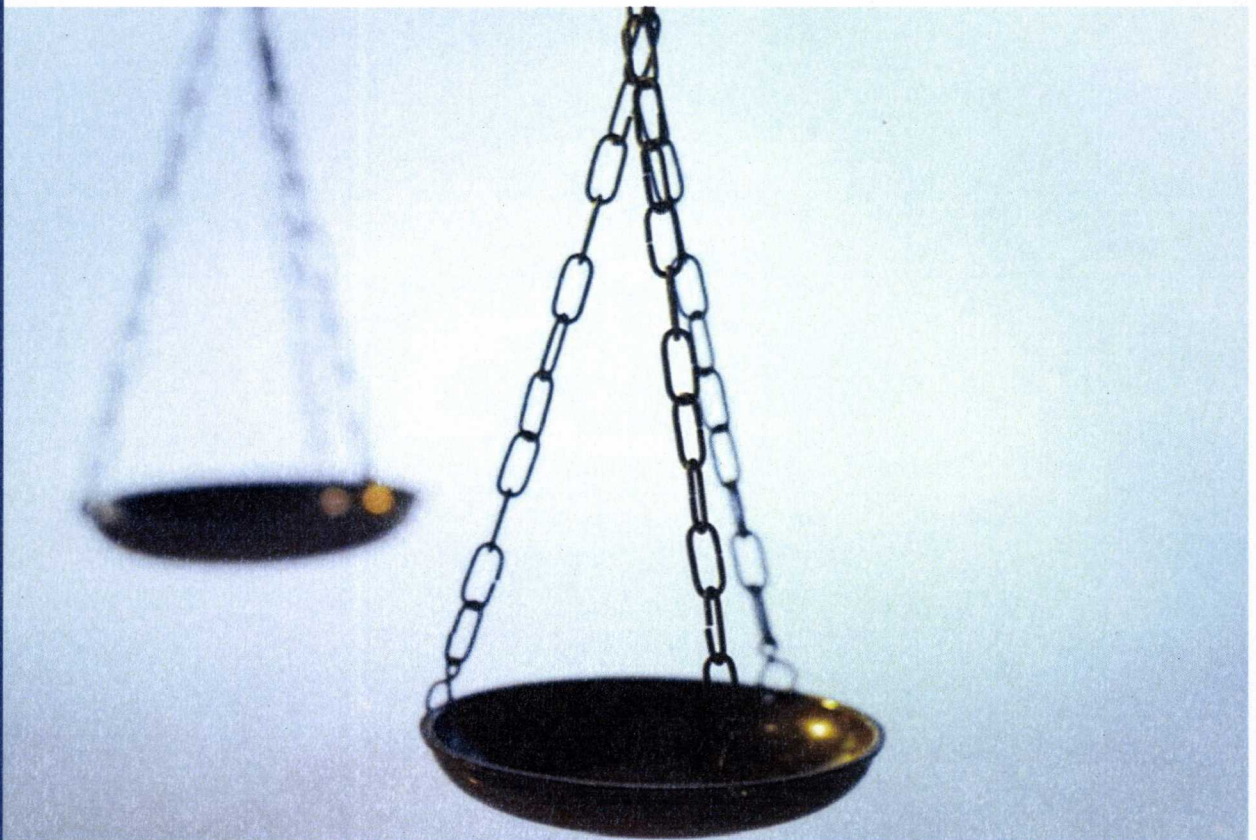


201006067-20
EK/STHE 637



ANALYSE AV PRISER OG VILKÅR FRA
KRAFTLEVERANDØRER I
SLUTTBRUKERMARKEDET

Utarbeidet for Norges vassdrags- og energidirektorat



Dokumentdetaljer

Econ-rapport nr.	R-2011-057
Prosjektnr.	5Z100099.10
ISBN	978-82-8232-189-1
ISSN	0803-5113
Interne koder	UMO/LFB/MDH/ahe, EBO
Dato for ferdigstilling	22. november 2011
Tilgjengelighet	Offentlig

Kontakt detaljer

Oslo

Econ Pöyry
Pöyry Management Consulting (Norway) AS
Postboks 9086 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

Stavanger

Econ Pöyry
Pöyry Management Consulting (Norway) AS
Kirkegaten 3
4006 Stavanger

Telefon: 45 40 50 00
Telefaks: 51 89 09 55
e-post: stavanger.econ@poyry.com

Web: <http://www.econ.no>

Org.nr: 960 416 090

DISCLAIMER/ANSVARSKRIVELSE OG RETTIGHETER

Denne rapporten er utarbeidet av Pöyry Management Consulting (Norway) AS ("Pöyry") for Norges Vassdrags- energidirektorat ("NVE") i samsvar med Avtalen mellom Pöyry og NVE.

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 usikkerhetsfaktorene.

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

INNHold

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER.....	1
1 BIDRAR KONKURRANSETILSYNETS OVERSIKT OVER KRAFTPRISER TIL ØKT KONKURRANSE I KRAFTMARKEDET?	4
2 ANALYSEDESIGN OG DATAINNHEITING	6
2.1 Overordnet analysedesign	6
2.2 Selve datainnsamlingen	6
2.3 Mottatte data.....	7
2.4 Datavask.....	7
Retting av feil	7
Estimering av manglende dataverdier	8
Fjerning av respondenter som ikke hører til i utvalget.....	8
3 SAMMENLIGNING AV ULIKE KONTRAKTER	9
3.1 Antall kontraktstyper	9
3.2 Antall kunder på de ulike kontraktstypene i 2010	12
3.3 Omsatt volum på de ulike kontraktstypene i 2010	14
3.4 Forbruksprofiler.....	14
4 FORSKJELLER I VILKÅR FOR ULIKE KONTRAKTER	16
4.1 Identifisering av de mest brukte vilkårene	16
4.2 Bruk av garantier og krav for ulike kontrakter	17
4.3 Bruk av ulike faktureringsmetoder for ulike kontrakter.....	19
5 PRISER PÅ ULIKE KONTRAKTER	21
5.1 Påslag og fastbeløp	21
5.2 Sluttbrukerprisen avhenger av husholdningens årlige forbruk	23
5.3 Månedlige variasjoner i sluttbrukerpris	25
6 MARGINER PÅ ULIKE KONTRAKTSTYPER	27
7 KONKURRANSEANALYSE	29
7.1 Om konkurransetilsynets meldeplikt for kraftpriser.....	29
7.2 Andelen av kontraktene som er representert på KT's prisoversikt.....	30
7.3 Flest husholdningskunder På kontrakter som ikke er oppført på konkurransetilsynets oversikt	30
7.4 Vilårene er i liten grad avhengig av om kontakten er med i KT's prisoversikt eller ikke	32

7.5	Høyere sluttbrukerpris på kontrakter som ikke er oppført på KT's prisoversikt	33
7.6	Ingen systematiske forskjeller i marginene for kontrakter på KT og kontrakter som ikke er på KT	35
7.7	Markedsføring.....	36
8	KONKLUSJON OG ANBEFALINGER.....	38
8.1	Tiltak for å øke konkurransen.....	38
8.2	Data som bør samles inn over tid.....	39
9	POTENSIELLE FEILKILDER	41
VEDLEGG 1 – OVERSIKT OVER SPØRSMÅL		
VEDLEGG 2 – MARGINER FOR ULIKE PRISOMRÅDER		
VEDLEGG 3 – UTSENDT VEDTAK		

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER

Resymé

I denne rapporten har vi sammenlignet priser, vilkår og marginer for ulike kontraktstyper for å undersøke om det er forskjeller mellom de ulike kontraktstypene. Vi har også sammenlignet kontraktene som er representert på Konkurransetilsynets oversikt over kraftpriser med andre kontrakter.

Bakgrunn

Det er nesten 15 år siden alle gebyrer i forbindelse med skifte av kraftleverandør ble avskaffet. Siden da har norske husholdninger helt fritt kunnet velge hvilken kraftleverandør de selv ønsker å kjøpe strømmen fra. NVE mener derfor tiden er inne for å gjennomføre en analyse av konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet per 2010.

For å kunne gjennomføre en slik analyse, er NVE avhengig av detaljert informasjon om hvilke vilkår og priser (inklusive påslag og fastbeløp) som er knyttet til de ulike kontraktene sluttbrukerne står overfor ved kjøp av kraft. NVEs kjennskap til priser og vilkår baserer seg i dag på Konkurransetilsynets (KT) kraftprisoversikt, og de tilbud som blir presentert der. Siden KT's kraftprisoversikt ikke gir informasjon om hvor mange kunder som har de enkelte kontraktene, og fordi mange kraftleverandører tilbyr kontrakter som faller utenfor meldeplikten til KT, er ikke dette datagrunnlaget komplett.

NVE ønsker også å undersøke om de kontraktene som er med i KT's prisoversikt har bedre vilkår enn de kontraktene som ikke er med i oversikten. Dette kan være tilfelle når kraftleverandørene ønsker å markedsføre seg med å tilby gode vilkår på de kontraktene som er omfattet av meldeplikten, mens de utelater å tilby tilsvarende vilkår for de kontraktene som ikke omfattes av meldeplikten. I tillegg kan kraftleverandørene ha flere kontrakter innenfor samme kategori representert på KT sin oversikt. En kontrakt kan ha gode vilkår (og ligger i toppen av oversikten), mens en annen kontrakt av samme leverandør kan ha mye dårligere vilkår, selv om det er tilnærmet samme produkt som selges. Dette betyr at utvalget av kontrakter på KT kan gi et skjevt bilde av kraftmarkedet, og at statistikk basert på dette materialet ikke viser det reelle bildet for markedet som helhet.

NVE har altså behov for å få utarbeidet en mer dekkende oversikt over priser og vilkår for *alle* kraftkontrakter i husholdningsmarkedet. Formålet med denne innsamlingen er å få en bedre oversikt over konkurransen i sluttbrukermarkedet, og å avdekke om det er forhold som krever særskilt oppfølging fra NVE eller andre myndigheter.

Problemstilling

I hvilken grad bidrar Konkurransetilsynets prisoversikt til økt konkurranse blant kraftleverandørene i det norske sluttbrukermarkedet for husholdninger?

- Gir prisoversikten et reelt bilde av priser og vilkår som tilbys?
- Er det vesentlige forskjeller i marginene på de ulike kontraktene som er registrert på Konkurransetilsynets oversikt sammenlignet med andre typer kontrakter?
- Gir analysen grunnlag for særskilt oppfølging av markedet eller endring av forskrifter, og hva er forventede gevinster og ulemper av eventuelle endringer i virkemiddelbruken?

Sammendrag, konklusjon og anbefaling

I gjennomsnitt tilbød hver av de 111 leverandørene som deltok i undersøkelsen 3,5 kontrakter til husholdningssektoren i 2010. Mens de fleste leverandørene tilbød 3 kontrakter eller mindre, tilbød en leverandør hele 14 ulike kontrakter. De fleste kontraktene som ble tilbudt var spotpriskontrakter (40 prosent) eller fastpriskontrakter (30 prosent). Fordelingen av antall kontrakter reflekterer ikke hvordan kundene faktisk fordelte seg mellom de ulike kontraktstypene. Mens 50 prosent av husholdningene hadde en spotpriskontrakt og 40 prosent hadde en variabel pris kontrakt (enten standard variabel pris eller variabel pris), hadde kun 2 prosent av husholdningene en fastpriskontrakt.

De mest brukte vilkårene i kontraktene var garanti om fornybar kraft og krav om bindingstid. Garanti om fornybar kraft ble benyttet for alle kontrakter, men ble mest brukt for spotpris- og kombipriskontrakter, mens bindingstid i hovedsak sett ble benyttet for kombipris- og fastpriskontrakter. Bruk av forskuddsfakturering er svært lite utbredt for husholdningskunder – kun 2 prosent av kontraktene har forskuddsfakturering. Nesten alle kontrakter tilbys med etterskuddsfakturering; 97 prosent i 2010. Analysen viser også at flere av kontraktene blir tilbudt med både a-konto og etterskuddsfakturering da 37 prosent av kontraktene i 2010 ble tilbudt med a-konto fakturering.

Det blir benyttet et fastbeløp som ikke avhenger av forbruket for alle kontraktstyper. For en del spotpris- og kombipriskontrakter (henholdsvis 31 og 36 prosent) ble det benyttet både påslag i øre/kWh og et fastbeløp i kr/mnd i tillegg til kraftprisen, mens det kun var spotpriskontrakter som ble tilbudt bare med påslag. Det viser seg at det er relativt store variasjoner både i påslag og fastbeløp innenfor hver kontraktstype. Eksempelvis kan fastbeløpet variere fra 0 kr/mnd til 99 kr/mnd for spotpris- og variabelpriskontrakter. Dette medfører at sluttbrukerprisen generelt sett er høyere for små enn for store kunder.

I 2010 var spotpriskontraktene generelt sett dyrest for de små forbrukerne, mens variabel pris kontraktene var dyrest for gjennomsnittlige og store forbrukere. Merk at dette resultatet ikke tar hensyn til at det er store variasjoner i påslag og fastbeløp innenfor en gitt kontraktstype. Det er altså mulig at den mest lønnsomme kontrakten for en liten kunde i 2010 var en spotpriskontrakt, selv om denne kontraktstypen i gjennomsnitt var dyrest for små forbrukere.

Det er generelt liten variasjon i marginene for de ulike kontraktene, noe som betyr at det ikke er enkelte kontrakter som skiller seg ut med svært høye sluttbrukerpriser.

Omtrent halvparten av de tilbudte kontraktene er representert på Konkurransetilsynets prisoversikt, men det er likevel flest kunder på kontraktene som ikke er ligger på KT's liste (ca 60 prosent). Omtrent halvparten av kontraktene som ikke er registrert på KT er spotpriskontrakter.

Vilkårene knyttet til de ulike kontraktene er i liten grad avhengig av om kontrakten er med i KT's prisoversikt eller ikke. Generelt sett er det høyere sluttbrukerpriser på kontraktene som ikke er registrert på KT. Det er likevel større variasjon i marginen mellom ulike husholdningstyper for kontraktene som ikke ligger på KT.

Etter vår oppfatning viser undersøkelsen at konkurransesituasjonen i kraftmarkedet ikke er optimal. At så mange som 60 prosent av kundene er på kontrakter som ikke er registrert på KT's liste finner vi overraskende. Mindre overraskende er det at kontraktene som ikke er registrert på KT, i hovedsak spotpriskontrakter, viser seg å ha en høyere gjennomsnittlig pris enn kontrakter som er registrert på KT. Gitt at en husholdning bruker 20 000 kWh hvert år, vil husholdningen i gjennomsnitt tape 660 kr dersom den velger en spotpriskontrakt som ikke er registrert på KT sammenlignet med en spotpriskontrakt som er registrert på KT. Tapet skyldes at spotpriskontraktene på KT i 2010 hadde en gjennomsnittlig sluttbrukerpris på 59,8 øre/kWh, mens gjennomsnittlig sluttbrukerpris for kontraktene som ikke var registrert på KT var 63,1 øre/kWh. Omtrent halvparten av

kundene har spotpriskontrakter, noe som tilsvarer omtrent 1,13 millioner husholdninger, og 77 prosent av disse har spotpriskontrakter som ikke er registrert på KT. Samlet sett påføres husholdningene en merutgift på omtrent 570 millioner kr per år som følge av at de har valgt en spotpriskontrakt som ikke er registrert på KT's prisoversikt.

Undersøkelsen bekrefter også NVEs kvartalsrapporter som viser at stadig flere kunder velger spotpris. At kun 30 prosent av de tilbudte spotpriskontraktene er registrert på KT's oversikt, kan være problematisk for konkurransen i kraftmarkedet. Den lave andelen kan skyldes at leverandører gir ett nytt og "bedre" tilbud på spotpriskontrakter med lavere påslag – noe som gir dem en god ranking på KT's oversikt, samtidig som prisen ikke endres for eksisterende kunder på andre avtaler. Dersom kundene sjekker KT's liste, kan de få et feilaktig inntrykk av at leverandøren er "billigst".

