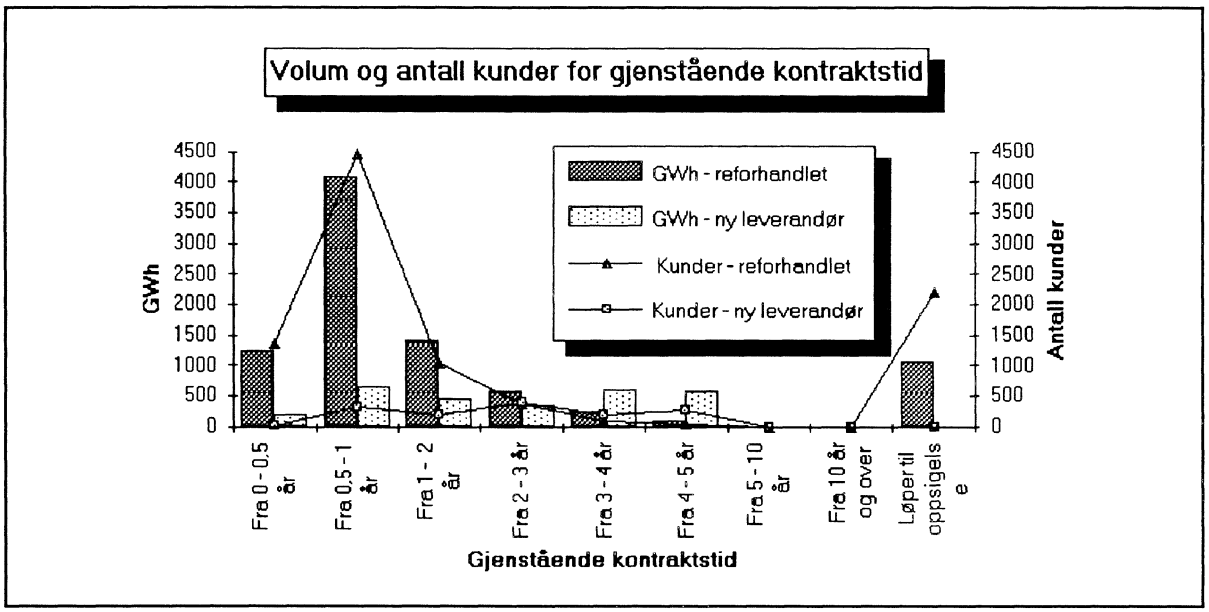
I resten av rapporten fokuserer vi på næringskunder. Vi repeterer fra den innledende oversikten, der vi fant at ca. 42 % av salget til næringskunder, eksklusive trefordeling, er reforhandlet enten med det lokale energiverk eller med ekstern leverandør. Dette utgjør omlag 12,2 TWh pr. år.

I undersøkelsen i september var et volum tilsvarende 7 TWh forhandlet til markedsmessige betingelser, som tilsvarte ca. 25 % av totalt volum omsatt til næringskunder.

5.1 Gjenstående kontraktstid.

I undersøkelsen i september 1992 ble det kun spurt om løpetid på reforhandlede kontrakter, uten å spesifisere fra hvilket tidspunkt. I denne undersøkelsen har vi tatt utgangspunkt i årskiftet 1992/93 og sett på gjenstående kontraktstid. Man kan derfor ikke sammenligne resultatene direkte. Tendensen i markedet er at det inngås kontrakter med kort kontraktstid, mens kontrakter ved skifte av leverandør er av mer varierende lengde.

Figur 5.1 Volum og antall kunder etter gjenstående kontraktstid.



Figur 5.1 viser at av reforhandlede kontrakter med opptil 1 års gjenstående kontraktstid, utgjør ca. 61 %. Hvis kontrakter med inntil 2 års løpetid inkluderes utgjør andelen ca. 78 %. Årsaken kan både være at næringskunder ønsker kortsiktige avtaler og at leverandører ikke ønsker å binde seg opp i lange kontrakter.