Det er etter vår oppfatning behov for tiltak for å øke konkurransen i kraftmarkedet. I avsnitt 8.1 diskuterer vi flere mulige tiltak for å øke transparensen og dermed konkurransen i kraftmarkedet. Dette mener vi er mulig ved å i større grad standardisere måten kraftprisen beregnes på, samt at alle kraftkontrakter bør synliggjøres i en felles prisoversikt – ikke bare kontraktene som per i dag faller under meldeplikten. Vi mener derfor at myndighetene bør vurdere et pålegg om at leverandørene skal registrere alle kontakter på en felles portal for å styrke konkurransen i sluttbrukermarkedet. I tillegg bør myndighetene vurdere om kundene bør informeres om kundens effektive kraftpris ved utgangen av hvert kalenderår.

1 BIDRAR KONKURRANSETILSYNETS OVERSIKT OVER KRAFTPRISER TIL ØKT KONKURRANSE I KRAFTMARKEDET?

Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE) har et overordnet regulatorisk ansvar for kraftmarkedet i Norge, og arbeidet for en effektiv kraftomsetning er viktig for å ivareta dette ansvaret. For å sikre en effektiv kraftomsetning, er det nødvendig å overvåke konkurransen i sluttbrukermarkedet. Også andre tilsynsmyndigheter fører tilsyn med kraftmarkedet. Mens Finanstilsynet fører tilsyn med børser og autoriserte markedsplasser for handel med kraftderivatkontrakter, fører Konkurransetilsynet (KT) tilsyn med konkurransen mellom ulike tilbydere i kraftmarkedet. KT publiserer en kraftprisoversikt som gir prisinformasjon, kontaktinformasjon og opplysninger om betalingsvilkår. Et viktig formål med KTs kraftprisoversikt er å skape en effektiv konkurranse i sluttbrukermarkedet ved at forbrukerne lett kan sammenligne priser for de ulike kontraktene som tilbys i markedet.

Selskapene som selger elektrisk kraft til forbrukerne plikter å melde inn kraftpriser og vilkår til Konkurransetilsynet på de tidspunkt og i henhold til de krav som tilsynet fastsetter.¹ Opplysningene som rapporteres inn i henhold til meldeplikten danner grunnlag for Konkurransetilsynets kraftprisoversikt på internett. Meldeplikten omfatter i dag avtaler om

1. Standard variabel kraftpris
2. Markedskraft basert på spotpris
3. Fast pris med ett års varighet
4. Fast pris med tre års varighet

Nedenfor følger en forklaring på de ulike avtaletypene:

- **Variabel pris:** Kontrakter med en variabel kraftpris som leverandørene kan fastsette uavhengig av utviklingen på Nord Pool Spot. Prisen er ofte oppgitt i øre/kWh, eventuelt pluss påslag per kWh og/eller fastbeløp per måned/år. Den vanligste av de variable kontraktene kalles *standard variabel kontrakt* hvor vilkårene er definert i Forbrukerombudets standardavtale for levering av strøm.²
- **Spotpris:** Kontrakt som følger spotprisen (markedsprisen) på Nord Pool Spot pluss et påslag per kWh og/eller et fastbeløp per måned/år. Den vanligste av disse kontraktene kalles spotpriskontrakt.
- **Fastpris:** Kontrakter hvor sluttbrukerne binder seg til en fast pris i øre/kWh eventuelt pluss et fastbeløp. De vanligste kontraktene strekker seg over ett eller tre år.

Prisendringer (inkludert endringer i årlig fastbeløp) for standard variabel kraft og for markedskraft skal innrapporteres 14 dager før ny pris gjøres gjeldende. Det skal opplyses hvilken dato prisendringen skal tre i kraft. Det er ingen frist for å melde prisendringer for fastprisprodukter. Leverandører plikter til enhver tid å gi tilsynet melding om den pris kunder som ønsker å inngå fastpriskontrakt vil oppnå ved å inngå avtale på det konkrete tidspunktet. Meldeplikten omfatter ikke omsatte volumer på de innmeldte kontraktene.

¹ FOR 1997-12-12 nr 1392: Forskrift om meldeplikt for kraftpriser

² http://www.forbrukerombudet.no/asset/2466/1/2466_1.pdf

En stor utfordring for å kunne gi en samlet oversikt over sluttbrukerens kraftpriser er at datagrunnlaget som Konkurransetilsynets kraftprisoversikt er basert på, ikke er komplett. Dette skyldes ulike forhold, men en viktig årsak er at kraftkontrakter som ikke følger standard leveringsavtale ikke er underlagt meldeplikt og ikke blir rapportert KT som nevnt ovenfor – noe som i seg selv kan føre til at leverandører velger å avvike fra standardkontrakten for å unngå meldeplikt.³ Normalt er det også slik at kun landsdekkende tilbud kommer inn i Konkurransetilsynets oversikt, dvs. at leverandører som tilbyr kontrakter bare i enkelte områder, ikke kommer med i oversikten. En annen utfordring er at noen kraftleverandører kan ha flere produkter/avtaler, mens datagrunnlaget ikke sier noe om antall kunder på de ulike avtalene, og dermed ikke noe om hvor representativ avtalen på KT's kraftprisoversikt er for leverandøren. Samlet sett gir dermed ikke KT's prisoversikt et fullstendig bilde over sluttbrukerprisene i kraftmarkedet. Disse forholdene reiser tvil om hvor relevant KT's prisoversikt er, og om prisen som fremkommer på oversikten gir et riktig bilde av hva kundene faktisk betaler.

Manglene ved dagens prisstatistikk gir grunnlag for å reflektere over hvorvidt KT's prisoversikt faktisk bidrar til økt konkurranse i sluttbrukermarkedet eller om den heller virker sementerende ved at oversikten kan benyttes strategisk ved å tilby "lokkeprodukter", som i praksis kan forvirre kundene ved å vise at deres leverandør er "billig", selv om kunden kan ha et annet og dyrere produkt. En total analyse av markedet, hvor priser og vilkår hos samtlige aktører for samtlige produkter presenteres, vil være et viktig skritt for å kunne gi NVE nødvendig informasjon til å vurdere om konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet er god nok, eller om det er behov for ytterligere tiltak eller oppfølging for å fremme konkurransen.

Fra NVEs leverandørskifteundersøkelser vet vi at ca 70 prosent av husholdningskundene er kunder hos den dominerende kraftleverandøren i sitt lokale nettområde. Det kan tyde på at en relativt liten andel av husholdningene faktisk sammenligner priser fra ulike kraftleverandører. Mange husholdninger tar prisen for gitt, noe som fører til at de holder seg til den lokale leverandøren heller enn å skifte til en kraftleverandør med lavere pris. Lokal markedsrett kan være en indikasjon på at konkurransen i kraftmarkedet er for svak.

Manglene i KT's prisoversikt, kombinert med tegnene som tyder på stor markedsrett for mange leverandører, gir grunn til å spørre om KT's prisoversikt istedenfor å bidra til økt konkurranse i sluttbrukermarkedet virker sementerende ved at kundene ikke kan nyttiggjøre seg prisoversikten. I tillegg kommer momentet at kraftleverandører vil kunne benytte prisoversikten strategisk ved at kunder som har skiftet leverandør ikke nødvendigvis er like fokusert på kraftprisen etter byttet, noe som kan gi kraftleverandørene insentiver til å gradvis øke prisen for nye kunder. En mer grundig analyse av prisene i markedet vil gjøre det mulig å sammenligne priser og vilkår både for kontrakter som er oppført på KT's prisoversikt og de som ikke er det. En slik analyse vil kunne gi NVE nødvendige innspill for å kunne vurdere behovet for tiltak eller ytterligere oppfølging enn tilfellet er i dag.

³ Standardavtale for levering av strøm er avtalt mellom Forbrukerombudet og Energi Norge og finnes her: <http://www.forbrukerombudet.no/id/11036287.0>

2 ANALYSEDESIGN OG DATAINNHENTING

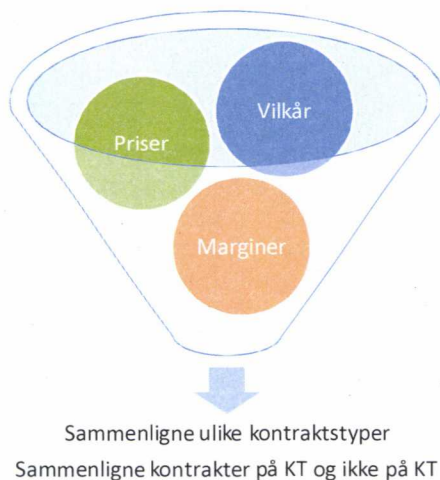
Det tilbys et stort antall ulike kontrakter i dagens kraftmarked. De ulike kontraktstypene har vært nøkkelvariabelen for datainnsamlingen. Vi benyttet en webbasert spørreundersøkelse for å kartlegge variasjoner i priser og vilkår for de ulike kontraktstypene som ble tilbudt husholdninger i sluttbrukermarkedet for kraft i 2010.

2.1 OVERORDNET ANALYSEDESIGN

Målet med datainnsamlingen var å analysere hvordan kundemassen faktisk fordeler seg på ulike kontraktstyper, hvor utbredt bruken av forskjellige vilkår som for eksempel forskuddsbetaling er, sammenligne priser, vilkår og marginer mellom ulike kontraktstyper, samt sammenligne priser, vilkår og marginer på kontraktene som er tilgjengelig på KT's kraftprisoversikt med andre kontrakter som er tilgjengelig i sluttbrukermarkedet.

For å kunne svare på problemstillingene, har vi samlet inn data for alle kontraktene kraftleverandørene tilbydde husholdningskunder i 2010. Vi har samlet inn data for pris målt i øre/kWh, påslag og fastbeløp der hvor det er aktuelt, antall kunder, omsatt volum, samt informasjon om vilkårene knyttet til hver enkelt kontrakt. Figur 2.1 illustrerer det overordnede analysedesignet.

Figur 2.1 Overordnet analysedesign



Kilde: Pöyry Management Consulting

2.2 SELVE DATAINNSAMLINGEN

For å kunne utvikle en best mulig spørreundersøkelse, kartla vi tilbudte kontrakter blant 30 tilfeldig valgte kraftleverandører. Disse leverandørene tilbød totalt 15 ulike kontraktstyper. Deretter ble det utført en pilot med fire kraftleverandører. Basert på svar og innspill fra disse leverandørene, samt innspill også fra andre aktører (bl.a. Energi Norge), ble det endelige spørreskjema utviklet. Spørreskjemaet finnes i vedlegg 1.

Deretter mottok samtlige kraftleverandører fra NVE først "Varsel om pålegg om innsending av informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft", datert 18. april 2011, og så "Vedtak om innsending av informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft" datert 25. mai 2011. I vedtaket ble leverandørene gitt frist til 20. juni 2011 til å sende inn data (se vedlegg 3).

Selve innsamlingen ble gjort via Altinn, hvor leverandør- og kontraktspesifikke opplysninger ble registrert. Priser, volum og antall kunder på månedsbasis ble registrert i en spesialdesignet Excel-fil som leverandørene fylte ut.

Vedtaket gikk til 111 leverandører, og ved utgangen av fristen var det ca 25 leverandører som ikke hadde levert data. Disse ble purret, og etter kort tid hadde samtlige leverandører sendt inn sine data. Ikke uventet var det behov for å kontakte enkelte leverandører for mindre korrigeringer og misforståelser knyttet til hvordan priser og vilkår var blitt rapportert.

2.3 MOTTATTE DATA

Totalt 111 antall leverandører har sendt inn sine data, og til sammen tilbød disse leverandørene 392 ulike kontrakter i 2010.

De 111 leverandørene representerte totalt 2 249 541 husholdningskunder ved utgangen av analyseperioden (desember 2010), en økning på 53 545 kunder gjennom 2010. Tilsvarende tall for kunder hvor vi mottok data på månedsbasis var 1 948 327 ved utgangen av desember sammenlignet med 1 755 380 kunder ved starten av 2010, en økning på 192 947 kunder – dvs. mer enn tredobling sammenlignet med økningen totalt. Dette kan skyldes to forhold; enten økt tilbøyelighet til å registrere kundetall på kontrakter oppgitt på månedsbasis eller en netto overgang til leverandørene/kontraktene som har spesifisert tall på månedsbasis.

Mottatte data fra spørreundersøkelsen og Excel-filene ble koblet sammen for videre analyse i et analyseverktøy utviklet av Pöyry Management Consulting AS.

2.4 DATAVASK

Retting av feil

Leverandørene ble bedt om å oppgi priser, påslag, fastbeløp, antall kunder og omsatt volum for alle kontrakter for hver måned i 2010. Kvalitetssikringen av data viste at enkelte leverandører oppga et svært høyt fastbeløp hver måned. Det viste seg at disse leverandørene hadde oppgitt årlig fastbeløp hver måned, og beløpet ble derfor regnet om til månedsbeløp.

En leverandør har oppgitt påslag kun i november og desember, mens påslaget er 0 resten av året, for en av leverandørens kontrakter. Nærmere undersøkelser viser at dette ikke stemmer, og det oppgitte påslaget er dermed endret til 0. En leverandør har også oppgitt at en fastpriskontrakt har et påslag på 2 øre/kWh. Dette stemmer ikke overens med leverandørens informasjon på egne nettsider, og det antas derfor at det er en feil, og påslaget slettes. En leverandør har oppgitt et påslag på 39 øre/kWh, men det viser seg at dette ikke stemmer da kontrakten ikke har påslag, men et fastbeløp på 39 kr/mnd. Feilen ble rettet.

24 kraftleverandører oppgir at de tilbyr en fastpriskontrakt med maksprisgaranti. Fastpriskontraktene innebærer at man betaler en gitt pris i en gitt bindingsperiode, og det er derfor riktig at prisen ikke vil overstige den avtalte prisen. Det er likevel ikke dette som menes med en garantert maksimal pris, da poenget er at man ved en flytende kraftpris ikke skal påføres en pris som er høyere enn et gitt makspris. Leverandører som oppgir at fastpriskontrakter har en maksprisgaranti har derfor misforstått hva som menes med denne garantien, og disse svarene er fjernet fra analysen der vilkår for ulike kontraktstyper sammenlignes.

Estimering av manglende dataverdier

Enkelte leverandører klarer ikke å hente ut tall for kunder og omsatt volum for hver måned med det eksisterende datasystemet. Dette resulterte i at en del ikke kunne oppgi informasjon om kunder for hver av de tilbudte kontraktene, mens andre bare kunne oppgi dette annenhver måned eller kun for januar og desember. I de tilfeller der leverandørene kunne oppgi tall for to eller flere måneder, ble det brukt interpolering for å estimere ukjente dataverdier. Ved bruk av denne metoden antar man at den relative endringen mellom to punkter er lik for hver måned. Interpolering ble benyttet for en svært liten andel av leverandørene.

Fjerning av respondenter som ikke hører til i utvalget

En respondent oppgir at den ikke leverer strøm til husholdningskunder, men kun kommunale kunder. Da denne undersøkelsen er rettet mot husholdningssektoren, ble denne leverandøren slettet fra utvalget.

3 SAMMENLIGNING AV ULIKE KONTRAKTER

For å kunne kartlegge alle kontraktstyper, ble kraftleverandørene bedt om å oppgi informasjon for hver enkelt kraftkontrakt som ble tilbudt til husholdningskunder i 2010. En kontraktstype er definert av følgende kriterier

- Kontraktens vilkår
- Kontraktens sluttbrukerpris

Dersom to kontrakter har forskjellige vilkår, vil dette per definisjon utgjøre to kontraktstyper. Eksempelvis kan den ene kontrakten ha krav om bindingstid, mens den andre kontrakten ikke har det. To kraftavtaler defineres som to kontraktstyper også dersom forskjellene i vilkårene tilsynelatende er svært små. Eksempelvis kan den eneste forskjellen mellom to kontrakter være at én av kontraktene har garanti om 100 prosent fornybar kraft, mens den andre ikke har det. Årsaken til at dette skal defineres som to kontrakter er at garantien om fornybar kraft kan medføre et høyere påslag eller fastbeløp per måned, noe som vil medføre en høyere sluttbrukerpris. Alternativt kan forskjellen være at én av kontraktene har krav om at all kontakt skal skje elektronisk, noe som kan gi lavere påslag og/eller fastbeløp, og dermed lavere sluttbrukerpris. To kontrakter som tilbys med tilnærmet identiske vilkår behandles derfor som to ulike kontraktstyper i denne undersøkelsen.

To kraftavtaler vil per definisjon utgjøre to kontraktstyper dersom de to kraftavtalene har ulike definisjoner av sluttbrukerprisen i et gitt prisområde. Eksempelvis kan den ene kontrakten innebære en sluttbrukerpris basert på spotpris, mens den andre kontrakten kan innebære en sluttbrukerpris basert på en forhåndsbestemt fastpris. En kraftleverandør kan også tilby to kontrakter basert på spotpris, men med ulikt påslag eller fastbeløp. I så fall vil de to spotprisavtalene ha ulik sluttbrukerpris, og dermed utgjøre to ulike kontrakter. Ofte kan det være ulike vilkår som medfører variasjon i påslag eller fastbeløp, og dermed også i sluttbrukerprisen.

3.1 ANTALL KONTRAKTSTYPER

Mange kraftleverandører tilbyr ulike kraftkontrakter med navn som for eksempel "Standard variabel pris", "Variabel pris", "Variable lavpris", "Markedspris", "Spotpris med pristak", "Grønn kraft", "Fastpris ettårig", "Fastpris toårig", osv. Dersom en leverandør tilbyr kraftavtaler med ulike vilkår eller ulik sluttbrukerpris, vil leverandøren per definisjon tilby flere kontraktstyper. Vi ba leverandørene definere hver enkelt kontrakt som en av de følgende ni kontraktstypene:

1. Spotpris
2. Fastpris med mindre enn 1 års bindingstid
3. Fastpris med 1 års bindingstid
4. Fastpris med 2 års bindingstid
5. Fastpris med 3 års bindingstid
6. Fastpris med mer enn 3 års bindingstid
7. Kombinasjon av fastpris og spotpris
8. Standard variabel pris
9. Variabel pris

Basert på listen over de ni kontraktstypene, har vi gruppert kontraktene i fem hovedkontraktstyper:

- Spotpris
- Fastpris
- Kombipris
- Standard variabel pris
- Variabel pris

Hver enkelt leverandør kan tilby flere kontrakter av hver kontraktstype. Eksempelvis kan en leverandør tilby to spotpriskontrakter med ulik sluttbrukerpris: En vanlig spotprisavtale og en spotprisavtale med maksprisgaranti, der det månedlige fastbeløpet er høyere for avtalen med maksprisgaranti. Alternativt kan to spotpriskontrakter ha ulik sluttbrukerpris som følge av ulikt påslag – eksempelvis tilbys ofte kontrakter med krav om a-konto med lavere påslag.

En spotpriskontrakt er definert som en kontrakt der prisen er basert på spotpris, mens en fastpriskontrakt er definert som en avtale med fast pris i en gitt periode framover. En kombipriskontrakt innebærer en fast pris opp til et gitt volum, og spotpris med påslag dersom forbruket overstiger det avtalte volumet. For enkelte kombikontrakter deles forbruket 50/50, slik at halvparten av forbruket faktureres til en fast pris, mens prisen på den resterende halvdelen følger spotprisen. Kontrakter benevnt Standard variabel pris endres i takt med kraftprisen i engrosmarkedet, og kan endres med 14 dagers varsel. Sluttbrukerprisen i en slik kontrakt vil variere med et etterslep på spotprisen. Kontrakter benevnt variabel pris kontrakter har også en pris som endres av kraftleverandøren når spotprisen endrer seg, men har andre vilkår enn de som er definert i Forbrukerombudets standardavtale.

Tabell 3.1 viser en fordeling av antall kontrakter for hver kontraktstype i 2010.

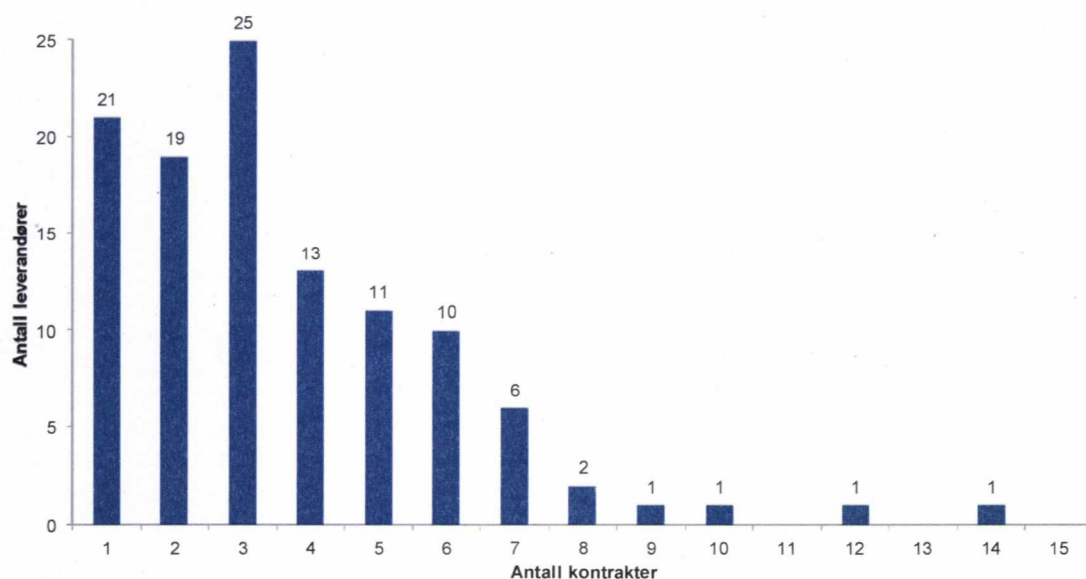
Tabell 3.1 Antall kontrakter per kontraktstype i 2010

Type kontrakt	Antall kontrakter
Spotpris	153
Variabel pris	27
Standard variabel pris	64
Fastpris	121
Kombipris	27
Sum	392

Kilde: Pöyry Management Consulting

De 111 kraftleverandørene som har deltatt i undersøkelsen tilbydde totalt 392 ulike kontrakter i sluttbrukermarkedet for husholdningskunder i 2010. Dette betyr at hver leverandør i gjennomsnitt tilbydde 3,5 kontrakter, men som Figur 3.1 viser er det stor variasjon i antall kontrakter hos de ulike leverandørene. Mens 19 prosent av leverandørene tilbydde kun én kontrakt, tilbydde 0,9 prosent, det vil si én leverandør, hele 14 kontrakter. De fleste leverandørene tilbydde 3 kontrakter eller færre.

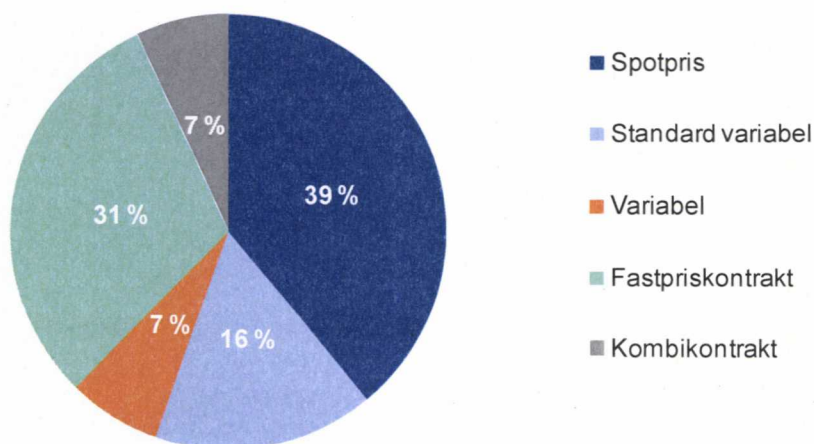
Figur 3.1 *Antall leverandører med et gitt antall kontrakter i 2010*



Kilde: Pöry Management Consulting

Som Figur 3.2 viser, er omtrent 40 prosent av kontraktene spotpriskontrakter, 30 prosent er fastpriskontrakter, 16 prosent er standard variabel kontrakter og de resterende 14 prosentene fordeles likt på variabel pris kontrakter og kombikontrakter.

Figur 3.2 *Fordeling av kontrakter per type*



Kilde: Pöry Management Consulting

3.2 ANTALL KUNDER PÅ DE ULIKE KONTRAKTSTYPENE I 2010

Som nevnt tilbydde de 111 leverandørene kraft til omtrent 2,2 millioner husholdningskunder i 2010. Da ikke alle leverandører har systemer som tillater dem å rapportere antall kunder og volum omsatt på månedsbasis for hver kontrakt, omfatter datasettet ca 1,75 millioner kunder ved inngangen til 2010 og ca 1,95 millioner ved utgangen av 2010 som er rapportert på månedsbasis. Årsaken til at ikke alle leverandører kan oppgi data på ønsket nivå skyldes i hovedsak at ikke alle har kundeinformasjonssystemer der dette er mulig. All analyse som inkluderer kunder eller volum er basert på data som er oppgitt på månedsnivå for hver kontrakt.⁴

Tabell 3.2 viser fordelingen av kunder på de ulike kontraktstypene. Tabellen viser kundetallene for januar og desember, samt endringen i antallet kunder på den aktuelle kontrakten. Endringen i antallet kunder må ikke tolkes som en absolutt endring i antallet husholdningskunder. Den totale økningen på nesten 200 000 skyldes i stor grad at kundene enten har gått over til kontrakter der kundetallene er oppgitt på månedsbasis, eller eventuelt byttet fra leverandører som ikke har klart å oppgi tall på månedsbasis til leverandører som har oppgitt dette. Merk at dersom det er systematisk skjevhet i hvilke kontrakter det ikke er oppgitt kunder på månedsbasis for, kan dette gi et skjevt bilde av den faktiske kundefordelingen mellom ulike kontraktstyper. Dataene antas likevel å ha god representativitet for den faktiske fordelingen.

Tabell 3.2 *Antall kunder (oppgitt i tusen) for januar og desember, samt endring i antallet kunder fra januar til desember, for ulike kontraktstyper*

Type kontrakt	Januar 2010	Desember 2010	Endring
Spotpris	889	998	+109
Variabel pris	272	352	+80
Standard variabel pris	452	442	-10
Fastpris	30	42	+12
Kombipris	113	113	0
Sum	1 756	1 947	+191

Kilde: Pöyry Management Consulting

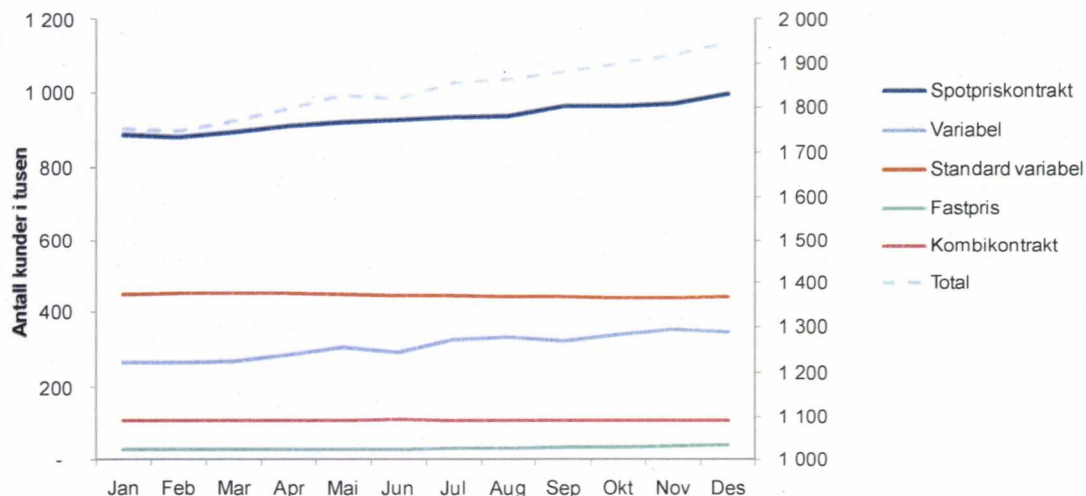
Tabellen viser at omtrent halvparten av alle husholdningskundene har spotpriskontrakter, mens 40 prosent har variabel pris kontrakter (flest kunder med standard variabel pris kontrakter). Standard variabel pris er den eneste kontrakten som har færre kunder i desember enn i januar. Mens 26 prosent av kundene har standard variabel pris i januar, er andelen 3 prosentpoeng lavere i desember. Analysen viser at det er svært få husholdningskunder som har fastpriskontrakter – kun 2 prosent.⁵

Venstre akse i Figur 3.3 viser utviklingen i antallet kunder på ulike kontraktstyper i løpet av 2010, mens høyre akse viser utviklingen i det totale antallet kunder.

⁴ Analysen inkluderer også de interpolerte dataene som omtalt i avsnitt 2.3.

⁵ Enkelte leverandører har systemer som tillater dem å oppgi kunder for spotpriskontrakter, men ikke for fastpriskontraktene. Dette medfører en mulig underestimering av antallet kunder med fastpriskontrakter, men feilmarginen antas å ha en relativt liten betydning.

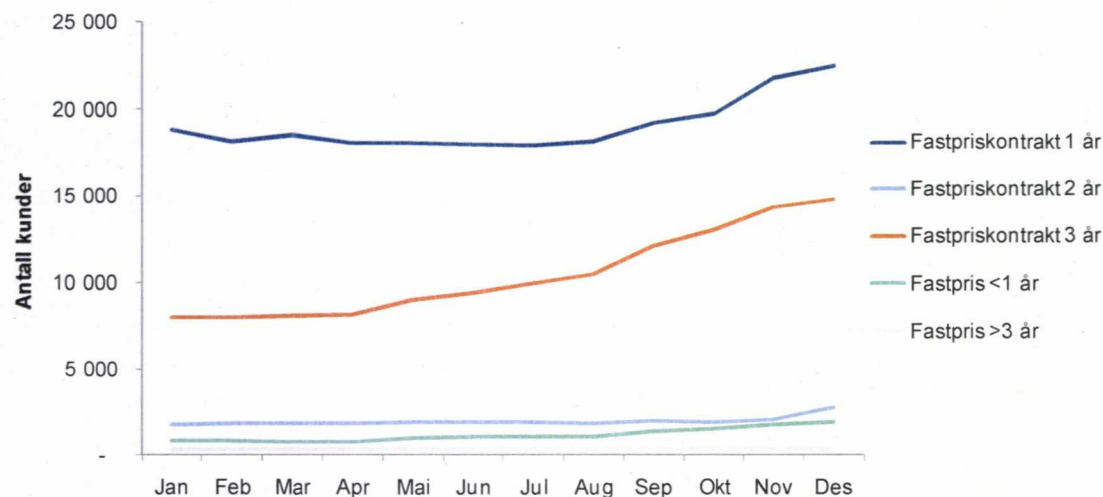
Figur 3.3 Antallet kunder (i tusen) på ulike kontrakter på månedsbasis



Kilde: Pöyry Management Consulting

Figuren viser at andelen på spotpriskontrakter stiger gjennom året. Andelen med variabel pris kontrakter stiger også i løpet av året, mens antallet kunder med standard variabel pris kontrakter faller fra mai til desember. Andelen med kombikontrakter holder seg stabilt i løpet av året, mens andelen med fastpriskontrakter øker med 40 prosent fra juni. Fordi det er relativt få husholdningskunder med fastpriskontrakter, har vi trukket ut disse kontraktene i en egen figur. Figur 3.4 viser utvikling i antallet kunder for fastpriskontrakter, der kundemassen også er fordelt på fastpriskontrakter med ulik bindingstid.