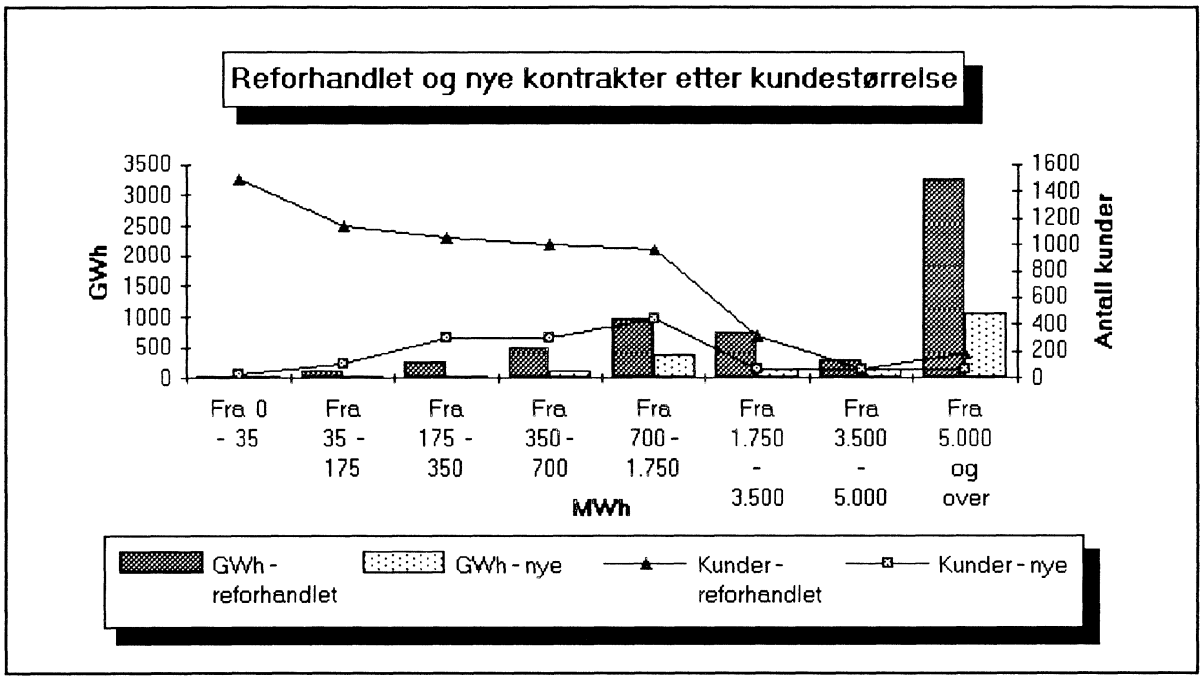
For dem som har byttet leverandør kan vi ikke si at den gjenstående kontraktstiden er kort. Volumene fordeler seg jevnt over gjenstående løpetider fra 1 til 5 år. Kontrakter opptil 1 år utgjør ca. 31 %, mens kontrakter med løpetid opptil 2 års gjenstående kontraktstid utgjør ca. 46 %.

I undersøkelse i september 1992 hadde 76 % av volumet som var forhandlet til markedsmessige betingelser en kontraktstid som var kortere enn 1 år.

5.2 Kundestørrelse.

Bakgrunnen for spørsmålet var å skaffe en oversikt over størrelsen på de kunder som har vært aktive i markedet. Tallmaterialet er ikke fullt ut tilfredstillende. Mange av energiverkene kan ikke frembringe fordeling etter kundestørrelse. Årsaken er at de ikke har datagrunnlag som dekker dette behovet.

Figur 5.2 Reforhandlede og nye kontrakter etter kundestørrelse.



Ved gjennomgangen av materialet har vi måttet trekke ut svarene fra enkelte selskap, da disse var opplagt gale.

De reforhandlede kontraktene utgjør 68 % og de nye kontrakter utgjør 59 % i forhold til totalt salg oppgitt i tabell 4.1.

Som vi ser av figur 5.2 er det ikke bare kunder med stort forbruk som har fått markedsmessige betingelser. 91 % av kundene, og 30 % av volumet, som har reforhandlet sine betingelser med energiverket, har et forbruk som er mindre enn 1,75 GWh. For nye utgjør tilsvarende tall 85 % av kundene og 30 % av volumet. Dette betyr at i volum domineres markedet av få meget store kunder (over 5 GWh), men i antall er det kunder under 1 GWh som dominerer.

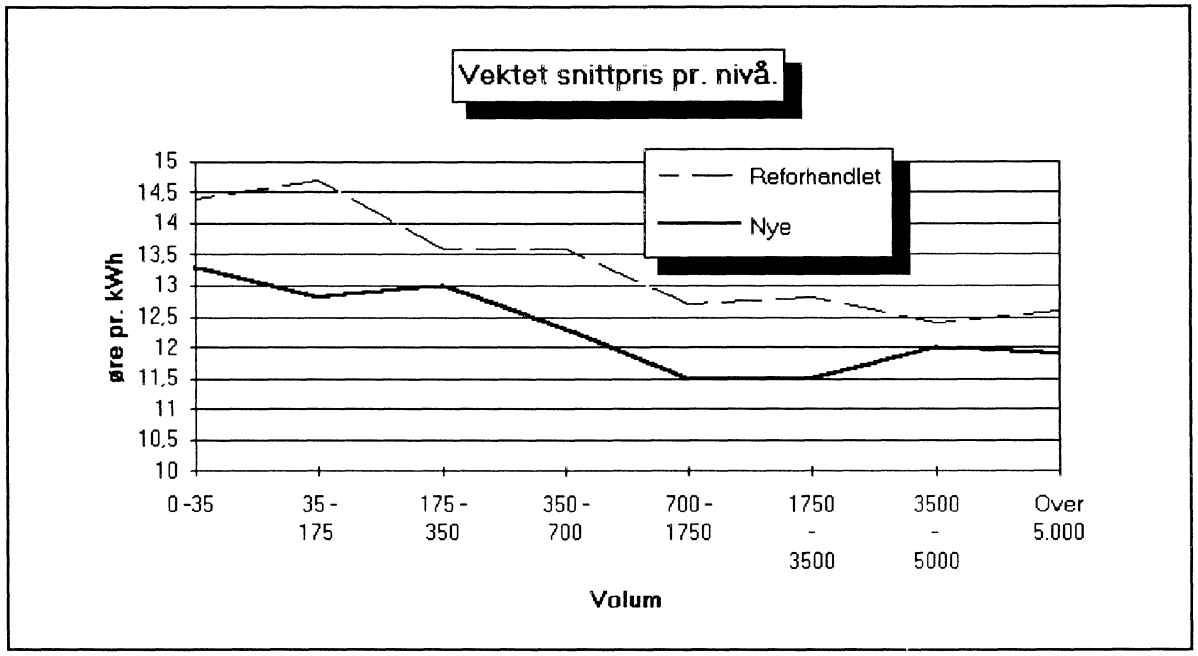
5.3 Størrelse kunder og snittpris.

Figur 5.3 viser kundestørrelse i forhold til snittprisen. Bakgrunnen var at vi ønsket å se om det var noen sammenheng mellom pris og mengde, d.v.s. om kunder med et stort forbruk vil oppnå lavere priser.

For å teste om det er noen sammenheng har vi benyttet enkel regresjon. Regresjonsberegningene ga en korrelasjonskoeffisient på 0,85 for reforhandlet og 0,66 for de som har byttet leverandør. For reforhandlet er utgangspunktet for det første nivået 14,8 øre, og for nye 13,3 øre. Vinkelkoeffisienten som viser hvor mye prisen synker ved hvert volumintervall, er 0,3 øre for reforhandlet og 0,2 øre for nye kontrakter.

Resultatet viser at det er sammenheng mellom pris og volum for både de som har inngått kontrakt med ny leverandør og de som har reforhandlet. Dette kommer også klart frem av figur 5.3.

Figur 5.3 Vektet snittpris i forhold til størrelse kunde.



Hva som er årsaken til at større brukere får en lavere pris enn mindre kunder kan være flere faktorer. Som regel vil større kunder ha en større forhandlingsstyrke. I tillegg vil en stor kunde være lettere å administrere og følge opp enn mange små kunder. Dette indikere at det bør være en prisforskjell mellom små og store kunder.