Figur 3.4 Kunder på Fastpriskontrakt



Kilde: Pöyry Management Consulting

De fleste kunder med fastpriskontrakter har enten 1 eller 3 års bindingstid. Antallet kunder på 1 års kontrakt økte med 23 prosent fra august til desember, mens antallet kunder på 3

års kontrakt økte med 80 prosent fra april til desember i 2010. Også 2 års kontrakter og kontrakter med bindingstid under ett år økte i løpet av året. Det er likevel relativt få kunder på disse kontraktene. Ca 2 800 kunder hadde 2 års kontrakt i desember 2010, mens 1 900 kunder hadde en fastpriskontrakt med bindingstid under ett år. Fastpriskontrakter med bindingstid mer enn 3 år er svært lite utbredt. Omtrent 350 husholdninger har svært langsiktige fastpriskontrakter, og typisk for disse kontraktene er en bindingstid på 5 år.

3.3 OMSATT VOLUM PÅ DE ULIKE KONTRAKTSTYPENE I 2010

Tabell 3.3 viser omsatt volum per kontraktstype i 2010. Som forventet var det størst forbruk på spotpriskontrakter, da et flertall av kundene har spotpriskontrakter. 53 prosent av det omsatte volumet i 2010 var knyttet til spotpriskontrakter, mens 51 prosent av kundene var tilknyttet denne kontraktstypen.

Tabell 3.3 Omsatt volum i GWh, omsatt volum per kontraktstype som andel av totalt omsatt volum, samt kontraktens andel av total kundemasse

	Omsatt volum (GWh)	Andel av totalt omsatt volum	Andel av kundemasse
Spotpris	15 494	53 %	51 %
Variabel pris	4 736	16 %	17 %
Standard variabel pris	6 662	23 %	24 %
Fastpris	635	2 %	2 %
Kombipris	1 519	5 %	6 %
Sum	29 046	100 %	100 %

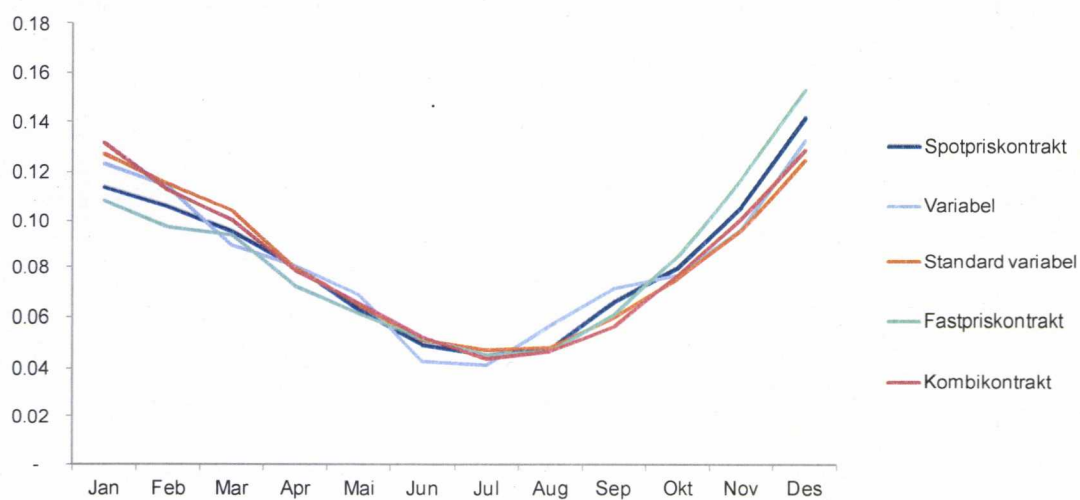
Kilde: Pöyry Management Consulting

3.4 FORBRUKSPROFILER

Det som kanskje er mer interessant enn omsatt volum, er å se nærmere på de ulike kontraktstypenes forbruksprofiler. Vi har beregnet en forbruksprofil basert på samlet volum solgt per kontraktstype, det vil si summen av salget i alle de fem prisområdene. Profilen er beregnet som månedlig andel av det totale solgte volumet i 2010 for en gitt kontraktstype, og er som vist i Figur 3.5.

Som figuren viser, har husholdningssektoren en u-formet forbruksprofil. Forbruket er naturlig nok lavere om sommeren enn om vinteren, da svært mye av forbruket går til oppvarmingsformål. De ulike kontraktkategoriene har en relativt lik profil over året, noe som indikerer at kunders forbruk eller forbruksmønster i liten grad påvirker valg av kontraktstype. Figuren viser likevel en interessant utvikling – kunder med fastpriskontrakter ser ut til å ha brukt noe mer kraft høsten 2010 enn kunder med andre kontraktstyper. Gjennomsnittlig forbruk for kunder med fastpriskontrakt var i desember 69 prosent høyere enn i august, mens dette tallet var 66 prosent for spotpriskontraktene, 63 prosent for kombikontraktene, 61 prosent for standard variabel kontraktene og 57 prosent for variabelpriskontraktene. Høsten 2010 var en periode med høye kraftpriser, noe som indikerer at kunder med fastpriskontrakter til en viss grad reduserer dynamikken og fleksibiliteten i markedet.

Figur 3.5 Forbruksprofiler per kontraktstype. Andel av årsforbruket fordelt på måned.



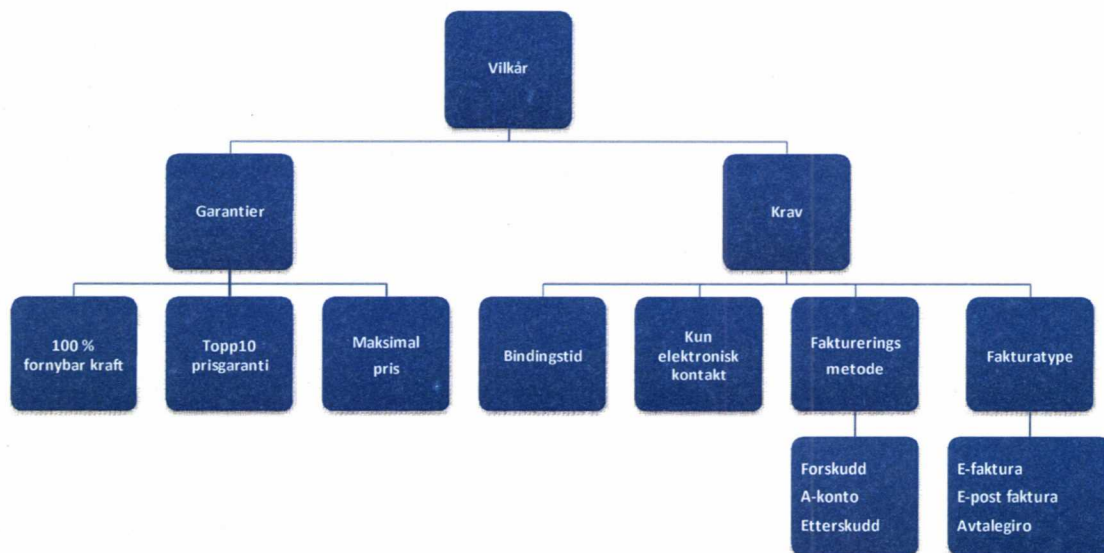
Kilde: Pöyry Management Consulting

4 FORSKJELLER I VILKÅR FOR ULIKE KONTRAKTER

4.1 IDENTIFISERING AV DE MEST BRUKTE VILKÅRENE

Forskjellige kontrakter kan i prinsippet ha svært forskjellige vilkår. Med vilkår menes ulike krav og garantier som er knyttet til de ulike kontraktene. Vi ønsket å analysere om det er vesentlige forskjeller i vilkårene knyttet til ulike kontraktstyper, og identifiserte derfor de mest brukte vilkårene som er vist i Figur 4.1.

Figur 4.1 Ulike typer vilkår



Kilde: Pöyry Management Consulting

Vilkårene knyttet til de ulike kontraktene kan deles i garantier og krav. De mest brukte garantiene er som følger:

- **100 % fornybar kraft** – Denne garantien sikrer at strømmen husholdningen kjøper er basert på hundre prosent fornybar energiproduksjon.
- **Topp10 prisgaranti** – Denne garantien sikrer at kraftprisen husholdningen møter skal være blant en av de 10 rimeligste kraftprisene. Enkelte leverandører definerer selv en liste over representative konkurrenter som prisen sammenlignes med.
- **Maksimal pris** – Denne garantien sikrer at kraftprisen ikke vil overstige en gitt øvre grense, det vil altså si at man har et gitt pristak som prisen ikke kan overstige selv om markedsprisen overstiger dette.

De mest brukte kravene er som følger:

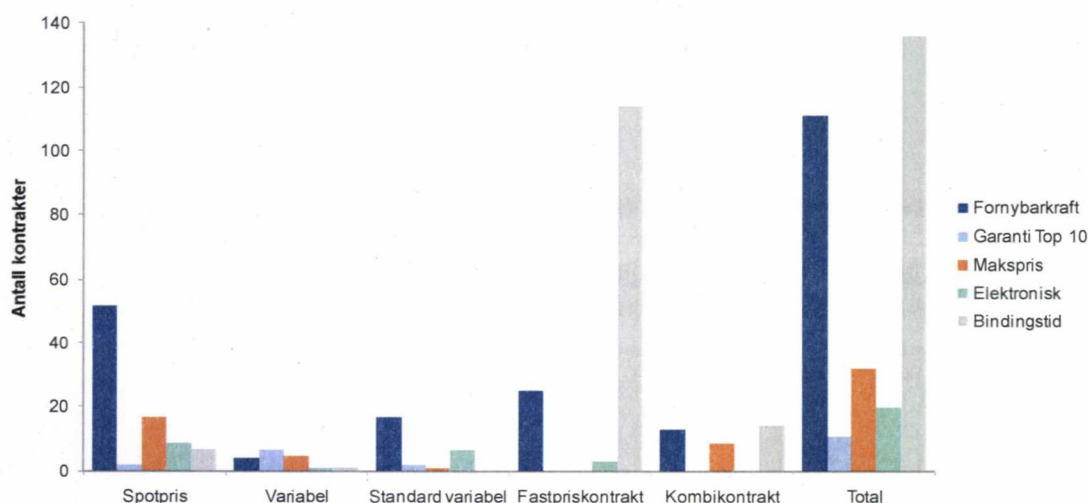
- **Bindingstid** – Dette kravet innebærer at husholdningen ikke kan bytte kontrakt før bindingstiden er over. Enkelte leverandører tillatter bytte av kontrakt mot gebyr.
- **Kun elektronisk kontakt** – Dette kravet innebærer at husholdningen kun kan kontakte kraftleverandøren elektronisk – via e-post eller ved å bruke et elektronisk kontaktskjema på leverandørens nettside.

- **Faktureringsmetode** – Dette kravet innebærer at husholdningens faktura baseres på et forbruk som er avregnet på en gitt måte. Forbruket kan enten avregnes etterskuddsvis, som a-konto eller forskuddsvis.
 - *Etterskuddsvis fakturering* betyr at leverandøren fakturerer etterskuddsvis etter hver fakturaperiode, basert på faktisk pris og forbruk.
 - *A-konto fakturering* betyr at leverandøren fakturerer a-konto basert på beregnet forbruk for kommende fakturaperiode, med forfall tidligst midt i perioden. Ved a-konto fakturering kan én del av fakturabeløpet være basert på faktisk pris og forbruk, mens den andre delen kan være basert på estimert pris og forbruk.
 - *Forskuddsvis fakturering* betyr at leverandøren fakturerer forskuddsvis basert på beregnet pris og forbruk for kommende fakturaperiode, med forfall før periodens start eller før midten av perioden. Fakturering skjer med andre ord før du har brukt kraften. Forskuddsbetaling kan ha enkelte ulemper. Når du betaler på forskudd, taper du renter i forhold til om du for eksempel velger å betale på etterskudd. I tillegg risikerer du å tape forhåndsinnbetalte beløp hvis en leverandør skulle gå konkurs.
- **Fakturatype** – Dette kravet innebærer at husholdningen tilsendes faktura av en gitt type. Fakturaen kan sendes som e-faktura eller e-post faktura, og/eller det kan være krav om avtalegiro. Dette kravet kan ofte unngås ved at husholdningen betaler et høyere fastbeløp per måned.
 - *E-faktura* betyr at fakturaen sendes ferdig utfylt i nettbanken istedenfor via post.
 - *E-post faktura* betyr at fakturaen sendes via e-post istedenfor via post.
 - *Avtalegiro* er en tjeneste der banken automatisk betaler fakturaen på forfallsdato.

4.2 BRUK AV GARANTIER OG KRAV FOR ULIKE KONTRAKTER

Figur 4.2 viser fordelingen av vilkår på ulike kontraktstyper. Vilklårene som diskuteres nedenfor er 100 prosent fornybar kraft, Topp10 prisgaranti, maksprisgaranti, krav om kun elektronisk kontakt og krav om bindingstid.

Figur 4.2 Fordeling av vilkår på ulike kontraktstyper



Kilde: Pöyry Management Consulting

Figuren viser at vilkårene som blir mest brukt er garanti om fornybar kraft og krav om bindingstid, men at også maksprisgaranti tilbys på en del kontrakter. Fornybar kraft garanteres for flest spotpriskontrakter; 47 prosent av kontraktene med fornybargaranti er spotpriskontrakter, mens bindingstid kreves for flest fastpriskontrakter.

Garanti om at prisen ikke skal overstige en maksimal pris, er også en utbredt garanti. Denne er i størst grad benyttet for spotpriskontrakter, men er også noe benyttet for andre kontraktstyper. Garanti om at leverandøren er blant de 10 rimeligste og krav om kun elektronisk kommunikasjon er generelt lite brukt.

Tabell 4.1 viser hvor utbredt bruken av de ulike vilkårene er for de ulike kontraktstypene.

Tabell 4.1 *Bruk av ulike vilkår som andel av det totale antallet kontrakter som tilbys av hver kontraktstype*

Type kontrakt	Fornybarkraft	Garanti Topp 10	Makspris	Elektronisk	Bindingstid
Spotpris	34 %	1 %	11 %	6 %	5 %
Variabel pris	15 %	26 %	19 %	4 %	4 %
Standard variabel	27 %	3 %	2 %	11 %	0 %
Fastpriskontrakt	21 %	0 %	-	2 %	94 %
Kombikontrakt	48 %	0 %	33 %	0 %	52 %
Totalt	28 %	3 %	14 %	5 %	35 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

Som Tabell 4.1 viser, tilbys garanti om 100 prosent fornybar energiproduksjon på alle kontraktstyper. Dette skyldes sannsynligvis at noen leverandører tilbyr dette som et tilleggsprodukt til alle kontraktene leverandøren tilbyr. Garantien tilbys for 28 prosent av de totalt 392 kontraktene som tilbys norske husholdningskunder. Garantien tilbys for 34 prosent av spotpriskontraktene, mens omtrent halvparten av kombikontraktene har fornybargaranti.

Garanti om at leverandøren er blant de ti billigste er den minst utbredte garantien. Kun 3 prosent (11 leverandører) garanterer dette, og garantien benyttes i størst grad for variabel pris kontraktene. 26 prosent av variabelpriskontraktene har denne garantien.

14 prosent av alle kontrakter har maksprisgaranti. Garantien er mest utbredt for kombikontraktene, men også benyttet for en del av kontraktene med variabelpris, fastpris og spotpris.

Kravet om kun elektronisk kontakt er ikke svært utbredt – kravet gjelder for omtrent 5 prosent av alle kontrakter som tilbys. Kravet om elektronisk kommunikasjon er i størst grad benyttet for spotpris og standard variabel pris kontrakter. Kravet blir ofte brukt ved "lavpriskontrakter", der enten påslaget eller fastbeløpet er lavere enn for tilsvarende kontrakter som ikke har dette kravet hos samme leverandør.