5.4 Prisfastsettingskriterier

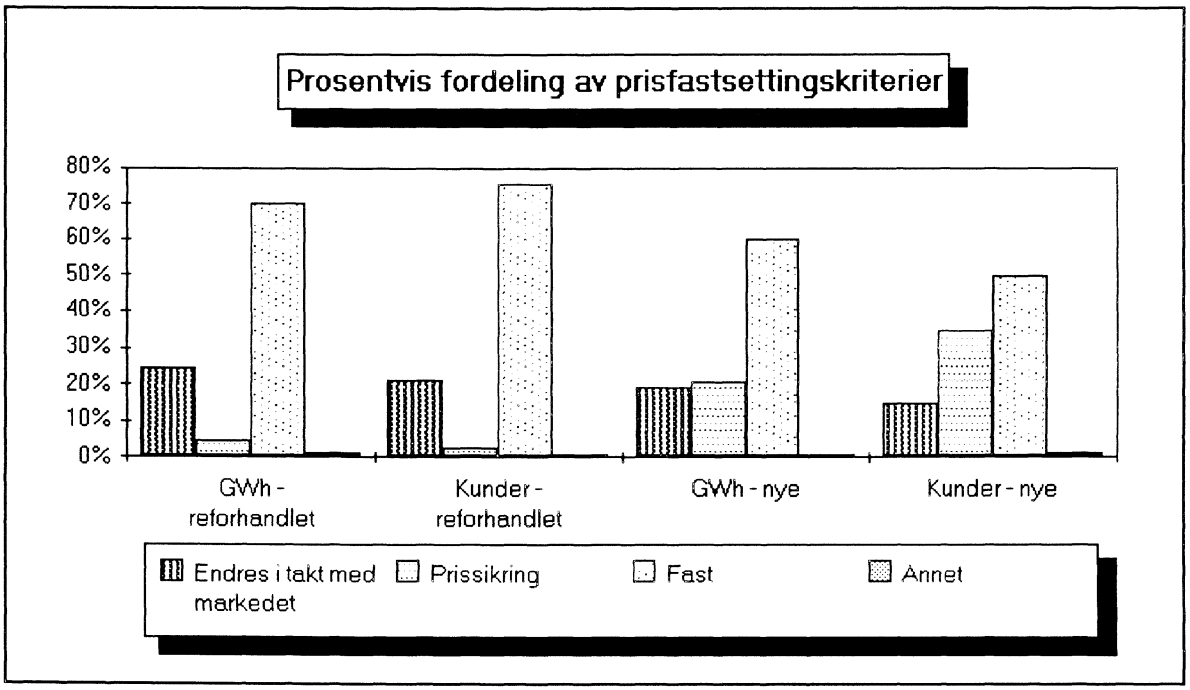
Med **markedsprisen** menes enten Statnett Markeds utvekslingskraftpris eller annen pris som er avledet av prisen i kraftmarkedet. Med **prissikring** menes kontrakter som kan være avledet av markedspris, men der leverandør eller annen garanterer et gitt pristak

og/eller prisgulv. **Fast pris** er en pris som er bestemt for hele perioden, eventuelt med muligheter for prisjusteringer underveis. **Annet** er andre typer enn de ovenfor nevnt.

Av det kvantum som er inngått på endrede betingelser er 90 % av volumet representert.

Av figur 5.3 ser vi at totalt av de som enten har reforhandlet eller har inngått kontrakter med nye leverandører er det ca. 68 % av volumet (og ca. 70 % av kundene) som omfattes av avtaler inngått med fastpris. I den forrige undersøkelsen var det ca. 37 % av volumet som var fastprisavtaler. Prisen for ca. 23 % av volumet (og ca. 17 % av kundene) endres i takt med markedsprisen. I den forrige undersøkelsen var det ca. 46 %.

Figur 5.3 Fordeling prisfastsettingskriterier.



6. SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER

6.1 Engrosmarkedet

I engrosmarkedet er 70 % av de bilaterale kraftkjøp blitt reforhandlet eller det er valgt ny leverandør etter at energiloven trådte i kraft 1.1.91. Snittprisen for alle registrerte kontrakter i engrosmarkedet er **15,5 øre pr. kWh**. Det er liten variasjon i prisnivået for gamle kontrakter inngått før energiloven, kontrakter reforhandlet etter energiloven og kontrakter inngått med ny leverandør etter energiloven. Noen av kontraktene er blitt reforhandlet kun kort tid etter energiloven trådte i kraft og kan være påvirket av eiermessige bindinger. Dette gjør at prisnivået på dette volum ikke nødvendigvis reflekterer markedsprisen på kontraktstidspunktet. Disse kontraktene utgjør en liten andel, men påvirker prisen for gruppen av nye kontrakter med lang løpetid. I tillegg antar vi at det er kontrakter fra høypris området som primært har fått mer markedsmessige betingelser.

For de gamle kontraktene er det både en noe høyere snittpris og en større spredning i prisene, i forhold til de reforhandlede og de nye. Dette indikerer at konkurransen mellom aktørene har medført en utjevning av prisene. Men faktisk forskjell i snittprisen mellom gamle, reforhandlede og nye relativt liten. Årsaken er bl.a. at mange gamle kontrakter har lave priser.

Ca. 75 % av alle kontraktene har fast pris, mens det bare er 23 % som er knyttet til markedsprisen direkte. Den gjenstående løpetid er kort, uavhengig av type kontrakt. For kontrakter som har en løpetid som er mindre enn 5 år, er andelen 66 %, mens for reforhandlet og nye kontrakter er andelen 73 %. Over en fem års periode antar vi at en stor andel av kontraktene tilpasser seg prisen i markedet.