Bindingstid er naturligvis mest brukt for fastpriskontrakter. 84 prosent av kontraktene som har krav om bindingstid er fastpriskontrakter, og dette tilsvarer 94 prosent av alle fastpris-kontrakter som tilbys. Kravet om bindingstid er også benyttet for omtrent halvparten av kombikontraktene.

Tabell 4.2 viser fordelingen av kunder, oppgitt i tusen, som er på kontraktene med de ulike vilkårene. Antallet kunder er basert på antallet kunder oppgitt på månedsbasis per

kontrakt (se Tabell 3.2). Som tabellen viser, er det flest kunder på kontrakter med fornybargaranti (ca. 600 000), men det er også en del kunder på kontrakter med Topp 10 garanti (ca. 300 000) og maksprisgaranti (ca. 140 000). Det er færrest kunder på kontraktene med krav om kun elektronisk kommunikasjon.

Tabell 4.2 Antall kunder (i tusen) på kontrakter med ulike vilkår

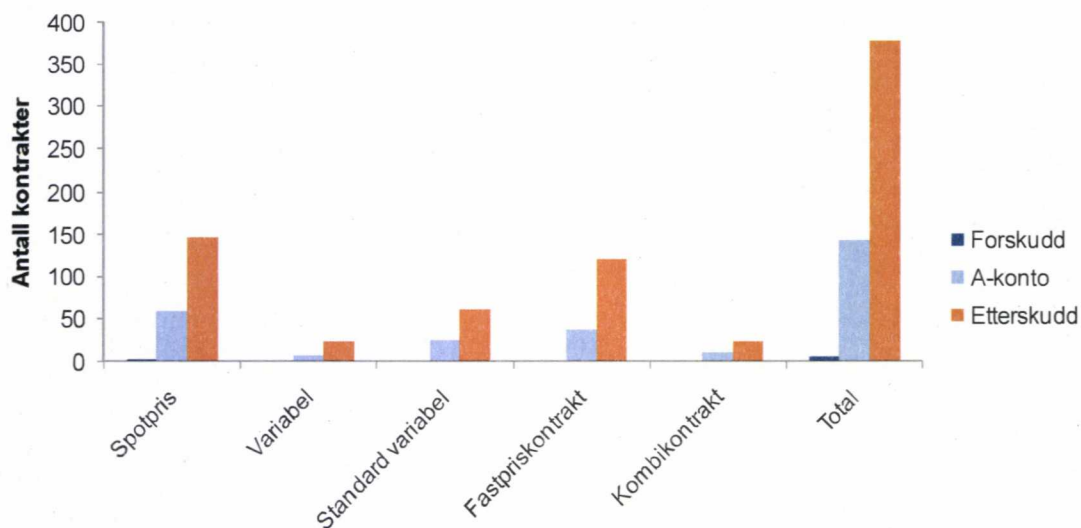
Type kontrakt	Fornybar	Topp 10	Makspris	Elektronisk	Bindingstid
Spotpris	319,1	11,1	68,1	21,1	30,2
Variabel pris	123,7	283,8	20,4	6,6	8,3
Standard variabel pris	122,8	1,8	0,4	31,5	0,0
Fastpris	9,9	0,0	-	0,3	36,0
Kombipris	32,8	0,0	48,9	0,0	13,0
Sum	608,2	296,8	142,6	59,5	87,5

Kilde: Pöyry Management Consulting

4.3 BRUK AV ULIKE FAKTURERINGSMETODER FOR ULIKE KONTRAKTER

Figur 4.3 viser antallet kontrakter der forbruket det skal faktureres for beregnes forskuddsvis, a-konto eller etterskuddsvis. Figuren viser at etterskuddsfakturering er den mest brukte faktureringsmetoden, mens forskuddsfakturering er benyttet i svært liten grad.

Figur 4.3 Faktureringsmåte på ulike kontraktstyper



Kilde: Pöyry Management Consulting

Tabell 4.3 viser hvor utbredt bruken av de ulike faktureringsmetodene er for de ulike kontraktstypene.

Tabell 4.3 Faktureringsmåte som andel av det totale antallet kontrakter som tilbys av hver kontraktstype

Type kontrakt	Forskudd	A-konto	Etterskudd
Spotpris	2 %	39 %	96 %
Variabel pris	7 %	30 %	89 %
Standard variabel pris	0 %	42 %	97 %
Fastpris	0 %	31 %	100 %
Kombipris	7 %	44 %	93 %
Totalt	2 %	37 %	97 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

Kun 2 prosent av alle kontrakter har forskuddsfakturering, mens 37 prosent tilbys med a-konto og 97 prosent tilbys med etterskuddsfakturering. Årsaken til at totalsummen overgår 100 prosent er at det finnes flere kontrakter som har flere faktureringsmetoder. For eksempel tilbys noen kontrakter med både a-konto og etterskuddsavregning. A-konto er i stor grad benyttet på små kunder, mens større kunder på samme kontrakt faktureres etterskuddsvis. Ofte er det slik at også små forbrukere kan etterskuddsfaktureres dersom de ønsker det.

Vi stilte også spørsmål om de ulike kontraktene har krav til fakturatype. Leverandørene ble bedt om å svare på om de hadde krav om E-faktura, E-post faktura og Avtalegiro. Dersom leverandøren svarte at kontrakten hadde et av disse kravene, ble de bedt om å oppgi om dette kravet var absolutt, eller om kravet kunne unngås ved en månedlig gebyr. Dessverre er det kun fem leverandører som har svart spørsmålet om krav til fakturatype. Det er usikkert om ingen svar betyr at det ikke er noe krav, eller om det er en annen årsak til at spørsmålet ikke ble besvart. Ved å undersøke nettsidene til flere av leverandørene viser det seg at flere har dette som et krav, men at kravet enkelte ganger kan unngås ved at man betaler et høyere fastbeløp hver måned. Grunnet lav svarprosent er det likevel usikkerhet knyttet til hvor utbredt kravet til visse fakturatyper faktisk er.

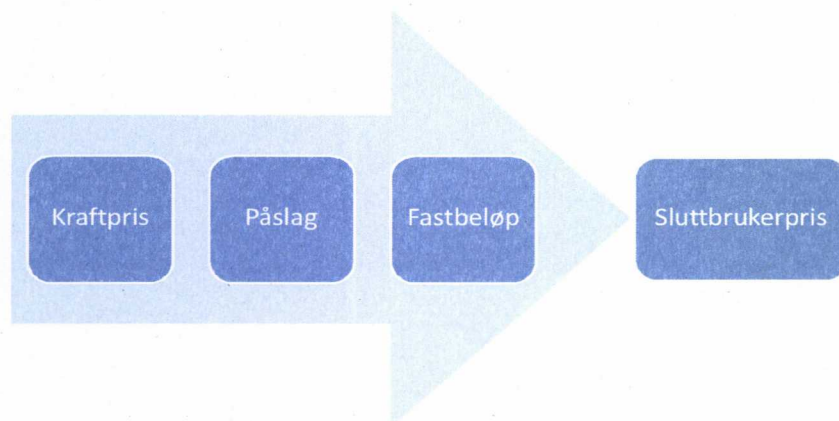
5 PRISER PÅ ULIKE KONTRAKTER

5.1 PÅSLAG OG FASTBELØP

Den endelige sluttbrukerprisen som husholdningskundene møter er illustrert i Figur 5.1, og kan bestå av følgende komponenter:

- Kraftpris – Variabel eller fast kraftpris i øre/kWh.
 - Spotpris – Prisen er basert på områdeprisen i engrosmarkedet
 - Variabel pris – Prisen fastsettes uavhengig av utviklingen på Nord Pool Spot, og sluttbrukerne varsles om prisendringer
 - Fastpris – Fast pris som gjelder for en lengre periode, ofte 1 eller 3 år
- Påslag – Et gitt beløp i øre/kWh som legges til kraftprisen
- Fastbeløp – Et gitt beløp i kr/mnd uavhengig av forbruket. Fastbeløpet omfatter samtlige kostnader som kommer i tillegg til kraftprisen målt i øre/kWh, og inkluderer derfor alle former for gebyrer eller avgifter.⁶

Figur 5.1 Sluttbrukerprisen består potensielt av tre ulike komponenter



Kilde: Pöyry Management Consulting

Spotprisen kan beregnes på ulike måter:

- 37 prosent av leverandørene beregner spotprisen basert på spotprisen i området der strømmen leveres (områdeprisen), veid med forbruksprofilen i nettområdet.
- 33 prosent av leverandørene beregner spotprisen som flatt månedsgjennomsnitt, dvs. en timesveid månedspris etter Konkurransetilsynets definisjon.
- 15 prosent av leverandørene beregner spotprisen basert på spotprisen i området (områdeprisen); i tillegg inkluderes regulerkraftkostnader samt avgifter til Nord Pool Spot og Statnett.
- 14 av leverandørene prosent bruker en annen beregningsmetode

⁶ Noen leverandører har både påslag og fastbeløp.

Sluttbrukerprisen kan være utformet ved at forbrukeren betaler spotpris pluss et påslag i øre/kWh. En annen type spotpriskontakt er at forbrukeren betaler spotpris i øre/kWh i tillegg til et fast beløp per måned. Noen spotpriskontrakter har begge disse elementene.

Prisen sluttbrukerne møter, trenger ikke å være direkte avhengig av spotprisen i området, det vil si at prisen kan settes som en fast pris eller som en variabel pris som kan endres ved varsling. Også i disse tilfellene kan prisen kombineres med påslag og/eller fastbeløp.

Tabell 5.1 viser hvor utbredt bruken av påslag og fastbeløp er for de ulike kontraktstypene. Påslag per kWh er i størst grad benyttet for spotpriskontrakter – omtrent halvparten av spotpriskontraktene tilbys med påslag, mens dette er benyttet for 37 prosent av kombikontraktene. Fastbeløp blir benyttet på alle kontraktstypene, men i størst grad for spotpriskontrakter og kombikontrakter. Omtrent en tredjedel av spotpris- og kombikontraktene tilbys med både påslag og fastbeløp.

Tabell 5.1 Andelen av kontraktene som har påslag, fastbeløp og både påslag og fastbeløp

Kontraktstype	Kun påslag	Kun fastbeløp	Påslag og fastbeløp
Spotpris	23 %	31 %	31 %
Variabel pris	0 %	15 %	0 %
Standard variabel pris	0 %	24 %	0 %
Fastpris	0 %	21 %	0 %
Kombipris	0 %	39 %	36 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

Tabell 5.2 viser gjennomsnitt, median, standard avvik og maksimal verdi for påslag og fastbeløp for de ulike kontraktstypene i 2010. Merk at tabellen viser uvektede verdier, da hensikten er å vise spredningen i påslag og fastbeløp. Ved beregning av husholdningens sluttbrukerpris brukes det faktiske påslaget som leverandørene har oppgitt for hver enkelt kontrakt, og ikke det gjennomsnittlige påslaget for en gitt kontraktstype som vist i Tabell 5.2. For å inkludere fastbeløpet som en del av sluttbrukerprisen har vi benyttet det gjennomsnittlige fastbeløpet for hver kontraktstype som vist i tabellen nedenfor. Utregning av fastbeløpet forklares i avsnitt 5.2.

Tabell 5.2 Påslag og fastbeløp for tilbudte kontrakter

Type kontrakt	Påslag (øre/kWh)				Fastbeløp (kr/mnd)			
	Gj.snitt*	Median	St.av	Max	Gj.snitt*	Median	St.av	Max
Spotpris	1,11	0,95	0,82	8,16	21,28	24	14,69	99
Variabel pris	0	0	0	0	7,31	0	7,59	39
Standard variabel	0	0	0	0	9,20	0	8,12	90
Fastpris	0	0	0	0	7,15	0	6,30	49
Kombipris	0,67	0	0,69	3,75	31,98	29	19,63	99

Kilde: Pöyry Management Consulting

* Uvektet gjennomsnitt av verdien i de enkelte kontraktene

Påslaget for spotpriskontrakter varierer fra 0 til 8,16 øre/kWh, mens gjennomsnittet og medianverdien ligger rundt 1 øre/kWh. Kombikontraktene har et maksimalt påslag på 3,75 øre/kWh, mens gjennomsnittet er 0,67 øre/kWh. En medianverdi på null viser at det er

flest kontrakter som ikke har påslag, men at de kontraktene som har påslag, har et relativt høyt påslag. Det kan altså være stor variasjon i påslaget for kontrakter av samme type.

Gjennomsnittlig fastbeløp, samt medianverdien, er høyest for spotpris og kombi-priskontraktene. Dette indikerer at fastbeløp er vanligst for disse kontraktstypene. Disse kontraktstypene har et maksimalt fastbeløp på 99 kr/mnd, noe som betyr at det er svært store variasjoner i fastbeløpet for kontrakter av samme type. Det er også store variasjoner for de resterende kontraktstypene, men for disse typene eksisterer det flest kontrakter som ikke har fastbeløp.

5.2 SLUTTBRUKERPRISEN AVHENGER AV HUSHOLDNINGENS ÅRLIGE FORBRUK

Husholdningenes totalpris avhenger av avtalt kraftpris, påslag og fastbeløp. Siden fastbeløpet er uavhengig av forbruket, er fastbeløpet målt i øre/kWh lavere desto høyere husholdningens forbruk er. Tabell 5.2 viste store variasjoner i fastbeløpet, noe som betyr at enkelte kontrakter vil være gunstigere for store forbrukere enn for små.

73 prosent av leverandørene opplyser at husholdninger med årlig forbruk under 50 000 kWh er den viktigste kundegruppen for kraftleverandøren. Nedenfor har vi derfor beregnet sluttbrukerpris inkludert fastbeløp i øre/kWh for følgende eksempelhusholdninger:

1. Liten forbruker – Årlig forbruk på 5 000 kWh
2. Normal forbruker – Årlig forbruk på 20 000 kWh
3. Stor forbruker – Årlig forbruk på 40 000 kWh

Vi har benyttet gjennomsnittlig fastbeløp som vist i Tabell 5.2 for å beregne den totale prisen kundene betaler. Fastbeløpet målt i øre/kWh vil variere fra måned til måned, da forbruket er lavere i sommermånedene enn i vintermånedene. Ved å bruke forbruksprofilene som vist i Figur 3.5, har vi omgjort fastbeløpet i kr/mnd til øre/kWh på månedsbasis for hver kontraktstype for eksempelhusholdningene.

Tabell 5.3 viser den uvektede sluttbrukerprisen for de tre eksempelhusholdningene, samt for den gjennomsnittlige forbrukeren per kontraktstype (Gj.snitt). Det gjennomsnittlige forbruket varierer mellom de ulike kontraktene, og er som vist i Tabell 5.3. Til sammenligning har vi også oppgitt Nord Pool Spots systempris for 2010 inkludert mva.⁷

Kunder med fastpriskontrakter har kommet godt ut prismessig sammenlignet med de andre hovedgruppene av kontrakter. Dette gjelder gjennomsnittskunden for de ulike kontraktene, og også de tre eksempelkundene. Dette skyldes at 2010 var et tørt og kaldt år med periodevis svært høye spotpriser. Dette slo relativt raskt ut i høyere sluttbrukerpriser for kunder med spot- og variabel pris kontrakter, mens kundene med fastpris-kontrakter ble beskyttet mot de høye spotprisene.

Tabellen viser for øvrig at sluttbrukerprisen er høyest for forbrukere med et lavt årlig forbruk, noe som skyldes at fastbeløpet vil påvirke den totale sluttbrukerprisen målt i øre/kWh mest for disse forbrukerne.

⁷ Nord Pools systempris for 2010 inkludert mva, siden leverandørenes sluttbrukerpriser også er oppgitt inkludert mva – noe som også medfører at marginen er inklusiv mva.