6.2 Sluttbrukermarkedet

De reforhandlede kontrakter og de nye kontrakter som er inngått med markedsmessige betingelser, har økt fra 7,1 TWh til 12,6 TWh. I hovedsak er det næringskunder som har reforhandlet kontrakter. Næringskunder har 12,2 TWh på markedsmessige betingelser, mens det tilsvarende tallet for husholdninger er 0,4 TWh.

På husholdningssiden er det ikke blitt reforhandlet mer enn ca. 1 % av volumet. En vesentlig del er overgang til flexitariffer. Det er en økning fra forrige undersøkelse, men er fremdeles langt lavere enn for næringskunder. Det tilsvarende tall for næringskunder er ca. 42 %, som også er en økning fra forrige undersøkelse.

Vi ser at borettslag samler medlemmenes forbruk, og dermed blir mer attraktive for eventuelle selgere i markedet. I tillegg har forbrukermyndighetene engasjert seg i større grad på vegne av de små kundene. Dette, i tillegg til at transaksjonskostnadene over tid vil kunne gå ned, vil medføre at også husholdninger vil få en mulighet til å gå ut i markedet. Vi kan ikke se at det å bytte leverandør er et mål i seg selv, men at dette legger et press på selskapene til å tilby mer markedsorienterte priser.

Som for engrosmarkedet, viser det seg at de som har vært aktive i markedet har oppnådd en lavere pris. Materialet viser også at spredningen i priser er mindre for de reforhandlede og nye kontrakter, enn for de gamle kontraktene fra før energiloven.

For de næringskunder som har ordinær tariff er snittprisen beregnet til 15,5 øre pr. kWh. Snittprisene for dem som har reforandlet sine kontrakter med sin lokale leverandør er beregnet til **12,7 øre pr. kWh**. For dem som har byttet leverandør er prisen **11,5 øre pr. kWh.**

Næringskundene har oppnådd besparelser opp mot 18 % ved å reforhandle med lokal leverandør og oppmot 25 % ved å bytte leverandør. Man kunne forvente at begge grupper ville oppnå like store prisreduksjoner. Vi tror at forskjellen grunner i at de som har fått reforhandlet sine avtaler i mange tilfeller ikke selv har vært aktive, men at energiverket har tilbudt prisavslag. Det har derfor ikke vært forhandlinger i reell forstand. Ved inngåelse av avtaler med ny leverandør, tror vi at det har vært mer reelle forhandlinger. Dette har medført større prisreduksjoner. I tillegg er det store forbrukere som har byttet leverandør, mens de mindre og små har fått reforhandlet sine betingelser. Større forbrukere får som regel en lavere pris enn små forbrukere.

Som en følge av at ikke alle næringskunder har fått markedsmessige betingelser, har vi anslått at dette gir en **merinntekt på ca. 1 milliard** for energiverk som har leveranser til sluttbruker.

Den gjenstående løpetiden på kontraktene indikerer at markedet fremdeles kan sies å være kortsiktig. Kontrakter med gjenstående løpetid opptil 1 år, utgjør 61 %, mens opptil 2 år utgjør 78 %. Brorparten av disse kontraktene er reforhandlet. Nye kontrakter er fordelt mer jevnt over kontraktstider fra 1 år til 5 år. Vi har også registrert at det er en negativ sammenheng mellom pris og kvantum på kontrakter som er reforhandlet eller inngått med ny leverandør. Større brukere får bedre pris enn mindre brukere.

Prisfastsettingen i de nye og reforhandlede kontrakter viser at 68 % har valgt fastpris, mens bare 23 % følger markedsprisen. Men i og med at størstedelen av kontraktene har kort gjenstående løpetid og at de fleste reforhandlede og nye kontrakter er kortsiktige, antar vi at mange av de faste kontrakter kan sies å følge markedet. De følger markedet i den forstand at de blir reforhandlet hyppigere og tilpasser seg markedsnivået ved forhandlingstidspunktet.

Tendensen fra den forrige undersøkelsen er at konkurransen øker, både i engrosmarkedet og i sluttbrukermarkedet. Vi antar at konkurransen fortsatt vil øke som en følge av at det fremdeles er slik at stort sett hele husholdningssektoren og ca. 60 % av næringskundene fremdeles er på ordinære tariffer.

Referanser

Johansen, Christian H. 1992 :
Undersøkelse av kraftmarkedet, Notat nr. 11/92.

Vedlegg

KRAFTMARKEDSUNDERSØKELSE

- ENGROSMARKED OG SLUTTBRUKERMARKED -

Selskap : _____ | **Nr :** **(fylles ut av NVE)**

Kontaktperson : _____

Telefon: _____

Del 1 : Generelle opplysninger om selskapet :

1.1 Selskapets virksomhet

Det skal angis de forskjellige virksomheter selskapet har. Det kan settes flere kryss.