Tabell 5.3 Sluttbrukerpris inkludert fastbeløp (inkl. mva) - uvektet

Type kontrakt	Gj.snitt (kWh/år)	Gj.snitt (øre/kWh)	5000 kWh (øre/kWh)	20 000 kWh (øre/kWh)	40 000 kWh (øre/kWh)
Spotpris	16581.3	57,1	61,1	56,8	56,1
Variabel pris	15346.1	56,4	58,0	56,3	56,0
Standard variabel	14892.6	56,1	57,8	55,8	55,5
Fastpris	19039.8	49,6	51,8	49,5	49,1
Kombipris	13414.2	57,6	63,3	56,5	55,4
Nord Pool Spot		53,6	53,6	53,6	53,6

Kilde: Pöyry Management Consulting, Nord Pool

Tabell 5.4 viser volumvektede sluttbrukerpriser for ulike kontraktstyper og ulike husholdningstyper. Den årlige sluttbrukerprisen er vektet i to trinn:

- I trinn en vektes sluttbrukerprisene for hver enkelt kontrakt i forhold til andelen volum denne kontrakten har av totalt omsatt volum. Dette blir gjort for hver måned og kontraktstype. Resultatet er månedspriser for hver type kontrakt.
- I trinn to blir månedsprisene for hver kontraktstype fra trinn en vektet for omsatt volum hver måned relativt til totalt omsatt volum i 2010 for kontraktstypen. Resultat fra trinn to er volumvektede årsgjennomsnitt av sluttbrukerprisen for hver kontraktstype som vist i Tabell 5.4.

Med kontraktstypen Spotpris som eksempel blir altså alle spotpriskontrakter vektet i forhold til andel volum av totalvolumet for spotpriskontrakter. Dette blir i trinn en gjort for hver måned. Spotpriskontrakter med lavt omsatt volum får altså en lavere vekt enn spotpriskontrakter med høyt omsatt volum. I trinn to vektes hver månedspris med andelen omsatt volum i denne måneden mot totalt omsatt volum i året. Dette betyr at måneder med høyt omsatt volum får en høyere vekt enn måneder med lavt volum.

Nord Pool prisen er også vektet, det vil si at prisen er vektet etter omsatt volum per måned relativt til totalt omsatt volum i 2010 for alle kontraktstyper.

Tabell 5.4 Sluttbrukerpris inkludert fastbeløp (inkl. mva) – vektet

Type kontrakt	Gj.snitt (øre/kWh)	5000 kWh (øre/kWh)	20 000 kWh (øre/kWh)	40 000 kWh (øre/kWh)
Spotpris	62.5	68.5	62.1	61.0
Variabel pris	62.8	63.5	62.7	62.6
Standard variabel pris	61.3	64.2	60.9	60.4
Fastpris	47.9	50.8	47.9	47.4
Kombipris	62.1	67.8	61.0	59.9
Nord Pool Spot	57,0	57,0	57,0	57,0

Kilde: Pöyry Management Consulting, Nord Pool

Volumvektingen fører til en høyere sluttbrukerpris for alle kontraktstyper bortsett fra for fastpriskontraktene, som nå kommer ut med en lavere gjennomsnittspris. Dette skyldes at husholdningene med fastpriskontrakter har et gjennomsnittlig høyere forbruk hver måned

enn den gjennomsnittlige forbrukeren på andre kontraktstyper, og avviket mellom fastpris og andre kontrakter er høyest i vintermånedene da prisen er på sitt høyeste nivå.

Tabell 5.5 viser vektet sluttbrukerpriser der det er benyttet maksimalt fastbeløp istedenfor gjennomsnittlig fastbeløp som vist i Tabell 5.2.

Tabell 5.5 *Sluttbrukerpris inkludert maksimalt fastbeløp (inkl. mva) – vektet*

Type kontrakt	Gj.snitt (øre/kWh)	5000 kWh (øre/kWh)	20 000 kWh (øre/kWh)	40 000 kWh (øre/kWh)
Spotpris	68,1	86,9	66,7	63,3
Variabel pris	66,0	73,3	65,2	63,8
Standard variabel pris	68,1	84,3	66,0	62,9
Fastpris	50,4	60,0	50,2	48,6
Kombipris	68,9	86,0	65,6	62,2
Nord Pool Spot	57,0	57,0	57,0	57,0

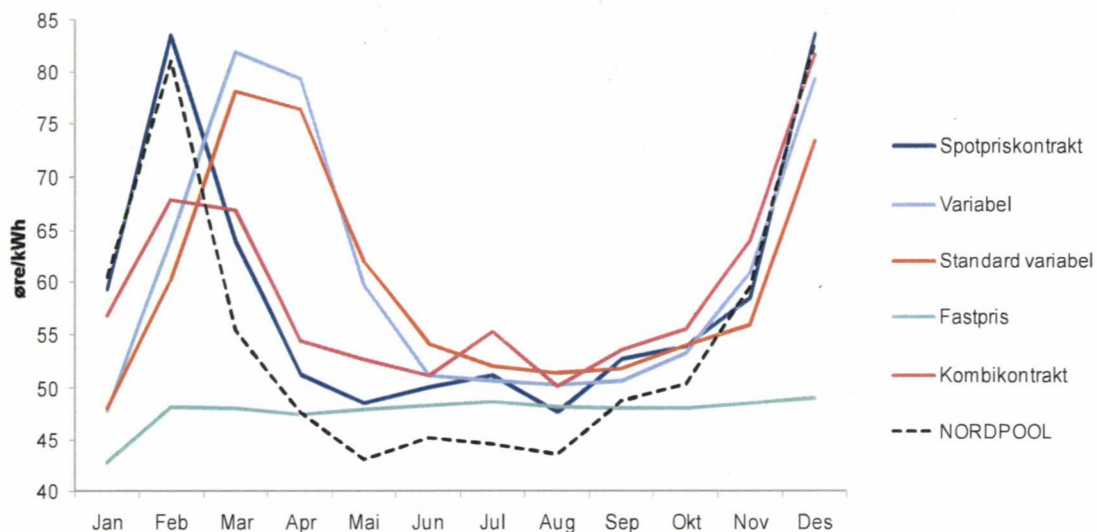
Kilde: Pöyry Management Consulting, Nord Pool

Som forventet, vil dette i størst grad påvirke sluttbrukerprisen til små forbrukere. Tabellen viser at påslag og fastbeløp kan påvirke sluttbrukerprisen i stor grad. Sammenlignet med Tabell 5.4, endres prisen mest for spotpris, standard variabel pris og kombipris kontrakter, da disse kontraktene har høyest maksimalt fastbeløp. Det kan altså være store variasjoner i sluttbrukerprisen innenfor en gitt kontraktstype fordi påslag eller fastbeløp for enkelte kontrakter avviker mye fra gjennomsnittet.

5.3 MÅNEDLIGE VARIASJONER I SLUTTBRUKERPRIS

Månedlig utvikling i den volumvektede sluttbrukerprisen for de ulike kontraktstypene sammenlignes med Nord Pool Spots systempris i Figur 5.2. Fastbeløpet i kr/mnd er omgjort til øre/kWh basert på gjennomsnittlig årlig forbruk per kontrakt.

Figur 5.2 Vektet sluttbrukerpris inkludert fastbeløp over året



Kilde: Pöry Management Consulting, Nord Pool

Fastpriskontraktene hadde en stabil pris som i 2010 var svært lav sammenlignet med systemprisen i vintermånedene. Figuren viser også at sluttbrukerprisen reduseres med et tydelig etterslep for to av kontraktene; variabel pris og standard variabel pris. Prisen på disse kontraktene settes også opp med et etterslep da prisøkninger skal varsles på forhånd, men det er likevel tydelig at prisen settes opp raskere enn den settes ned.

6 MARGINER PÅ ULIKE KONTRAKTSTYPER

For å analysere hvordan priser og marginer i sluttbrukermarkedet fordeler seg på ulike kontraktstyper, tas det utgangspunkt i Lerner-indeksen som måler avviket mellom markedsprisen og de marginale produksjonskostnadene. Ideen bak Lerner-indeksen er at i et frikonkurransemarked vil markedsprisene være lik grensekostnadene. Indeksen måler dermed avvik fra den perfekte frikonkurranseløsningen. Dette avviket kan skyldes markedsrett, men det kan også skyldes at markedet er ineffektivt, for eksempel på grunn av regulering eller markedsdesign. I tillegg vil det også i frikonkurranse oppstå avvik mellom grensekostnader og markedspris, hvis markedet er på kapasitetsgrensen.

Lerner-indeksen, L , er definert som andelen av markedsprisen som ikke forklares av grensekostnaden:

$$L = \frac{P - MC}{P}$$

Der P er markedsprisen og MC er grensekostnad. I denne analysen vil det være naturlig å benytte Nord Pool Spots systempris som grensekostnaden, og vi vil derfor for kraftleverandørene se på avviket mellom markedsprisen og systemprisen. Dette betyr at vi vil bruke følgende formel for å beregne marginer på de ulike kontraktstypene:

$$L = \frac{P - SP}{P}$$

hvor SP er Nord Pool Spots systempris.

Lerner-indeksen tar verdier mellom 0 og 1. Dersom markedsprisen er tilnærmet lik systemprisen vil verdien på Lerner-indeksen være 0, mens en verdi nær 1 indikerer at markedsprisen er veldig høy sammenlignet med systemprisen.

Tabell 6.1 viser Lerner indekser basert på gjennomsnittlige volumvektede priser for ulike kontraktstyper og ulike forbrukere.

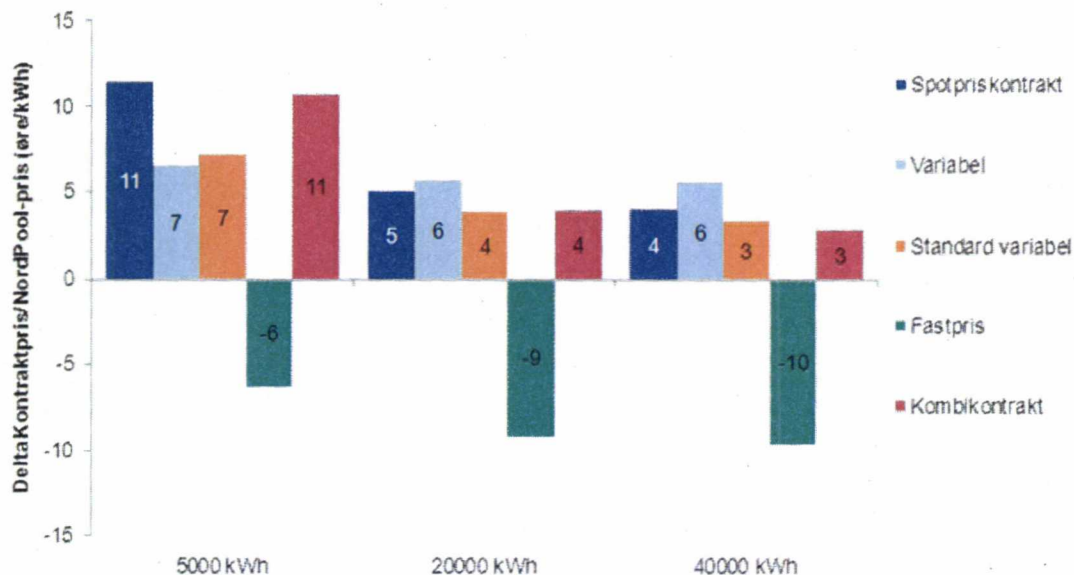
Tabell 6.1 Lerner-indeks i 2010

Forbrukertype	Spotpris	Variabel pris	Standard variabel pris	Fastpris	Kombipris
5 000MW	0,17	0,10	0,11	-0,12	0,16
20 000MW	0,08	0,09	0,06	-0,19	0,07
40 000MW	0,07	0,09	0,06	-0,20	0,05

Kilde: Pöyry Management Consulting

Marginene kan også måles som øre/kWh som vist i Figur 6.1. Også her er den volumvektede sluttbrukerprisen og Nord Pool Spots gjennomsnittlige systempris (som også er volumvektet) for 2010 benyttet. Marginen er høyest for små forbrukere med spotpris eller kombikontrakter, der marginen er 11 øre/kWh sammenlignet med Nord Pool Spots systempris.

Figur 6.1 Marginer målt i øre/kWh



Kilde: Pöry Management Consulting

Bortsett fra for fastpriskontrakter, er marginen positiv for alle kontraktstyper. Leverandørenes faktiske marginer vil sannsynligvis avvike fra den estimerte marginen da faktiske innkjøpskostnader trolig avviker fra den gjennomsnittlige systemprisen i 2010 som her er benyttet som et anslag på den faktiske innkjøpsprisen. At marginen i 2010 er negativ for fastpriskontraktene skyldes at denne kraften er kjøpt i en annen tidsperiode da prisen var lavere. Resultatet må derfor ikke tolkes som at leverandørene faktisk hadde en negativ margin på fastpriskontraktene.

Marginen er fallende i størrelsen på husholdningens forbruk. Det skyldes at det månedlige fastbeløpet medfører en høyere total sluttbrukerpris målt i øre/kWh for små forbrukere enn for store. Generelt sett er altså marginen høyest for små forbrukere. Dette kan skyldes at det er mindre konkurranse om små forbrukere enn for store forbrukere (fortjeneste per kWh), men også at små forbrukere har mindre å spare og derfor antas å være mindre aktive i markedet. Det er generelt liten variasjon i marginene for de ulike kontraktene, noe som betyr at det ikke er enkelte kontrakter som skiller seg ut med svært høye sluttbrukerpriser.

Vedlegg 2 viser gjennomsnittlige marginer for de ulike kontraktstypene per prisområde. Følgende formel er benyttet for å beregne marginer på områdenivå:

$$L = \frac{P - NO_i}{P}$$

hvor NO_i er områdeprisen og $i = 1, 2, 3, 4, 5$.

7 KONKURRANSEANALYSE

Informasjonstiltak som Konkurransetilsynets prisoversikt kan virke mot sin hensikt. Prisoversikter gir ikke bare informasjon til forbrukerne, men gir også konkurrenter informasjon om hverandre. Dette kan lede til en konkurransebegrensende samordning mellom konkurrentene. Eksempelvis vil en oppdatert prisoversikt gjøre en konkurrent oppmerksom på en prisreduksjon hos andre konkurrenter og dermed gjøre den i stand til hurtig å møte denne prisreduksjonen. Dette kan hindre en konkurrent i å redusere prisen i første omgang, fordi de vet at en slik prisreduksjon vil bli møtt av andre konkurrenter og utløse en priskrig. En prisoversikt kan derfor bidra til at prisene holdes kunstig høye.

Basert på den statistiske analysen kan man avdekke hvor dekkende KT's prisoversikt er relativt til alle eksisterende kontrakter. Det er også mulig å analysere forskjeller i vilkårene på de kontraktene som er tilgjengelig på KT's kraftprisoversikt og de kontraktene som ikke ligger på denne listen. Denne sammenligningen vil gjøre det mulig å avdekke om kraftleverandører tilbyr gode vilkår på de kontraktene som er omfattet av meldeplikten, mens vilkårene er mye dårligere for de kontraktene som ikke har meldeplikt. Dersom dette er tilfellet vil KT's prisoversikt gi et skjevt bilde av det reelle tilbudet i kraftmarkedet, noe som kan påvirke konkurransen i negativ retning. I tillegg er det slik at kraftleverandørene potensielt kan tilby flere kontrakter innenfor hver av de tre kategoriene fastpriskontrakt, standard variabel kontrakt og spotpriskontrakt. Selv om en spesifikk kontrakt fra en bestemt kraftleverandør kommer svært godt ut på denne prisoversikten, betyr ikke dette at et lignende produkt fra samme leverandør, og som mange kunder benytter seg av, har like gode vilkår. I så fall vil KT's prisoversikt være misvisende for sluttbrukerne.

7.1 OM KONKURRANSETILSYNETS MELDEPLIKT FOR KRAFTPRISER

For at forbrukerne skal kunne sammenligne de ulike avtalene kraftleverandørene tilbyr, er det nødvendig med entydige definisjoner av de avtalene som er undergitt meldeplikt. En forutsetning for meldeplikt er at avtalene bygger på den til enhver tid gjeldende standard kraftleveringsavtale, med tillegg, som er fremforhandlet mellom Energi Norge og Forbrukerombudet.

Standardavtalens hoveddel gjelder avtaler om standard variabel kraftpris. Tillegget til standard kraftleveringsavtale inneholder definisjoner av avtaler om markedskraft basert på spotpris og av avtaler med fast pris. Tillegget bestemmer at standardavtalens generelle bestemmelser, for eksempel om oppsigelse, skal gjelde for avtaler om markedskraft og fastprisavtaler så langt de passer.

For avtaler om markedskraft basert på spotpris inneholder tillegget til standardavtalen følgende vilkår: "Avtaler om markedskraft basert på spotpris er avtaler hvor prisen har en direkte referanse til spotprisen på den nordiske kraftbørsen Nord Pool. Prisen til forbruker refereres til spotprisen i området hvor kundens kraftuttak skjer, på bakgrunn av Nord Pools månedlige gjennomsnittspris for dette området. I tillegg angir leverandørene et påslag på energiprisen til dekning av kostnader og fortjeneste. Forbruksavgift og merverdiavgift kommer i tillegg. Avtale om markedskraft kan sies opp på samme måte som avtaler om standard variabel kraft, jf. § 5-3 i Standard Kraftleveringsavtale."

Av definisjonen fremgår det at månedlig gjennomsnittspris i kundens prisområde, slik den er fastsatt på Nord Pool Spot, skal legges til grunn for prisen som kunden faktureres. Kostnader knyttet til den enkelte leverandørs balanseavregning, forbruksendringer innenfor måneden og andre kostnadselementer skal dekkes inn gjennom leverandørens

påslag. Dersom det benyttes andre metoder for å fastsette prisen til kunden, er produktet ikke meldepliktig og skal ikke være med på Konkurransetilsynets kraftprisoversikt.

Kraftleveringsavtaler med andre vilkår enn de som er definert i standard kraftleveringsavtale med tillegg er med andre ord ikke underlagt meldeplikt, og skal derfor ikke offentliggjøres på Konkurransetilsynets kraftprisoversikt. Eksempler på avtaletyper som ikke skal meldes inn er markedskraftavtaler som har avvikende bestemmelser om oppsigelse, avtaler hvor områdeprisen blir vektet med forbruket i nettområdet, og avtaler med vilkår om maksimalt forbruk. Dette fører til at Konkurransetilsynets statistikk ikke inneholder informasjon om alle eksisterende avtaler.

7.2 ANDELEN AV KONTRAKTENE SOM ER REPRESENTERT PÅ KTS PRISOVERSIKT

De 111 leverandørene tilbyr som nevnt 392 ulike kontrakter, hvorav 190 (48 prosent) ligger på Konkurransetilsynets prisoversikt. Fordelingen av kontrakter på KT og ikke KT per kontraktstype er vist i Tabell 7.1.

Tabell 7.1 Andelen av kontraktene som er representert på KTs prisoversikt

Type kontrakt	Antall på KTs liste	Antall ikke på KTs liste
Spotpris	46	107
Variabel pris	10	17
Standard variabel pris	60	4
Fastpris	72	49
Kombipris	2	25
Sum	190	202

Kilde: Pöyry Management Consulting

Tabellen viser at det er flest fastpris og standard variabel pris kontrakter på KTs oversikt. I utgangspunktet har kraftleverandørene meldeplikt for alle standard variabel kontrakter, men ikke andre variabel pris kontrakter. Dette betyr at de fire standard variabel pris kontraktene som ikke er rapportert til KT, samt de 10 variabelpris kontraktene som ligger på KT, sannsynligvis enten er feilrapportert i denne undersøkelsen eller på Konkurransetilsynets oversikt. Kombipriskontraktene faller ikke under KT meldeplikt, og skal derfor ikke rapporteres til KT. Dette betyr at de to leverandørene som har oppgitt at de tilbyr kombi-kontrakter som ligger på KT enten tilbyr en annen kontraktstype eller at kontrakten ikke ligger på KT. For spotpriskontraktene, er andelen som ligger på KTs liste meget lav (kun ca 30 prosent av disse kontraktene er på KTs liste). De fleste av kontraktene som ikke ligger på KT er da naturlig nok også spotpriskontrakter.

7.3 FLEST HUSHOLDNINGSKUNDER PÅ KONTRAKTER SOM IKKE ER OPPFØRT PÅ KONKURRANSETILSYNETS OVERSIKT

Fordelingen av kunder på kontrakter som er representert på KT og kontrakter som ikke er representert på KT er vist i Tabell 7.2.

Tabell 7.2 *Antallet kunder (i tusen og prosent) i januar og desember for ulike kontraktstyper på KT og ikke på KT*

	Kunder på KTs liste		Kunder ikke på KTs liste	
	Jan 2010	Des 2010	Jan 2010	Des 2010
Spotpris	206 (23 %)	234 (23 %)	683 (77 %)	764 (77 %)
Variabel pris	60 (22 %)	30 (8 %)	212 (78 %)	322 (92 %)
Standard variabel	452 (100 %)	442 (100 %)	0 (0 %)	0 (0 %)
Fastpris	22 (74 %)	34 (80 %)	8 (26 %)	8 (20 %)
Kombipris	0 (0 %)	0 (0 %)	113 (100 %)	113 (100%)
Sum	740 (42 %)	740 (38 %)	1 016 (58 %)	1 207 (62 %)

Kilde: Pöyry Management Consulting

Antallet kunder på KT kontrakter holder seg stabilt på 740 000, mens antallet kunder som er på kontrakter som ikke er registrert på KT øker fra 1 million til 1,2 millioner. Mens 48 prosent av kontraktene ligger på Konkurransetilsynets prisoversikt, utgjør antallet kunder på disse kontraktene 42 prosent i januar 2010 og 38 prosent i desember 2010.

Omtrent 40 prosent av kundemassen har spotpriskontrakter som ikke er registrert hos Konkurransetilsynet, mens 12 prosent har spotpriskontrakter som er på KT's prisoversikt. Det er relativt få kunder med fastpriskontrakter, og de fleste av disse kundene har kontrakter som ligger på KT. Alle kunder med standard variabelkontrakter har kontrakter som er registrert hos KT, mens kun 22 prosent av kundene med variabelpris har kontrakter som er registrert på KT.

I januar 2010 hadde omtrent 70 prosent av kundene med variabel pris kontrakter (det vil si kontrakter med standard variabel pris eller variabel pris) kontrakter som lå på KT, mens denne andel var 60 prosent i desember. Det viser seg altså at de fleste av kundene med variabel pris kontrakter, har kontrakter som er representert på KT. Som diskutert over, kan det være grunn til å tro at enkelte av standard variabel pris kontraktene på KT's oversikt er "lavpriskontrakter". Siden prisen på denne typen kontrakter settes opp med et tidsetterslep på to uker i forhold til spotprisen, vil denne kontraktstypen framstå som gunstig sammenlignet med for eksempel spotpriskontrakter dersom spotprisen øker kraftig. Dette kan være en av forklaringene på hvorfor de fleste kundene med variabel pris har kontrakter som er registrert på KT's nettside.⁸

På bakgrunn av dette, kan følgende oppsummeres:

- Omtrent 60 prosent av husholdningskundene er på kontrakter som ikke er på KT's liste. Dette er i seg selv overraskende, og det ville være interessant å vite hvorfor ikke flere kunder har kontrakter som ligger på KT's oversikt. En forklaring kan være at det ikke er en direkte link mellom kontrakten som ligger på KT og den aktuelle kontrakten på leverandørens nettside. En annen forklaring er at kundene kan ha kontrakter som lå på KT's oversikt tidligere, men som ikke gjør det lenger. En tredje forklaring er at de fleste husholdningskunder ikke aktivt benytter seg av KT's prisoversikt. Hvis så er tilfelle, er det interessant å stille seg spørsmålet om hvorfor ikke flere kunder benytter seg av KT's oversikt. Er det fordi de ikke ser gevinsten av å benytte seg av oversikten, er det for lite informasjon om KT's oversikt, er oversikten for lite brukervennlig, eller kan det være andre årsaker?

⁸ Som tidligere nevnt er fortsatt mange husholdningskunder som aldri har skiftet leverandør og er kunde hos den dominerende leverandøren i nettområdet, eksempelvis på standard variabel kontrakt registrert på KT's oversikt.

- Alle kontrakter med standard variabel pris er, som det kreves, på KT's liste. Også de fleste fastpriskontrakter er på KT's lister (73 prosent i januar).

Årlig omsatt volum for hver av de ulike kontraktstypene, samt totalt omsatt volum for alle kontrakter som ligger på KT og kontrakter som ikke ligger på KT er vist i Tabell 7.3. Omtrent halvparten av kontraktene som tilbys til husholdninger meldes inn til Konkurransetilsynet. Rundt 40 prosent av husholdningene har en kontrakt som ligger på KT's prisoversikt, og disse kundene står for omtrent 40 prosent av forbruket.

Tabell 7.3 Omsatt volum på ulike kontraktstyper, GWh

	På KT's liste	Ikke på KT's liste
Spotpris	4 045	11 449
Variabel	703	4 032
Standard variabel	6 626	0
Fastpriskontrakt	502	133
Kombikontrakt	0	1 554
Sum	11 876	17 168

Kilde: Pöry Management Consulting

7.4 VILKÅRENE ER I LITEN GRAD AVHENGIG AV OM KONTAKTEN ER MED I KTS PRISOVERSIKT ELLER IKKE

For å undersøke om vilkårene knyttet til de ulike kontraktene avhenger av om kontraktene ligger på KT's prisoversikt eller ikke, har vi gjennomført en analyse der datasettets deles i kontrakter på KT og kontrakter som ikke er på KT. Tabell 7.4 viser bruk av vilkår som andel av det totale antallet kontrakter som tilbys av hver kontraktstype for kontraktene på KT's prisoversikt, mens Tabell 7.5 viser vilkårene for kontraktene som ikke ligger på KT's prisoversikt.

Tabell 7.4 Bruk av ulike vilkår som andel av det totale antallet kontrakter som tilbys av hver kontraktstype (på KT's liste)

Type kontrakt	Garanti			Krav		Faktureringsmetode		
	Fornybar	Topp10	Maks pris	Elektronisk	Binding	Før	A-konto	Etter
Spotpris	22 %	4 %	0 %	11 %	4 %	0 %	35 %	93 %
Variabel pris	10 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	30 %	90 %
Standard var	27 %	3 %	2 %	12 %	0 %	0 %	42 %	97 %
Fastpris	17 %	0 %	18 %	3 %	93 %	0 %	36 %	100 %
Kombipris	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %	0 %	100 %
Totalt	21 %	2 %	7 %	7 %	37 %	0 %	37 %	97 %

Kilde: Pöry Management Consulting

Tabell 7.5 *Bruk av ulike vilkår som andel av det totale antallet kontrakter som tilbys av hver kontraktstype (ikke på KT's liste)*

Type kontrakt	Garanti			Krav		Faktureringsmetode		
	Fornybar	Topp10	Maks pris	Elektronisk	Binding	Før	A-konto	Etter
Spotpris	39 %	0 %	16 %	4 %	5 %	3 %	40 %	97 %
Variabel pris	18 %	41 %	29 %	6 %	6 %	12 %	29 %	88 %
Standard var	25 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	50 %	100 %
Fastpris	27 %	0 %	22 %	2 %	96 %	0 %	24 %	100 %
Kombipris	52 %	0 %	36 %	0 %	48 %	8 %	48 %	92 %
Totalt	36 %	3 %	21 %	3 %	32 %	3 %	37 %	97 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

Det er ikke betydelige variasjoner i vilkårene knyttet til kontraktene som ligger på KT's prisoversikt og kontraktene som ikke er med i denne oversikten. Det er noe mer utbredt med garanti om 100 prosent fornybar kraft og maksprisgaranti for kontraktene som ikke ligger på KT, og dette skyldes i stor grad at disse vilkårene er minst brukt for kontraktene som omfattes av meldeplikten. Når det gjelder krav om kun elektronisk kommunikasjon, er dette noe mer benyttet for spotpriskontraktene og variabelpriskontraktene på KT's oversikt enn tilsvarende kontrakter som ikke er på KT's oversikt. Disse kontraktene er typisk "lavpriskontrakter", der påslag eller fastbeløp er lavere enn tilsvarende kontrakter som ikke har dette kravet. At denne typen krav er mest brukt for kontrakter på KT, kan indikere at enkelte leverandører benytter KT's prisoversikt til strategisk markedsføring, men vi kan ikke konkludere med at dette faktisk er tilfellet. Ingen av kontraktene på Konkurransetilsynets oversikt benytter forskuddsfakturering.

7.5 HØYERE SLUTTBRUKERPRIS PÅ KONTRAKTER SOM IKKE ER OPPFØRT PÅ KTS PRISOVERSIKT

For å undersøke om Konkurransetilsynets prisoversikt påvirker prisen, har vi sammenlignet den vektete sluttbrukerprisen for typiske forbrukere for spotpris og fastpris-kontrakter som ligger på KT med kontrakter som ikke ligger på KT. Tabell 7.6 viser en relativt stor forskjell i sluttbrukerprisen på kontraktene som ligger på KT og kontraktene som ikke ligger på KT. Kontraktene på KT er billigst for alle de tre eksempel-husholdningene. Forskjellen er særlig stor for spotpriskontraktene for små kunder.

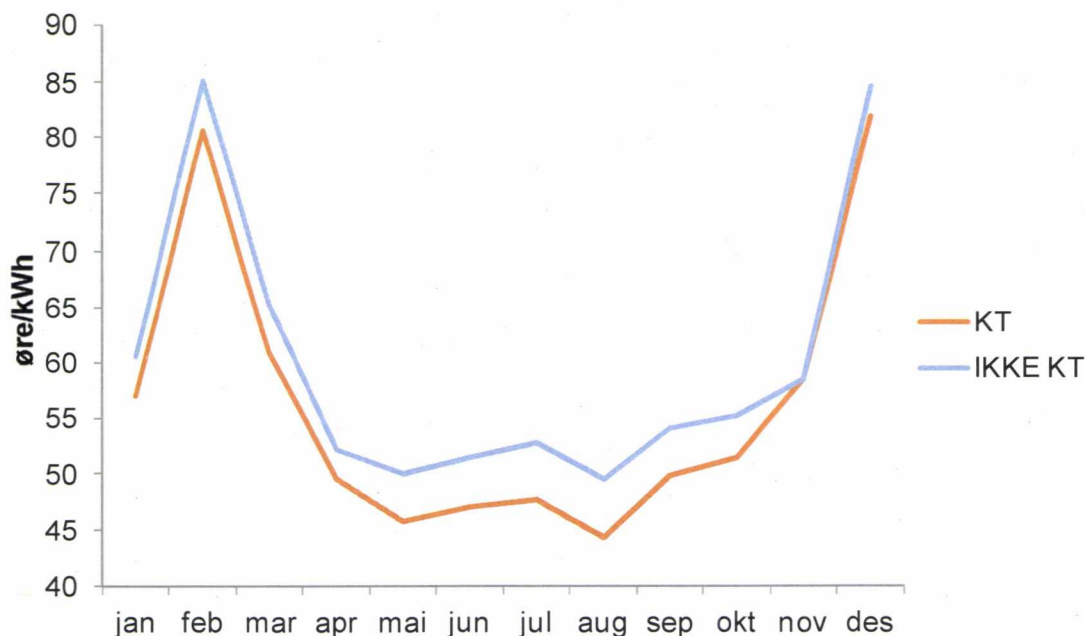
Tabell 7.6 *Vektete sluttbrukerpriser (inkl. mva) for kontrakter på KT vs ikke KT, øre/kWh*

Type kontrakt	Liten forbruker (5 000 kWh)		Gjennomsnittlig forbruker (20 000 kWh)		Stor forbruker (40 000 kWh)	
	KT	Ikke KT	KT	Ikke KT	KT	Ikke KT
Spotpris	61,8	71,6	59,8	63,1	59,5	61,7
Fastpris	50,0	53,5	47,0	51,1	46,5	50,7

Kilde: Pöyry Management Consulting

Figur 7.1 sammenligner den vektete sluttbrukerprisen hver måned for spotpriskontrakter som ligger på Konkurransetilsynets oversikt med spotpriskontraktene som ikke ligger på denne oversikten. For å beregne sluttbrukerprisen er fastbeløpet i kr/mnd omgjort til øre/kWh basert på et årlig forbruk på 20 000 kWh. I gjennomsnitt har spotpriskontraktene i KT's statistikk en sluttbrukerpris som er 3,4 øre/kWh lavere hver måned sammenlignet med kontraktene som ikke ligger på KT. Dette skyldes at spotpriskontraktene som ikke ligger på KT har et høyere månedlig fastbeløp enn spotpriskontraktene som ikke ligger på Konkurransetilsynets prisoversikt. Da forbruket er lavest om sommeren, vil det månedlige fastbeløpet målt i øre/kWh være høyere om sommeren enn om vinteren, noe som betyr at forskjellen i fastbeløpet medfører en større prisvariasjon om sommeren enn om vinteren.