Produksjon	
Engros	
Overføring	
Distribusjon	
Ren kraftomsetning til sluttbruker	

1.2 Antatt energiomsetning 1992

Total omsetning til sluttbruker i GWh (målt hos sluttbruker)	
Omsetning engros i GWh	
Totalomsetning i mill. kr.	

1.3 Fordeling oppdekning og salg i 1992

Oppdekning	GWh	Salg	GWh
Egen produksjon (inkl. andeler)		**Engros**	
Bilaterale kraftkjøp		**Sluttbruker**	
Utvekslingskraft formidlet av andre		**Elektrokjeler**	
Samkjøringen		**Samkjøringen**	
SUM		**SUM**	

1.4 Husholdningstariffen - H4 - for 1993

Tariffen som oppgis skal være den resulterende for kunden. Tariffen oppgis **eksklusive elektrisitetsavgift og merverdiavgift** :

Følgende opplysninger skal oppgis om H4-tariffen for 1993 :

Fastledd (kr.) :		**Energiledd (øre/kWh) :**	
Omsatt mengde H4 i 1992 i MWh :			

Del 2 : Oppdekning kraft

2. Bilaterale kraftkjøp av kraftleverandør

Med bilaterale kraftkjøp menes kontrakter som er inngått direkte mellom to parter. I tabellene som skal fylles ut under punkt 2.1 og 2.2 benyttes følgende definisjoner på type kontrakter: med **gamle** menes konktrakter som er inngått før energiloven trådte i kraft 1.1.1991, med **reforhandlet** menes kontrakter som er inngått før energiloven trådte i kraft 1.1.1991, men er reforhandlet etter denne dato, med **nye** menes kontrakter som er inngått etter energiloven trådte i kraft.

2.1 Gjenstående kontraktstid på bilaterale avtaler fra 1.1.93

Gjenstående kontraktstid regnes fra 1.1.93 og frem til utløp av kontrakten. Det oppgis årlig **kontraktsmengde** gitt i GWh. **Snittprisen** skal oppgis i øre/kWh. Snittprisen skal være **eksklusive overføringskostnader og mva.** I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, skal **forventet middelpris for 1993** oppgis.

	Gamle		Reforhandlet		Nye	
Gjenstående kontraktstid fra 1.1.93	**GWh**	**Snittpris øre/kWh**	**GWh**	**Snittpris øre/kWh**	**GWh**	**Snittpris øre/kWh**
0 - 2 år						
Fra 2 - 5 år						
Fra 5 - 10 år						
Fra 10 - 15 år						
Fra 15 år og over						
SUM						

2.2 Prisfastsettingskriterier for kraft som er kjøpt bilateralt

Det oppgis mengde gitt i **GWh** for hver enkelt av prisfastsettingskriteriene. Med **fast pris** menes pris som er bestemt for hele perioden, eventuelt med muligheter for prisjusteringer som følge av inflasjon etc. Med **markedspris** menes at prisen enten er knyttet til Statnett Markeds utvekslingspris på døgnmarkedet eller avledet av annen markedspris. Med **prissikring** menes kontrakter som hvor leverandøren garanterer et pristak og/eller prisgulv. Med **andre typer** menes andre typer enn de som er nevnt ovenfor.

Prisfastsetting	**Gamle**	**Reforhandlet**	**Nye**
Fast pris			
Endres i takt med markedspris			
Prissikring			
Andre typer			
SUM			

2.3 Kjøp Samkjøringens/Statnett Marked AS organiserte markeder

Det skal kun oppgis mengder, gitt i GWh, ved kjøp i markedet for utvekslingskraft og/eller ukeskraft. Vi ønsker en oversikt over reelle kjøp i 1992 og en antagelse (hvis mulig) på antatt kjøp i 1993.

	Kjøp i 1992 GWh	Antatt kjøp i 1993 - GWh
Utvekslingsmarked		
Ukesmarked		
SUM		

Del 3 : Kraftsalg - sluttbrukermarked

Med salg til sluttbrukermarked menes alle avtaler som er inngått med enten husholdninger (inkl. jordbruk) eller næringskunder, d.v.s. de kunder som enten har T-tariff eller har inngått særavtaler.

Med **antatt levert i -93**, med utgangspunkt i kontrakter som er underskrevet pr. 1.1.93, angis antatt levert kundene i hele 1993. **Snittpris** angis i øre/kWh. Snittprisen skal være **eksklusive overføringskostnader, elektrisitetsavgift og mva.** I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, skal **forventet middelpris for 1993** oppgis. Med **antall kunder** menes antall kunder innfor de forskjellige kundegrupper. Med **ordinære** menes alle andre kunder enn de med reforhandlede, nye eller kontrakter med særvilkår. Med **reforhandlede** menes eksisterende kunder som har forhandlet frem nye betingelser. Med **nye** menes kunder som er tilkommet fra et annet område enn eget tradisjonelt forsyningsområde. Med **kunder på særvilkår** menes kontrakter inngått før energiloven trådte i kraft, med særvilkår. Med **tilbakevendte kunder** menes kunder som først er mistet til annen leverandør, men senere er konkurrert tilbake.

NB ! Avtaler som allerede er inngått, men hvor leveranse ikke har startet tas med. Avtaler som ikke er klarlagt, d.v.s. ikke underskrevet, skal ikke tas med. Kraft til elektrokjeler holdes utenfor, men andre avtaler om levering av tilfeldig kraft medtas.

3.1 Detaljert oversikt av salg til sluttbrukermarkedet.

Husholdninger	**Antatt levert GWh i -93** (Kontrakter underskrevet pr. 1.1.93)	**Snittpris øre/kWh**	**Antall kunder**
Ordinære			
Reforhandlet			
Nye			
SUM			
Næringskunder	**Antatt levert GWh i -93** (Kontrakter underskrevet pr. 1.1.93)	**Snittpris øre/kWh**	**Antall kunder**
Ordinære			
Gamle med kontrakt på særvilkår			
Reforhandlet			
Nye			
Tilbakevendte kunder			
SUM			

3.2 Oversikt over kunder som selskapet har mistet

Det skal angis antall kunder som er mistet til andre leverandører pr. 1.1.1993. Hvis kunder er konkurrert tilbake skal disse ikke inkluderes. Det skal oppgis antatt mistet GWh pr. år.

Kundegrupper	Antatt mistet GWh pr. år	Antall kunder
Husholdninger		
Næringskunder		
SUM		

3.3 Nye og reforhandlede kontrakter til husholdninger

Vi ønsker å få kunnskap om hvilke typer husholdningskunder som har inngått kontrakter på nye betingelser. Med **reforhandlet** menes nåværende abonnenter som har reforhandlet sine betingelser, mens med **nye** menes kunder som er tilkommet utenfor eget tradisjonelt forsyningsområde.

Vi inndeler i tre grupperinger: med **enkelt kunder** menes at det er inngått kontrakt med en spesifisert enhet, med **innkjøpslag** menes kunder som tidligere ikke hadde en naturlig tilknytning, som har gått sammen og med **borettslag** menes borettslag, bygårder, huseierforeninger, o.l. som har en naturlig tilknytning.

Snittpris angis i øre/kWh. Snittprisen skal være **eksklusive overføringskostnader, elektrisitetsavgift og mva.** I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, skal **forventet middelpris for 1993** oppgis.

Under **antall kunder** gjelder følgende for innkjøpslag og borettslag. det skal oppgis **antall lag** og ikke antall enheter i laget.

	Reforhandlet			Nye		
Kundegrupper	GWh	Snittpris øre/kWh	Antall kunder	GWh	Snittpris øre/kWh	Antall kunder
Enkelt kunder						
Innkjøpslag						
Borettslag						
TOTALT						

Del 4 : Nærmere om kraftsalg til næringskunder

Denne delen omhandler kun kraftsalg til næringskunder. Definisjonene på de forskjellige kategorier er identisk med de i del 3. Husk at snittprisen skal være **eksklusive overføringskostnader, elektrisitetsavgift og mva.** I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, skal **forventet middelpris for 1993** oppgis.

4.1 Prisendringer ordinære næringstariffer

Enkelte selskap har ikke reforhandlet eller inngått nye kontrakter med sine kunder. Årsaken til dette kan være mangt, men en vesentlig kan være at energiverket har redusert (eller økt) sine tariffer; både til husholdninger og til næringskunder. Vi ønsker derfor å vite om selskapet har redusert (eller økt) sine priser på kraft til næringskunder etter at energiloven trådte i kraft. Vi antar at **T3 tariffen** gir et bilde av utviklingen og ønsker følgende informasjon :

	Pr. 1.1.91	Pr. 1.1.92	Pr. 1.1.93
Fastledd (kr.) :			
Effekavgift (kW/år)			
Energiledd (øre/kWh) :			
Energiledd, overforbruk (øre/kWh) :			

4.2 Gjenstående løpetid på reforhandlet og nye salgskontrakter.

Den gjenstående løpetid på reforhandlet og nye kontrakter **regnes fra 1.1.93.**

Med **løper til oppsigelse** menes kontrakter som ikke har en spesifisert løpetid, men hvor det kun er angitt en nærmere bestemt oppsigelses klausul.

	Reforhandlet			Nye		
Antall år	**GWh**	**Snittpris øre/kWh**	**Antall kunder**	**GWh**	**Snittpris øre/kWh**	**Antall kunder**
Fra 0 - 0,5 år						
Fra 0,5 - 1 år						
Fra 1 - 2 år						
Fra 2 - 3 år						
Fra 3 - 4 år						
Fra 4 - 5 år						
Fra 5 - 10 år						
Fra 10 år og over						
Løper til oppsigelse						
Totaler						

4.3 Størrelse kunder

Alle størrelser skal angis utfra status pr.1.1.93 og angis i antatt årlig leveranse. **Snittpris** angis i øre/kWh. Snittprisen skal være **eksklusive overføringskostnader, elektrisitetsavgift og mva.** I de tilfeller konsesjonæren har inngått kontrakter der prisen flukturerer med **markedsprisen**, med eventuelle prissikringsgarantier, skal **forventet middelpris for 1993** oppgis. Med **totalt** menes at det også skal inkluderes nye og reforhandlede kontrakter i tillegg til andre leveranser selskapet har til andre næringskunder.

	Totalt		Reforhandlet			Nye		
Størrelse (MWh)	GWh	Antall kunder	GWh	Snitt-pris	Antall kunder	GWh	Snitt-pris	Antall kunder
Fra 0 - 35								
Fra 35 - 175								
Fra 175 - 350								
Fra 350 - 700								
Fra 700 - 1.750								
Fra 1.750 - 3.500								
Fra 3.500 - 5.000								
Fra 5.000 og over								
SUM								

4.4 Prisfastsettingskriterier

Her skal det oppgis hvordan prisen er fastsatt i de enkelte kontraktene.

Med **totalt** menes at det også skal inkluderes nye og reforhandlede kontrakter i tillegg til andre leveranser selskapet har til andre næringskunder.

Med **markedsprisen** menes enten Statnett Markeds utvekslingskraftpris eller annen pris som er avledet av prisen i kraftmarkedet. Med **prissikring** menes kontrakter som kan være avledet av markedspris, men at leverandør eller annen garanterer et gitt pristak og/eller prisgulv. **Fast pris** er en pris som er bestemt for hele perioden, eventuelt med muligheter for prisjusteringer underveis. **Annet** er andre typer enn de ovenfor nevnt.

	Totalt		Nye		Reforhandlet	
Prisfastsetting	GWh	Antall kunder	GWh	Antall kunder	GWh	Antall kunder
Endres i takt med markedspris						
Prissikring						
Fast						
Annet						
SUM						

Denne serien utgis av Norges vassdrags- og energiverk (NVE)
Adresse: Postboks 5091 Majorstua, 0301 Oslo

I 1993 ER FØLGENDE PUBLIKASJONER UTGITT:

Nr	1	Inger Marie Traagstad og Svein Homstvedt: Seminarrapport: Vassdragsinformasjon i forvaltningen. (168 s.)
"	2	Oddvar Fossheim (red.): Retningslinjer for inngrep i vassdrag. Saksbehandling i forhold til vassdragslovens §§ 104-106 m.v. (almene interesser). (35 s.)
"	3	Opprusting og utvidelse av vannkraftverk. Erfaringer fra gjennomførte prosjekter, Toverud kraftverk, Oppland. (90 s.)
"	4	Sverre Husebye: LRV-Prosjektet: Utnyttelse av vannvolumet under laveste regulerte vannstand i ekstreme tørrår. (51s.)
"	5	Knut Gjermundrød (red.): Veiledning i planlegging av mikro- og minikraftverk. (32 s.)
"	6	Arne Venjum (red.): Oversikt over vedtak i tvistesaker 1991 og 1992. Tariffer og vilkår for overføring av kraft. (34 s.)
"	7	Katinka L. Greve og Pål Meland: Drøfting av malene for norsk enøk-politikk.
"	8	Marit Lundteigen Fossdal og Nils Roar Sælthun (redaktører): Energiplanleggingsmodeller - klimaendringer. Rapport fra nordisk ekspertmøte. (Energy planning models - climate change). (135 s.)
"	9	John Cock: Pris på elektrisk kraft til husholdning 1993. (7 s.)
"	10	Christian H. Johansen: Kraftmarkedsundersøkelse - pr. 1.1.1993. (24 s.)