Figur 7.1 Vektet sluttbrukerpris for spotpriskontrakter, øre/kWh



Kilde: Pöyry Management Consulting

Tabell 7.7 viser variasjonen i sluttbrukerpris for landsdekkende kontrakter, det vil si kontrakter som tilbys med samme pris i hele landet, på KT's prisoversikt og kontrakter som ikke ligger på KT's prisoversikt. 7 prosent av spotpriskontraktene på KT og 20 prosent av spotpriskontraktene som ikke er registrert på KT er landsdekkende kontrakter, mens 19 prosent av fastpriskontraktene på KT og 22 prosent av fastpriskontraktene som ikke er på KT er landsdekkende. I dette tilfellet er ikke kontraktene på KT alltid billigst. De landsdekkende kontraktene på KT's liste er kun billigst for spotpriskontrakter for små forbrukere, samt fastpriskontrakter for gjennomsnittlige og store forbrukere.

Dette kan skyldes at det var tendenser til priskrig mellom enkelte leverandører i 2010, hvor strøm ble tilbydd til samme pris over hele landet – noe som medførte tap i enkelte prisområder. Det kan være at disse kontraktene ikke var registrert på KT's liste.

Tabell 7.7 Vektete sluttbrukerpriser (inkl. mva) for landsdekkende kontrakter, øre/kWh

Type kontrakt	Liten forbruker (5 000 kWh)		Gjennomsnittlig forbruker (20 000 kWh)		Stor forbruker (40 000 kWh)	
	KT	Ikke KT	KT	Ikke KT	KT	Ikke KT
Spotpriskontrakt	64,0	66,4	63,1	59,6	62,9	58,5
Fastpriskontrakt	52,6	51,2	49,2	49,7	48,6	49,4

Kilde: Pöyry Management Consulting

7.6 INGEN SYSTEMATISKE FORSKJELLER I MARGINENE FOR KONTRAKTER PÅ KT OG KONTRAKTER SOM IKKE ER PÅ KT

Tabell 7.8 viser indekserte marginer (Lerner-indekser) for ulike kontraktstyper på KT og kontrakter som ikke er på KT. Også her er den volumvektede sluttbrukerprisen og Nord Pools gjennomsnittlige systempris for 2010 benyttet. Marginene er høyere for små forbrukere enn for store forbrukere både for kontraktene som ligger på KT og kontraktene som ikke ligger der. Dersom vi ser på marginen for små forbrukere, ser vi at for spotpris og fastpriskontrakter, er marginen høyere for kontraktene som ikke ligger på KT oversikten. For større forbrukere er marginen for spotpris, variabel pris, fastpris og kombipris høyest for kontraktene som ikke ligger på KT, mens marginen for standard variabel er høyest for kontrakter som ligger på KT.

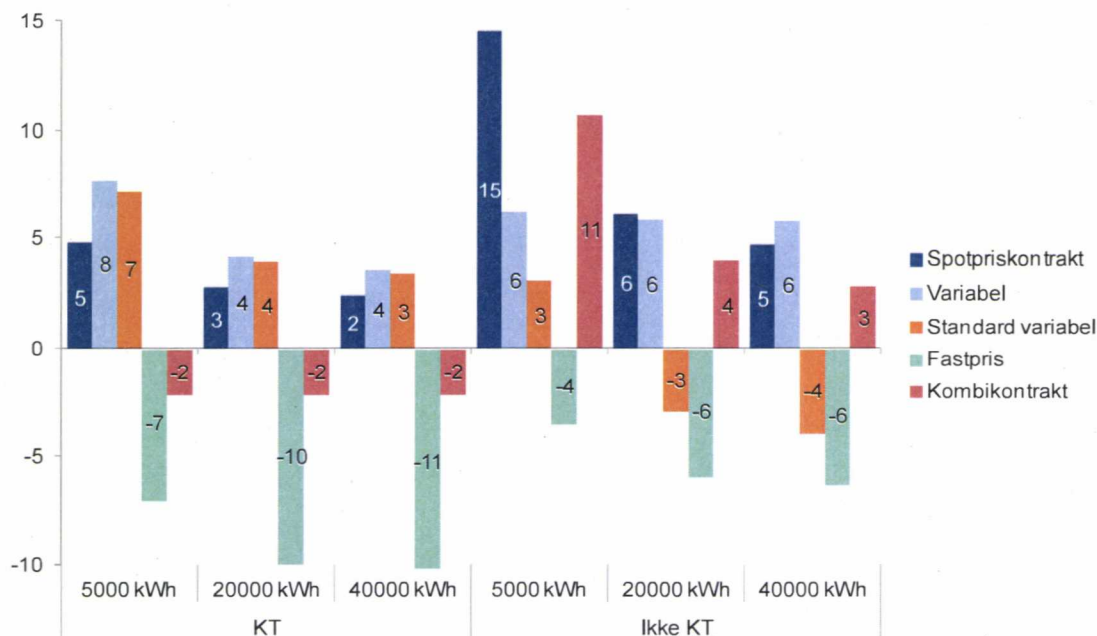
Tabell 7.8 Indekserte marginer for kontrakter på KT vs. kontrakter ikke på KT

Type kontrakt	KT			Ikke KT		
	5000kWh	20000kWh	40000kWh	5000kWh	20000kWh	40000kWh
Spotpris	0,08	0,05	0,04	0,20	0,10	0,08
Variabel pris	0,12	0,07	0,06	0,10	0,09	0,09
Standard var	0,11	0,06	0,06	0,05	-0,06	-0,08
Fastpris	-0,14	-0,21	-0,23	-0,07	-0,12	-0,12
Kombipris	-0,04	-0,04	-0,04	0,16	0,07	0,05

Kilde: Pöyry Management Consulting

Figur 7.2 viser marginer målt i øre/kWh for kontrakter på KT og kontrakter som ikke ligger på KT for ulike husholdningstyper.

Figur 7.2 Marginer målt i øre/kWh



Kilde: Pöyry Management Consulting

7.7 MARKEDSFØRING

Av en gitt liste med mulige tiltak for å øke antallet husholdningskunder, ble leverandørene bedt om å identifisere det mest effektive tiltaket. Som vist i Tabell 7.9, viser det seg at de fleste kraftleverandører mener at det vil være mest effektivt å gjennomføre markeds- kampanjer eller sette ned prisen på eksisterende kontrakter dersom de ønsker å øke antallet husholdningskunder. 44 prosent av leverandørene opplyser at de gjennomførte markeds kampanjer i 2010. Det ble benyttet mest penger på markedsføring i 3. kvartal, da hver leverandør i gjennomsnitt brukte 0,6 millioner kr på markedsføring, mens median- verdien var 30 000 kr. Det høye gjennomsnittsbetøpet skyldes at enkelte aktører benyttet svært mye ressurser – en leverandør benyttet 11,4 millioner kr på markedsføring 3. kvartal 2010. De store forskjellene skyldes i stor grad at de ulike leverandørene har ulik størrelse. Leverandøren som brukte mest på markedsføring brukte 119 kr/kunde i 3. kvartal 2010. Til sammenligning brukte leverandørene i gjennomsnitt 15 kr/kunde, mens medianverdien var 3,40 kr/kunde. Det viser seg altså at enkelte leverandører satser mye på markeds- føring, men at de fleste leverandører bruker relativt lite ressurser på markedsføring.

Tabell 7.9 Mulige tiltak for å øke antallet husholdningskunder

Tiltak	Svarprosent
Sette ned prisen på eksisterende kontrakter	26 %
Opprette en ny kontraktstype som inngår i KT's offentlige statistikk	6 %
Opprette en ny kontraktstype som treffer spesielle kundegrupper	5 %
Gjennomføre markeds kampanjer mot spesielle kundegrupper	29 %
Gjennomføre markeds kampanjer mot alle kundegrupper	16 %
Vet ikke	18 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

En del kunder bytter også kontraktstype internt hos leverandøren. Vi ønsket å undersøke hvor vanlig det er med interne bytter. I gjennomsnitt var det 5 prosent av kundene som byttet kontrakt internt hos hver leverandør i løpet av 2010. Medianverdien er 2 prosent, noe som betyr at antallet kunder som byttet kontrakt internt er lavt for de fleste leverandørene, og svært høyt for noen få leverandører. For leverandøren med flest interne bytter, byttet hele 58 prosent av kundene kontrakt internt i 2010. Den aktuelle leverandører oppgir at den ikke har gjennomført en markedskampanje i løpet av 2010, og det er derfor usikkert hvorfor andelen som har byttet kontrakt internt er så høyt. En mulig forklaring kan for eksempel være at leverandøren har opprettet en ny kontrakt, og at kunder på "gamle" kontrakter er flyttet over på den nye. Mens 13 prosent av leverandørene opplyser at mer enn 10 prosent av kundene byttet kontrakt internt, opplyser 22 prosent at de ikke hadde interne bytter i løpet av 2010.

Tabell 7.10 *Andel av leverandørens kunder som byttet kontraktstype internt hos kraftleverandøren i løpet av 2010*

	Minimum	Median	Gjennomsnitt	Maks
Andelen av kundene som byttet internt	0 %	2 %	5 %	58 %

Kilde: Pöyry Management Consulting

8 KONKLUSJON OG ANBEFALINGER

Etter vår oppfatning viser undersøkelsen at konkurransesituasjonen i kraftmarkedet ikke er optimal. At så mange som 60 prosent av kundene er på kontrakter som ikke er registrert på KT's liste, finner vi overraskende. Mindre overraskende er det at kontraktene som ikke er registrert på KT, i hovedsak spotpriskontrakter, viser seg å ha en høyere gjennomsnittlig pris enn kontrakter som er registrert på KT.

Undersøkelsen bekrefter også NVEs kvartalsrapporter som viser at stadig flere kunder velger spotpris. At kun 30 prosent av de tilbudte spotpriskontraktene er registrert på KT's oversikt, kan være problematisk for konkurransen i kraftmarkedet. Den lave andelen kan skyldes at leverandører gir ett nytt og "bedre" tilbud på spotpriskontrakter med lavere påslag – noe som gir dem en god ranking på KT's oversikt, samtidig som at prisen ikke senkes for eksisterende kunder på andre avtaler (en kjent problemstilling fra bank og finans). Dersom kundene sjekker KT's liste, kan de få et feilaktig inntrykk av at leverandøren er "billigst".

Når det gjelder øvrige vilkår, er disse i hovedsak i tråd med våre forventninger; de aller fleste kundene avregnes etterskuddsvis, det er en økende andel kunder som ønsker garantert fornybar kraft og stadig flere leverandører ønsker at fakturering og kundebehandling skal skje elektronisk.

8.1 TILTAK FOR Å ØKE KONKURRANSEN

Etter vår oppfatning er det behov for tiltak for å øke konkurransen. Som nevnt ovenfor er svært mange spotpriskontrakter ikke registrert på KT (ca 70 prosent), samtidig som en økende andel av kundene velger denne kontraktstypen. Vi mener derfor at følgende tiltak bør vurderes for å øke konkurransen i sluttbrukermarkedet:

- Det bør vurderes om det er behov for å standardisere på hvilken måte spotprisen beregnes (volumveid eller timesveid), noe tilsvarende kravet om å oppgi effektiv rente for banker. Siden fremtidig spotpris ikke er kjent, vil tilsvarende løsning i kraftmarkedet kunne være at "nominell pris" standardiseres, dvs. hvordan spotprisen (grunnprisen) skal beregnes. Velger en leverandør å kalle "produktet" noe annet (markedspris, innkjøpspris eller lignende), bør aktøren pålegges å detaljert beskrive hvordan prisen beregnes i all kommunikasjon, herunder annonser. Inngår spotprisen som ett element i eksempelvis "Kraft til innkjøpspris", skal den beregnes iht. standardiseringen nevnt ovenfor.
- Alle kontrakter bør rapporteres i en felles prisoversikt/register. Dette kan alternativt gjøres ved at det er meldeplikt for alle kontrakter som har registrerte kunder til Konkurransetilsynet, eller det kan eventuelt vurderes om det er mest hensiktsmessig at NVE lager en egen webportal der priser og vilkår kan sammenlignes for alle kontrakter og hvor en kunde kan finne igjen "sin" kontrakt. Før dette tiltaket settes i gang bør det gjennomføres en kost-nytte analyse der kostnadene ved å bygge og drifte webportalen vurderes mot samfunnets nytte ved mer transparens og dermed økt konkurranse.
- Opplysning om effektiv pris kunden betaler, tilsvarende det bankene er pålagt med hensyn til effektiv rente, vil etter vår oppfatning kunne bedre konkurranseforholdene betydelig. Dette kan eventuelt gjøres skriftlig til kunden ved utgangen av året eller når kundeforholdet avsluttes.

- Det bør vurderes om leverandørene bør pålegges å gi mer detaljerte opplysninger om alle sine ulike kontrakter. Hvis en leverandør eksempelvis har registrert tre ulike spotkontrakter med kunder på, må disse presenteres på leverandørens hjemmeside med opplysninger om hvilke kundegrupper de ulike produktene passer best for, noe tilsvarende tjenesteleverandører innen telefon og mobil gjør.

Etter vår oppfatning er dette de viktigste tiltakene, i tillegg kan det også vurderes andre tiltak:

- I tillegg til å kunne sammenligne priser og vilkår i dag, bør det være mulig å se historiske priser. Vi anser det som svært nyttig at man ved å klikke på en leverandør kan få frem tilbudshistorikken, slik at kunden selv vil kunne se om leverandøren har endret sine priser og vilkår mye eller lite i løpet av en gitt tidsperiode som for eksempel ett til tre år.
- Når brukerne av KT's prisoversikt i dag klikker på en leverandørlink, havner kunden vanligvis på leverandørens hjemmeside, og må deretter gå videre for å finne det aktuelle produktet. Det bør vurderes om systemene kan sikre at valgt produkt automatisk kommer opp, eller at leverandørene garanterer overfor myndighetene at det skjer. Alternativt kan leverandørene pålegges skriftlig å bekrefte prisen som kunden valgte ut fra det volum kunden registrerte i KT's oversikt.
- I tillegg kunne det være mulig for kunden å registrere sine priser og vilkår (hentet fra fakturaen) på KT eller portalen, hvor systemet regner ut hvor stort "tapet" er sammenlignet med billigste leverandør – tilsvarende hva mange leverandører gjør i dag når de tilbyr deg kraft.

På et mer generelt grunnlag har vi vurdert om det kan være hensiktsmessig å ha sterkere regulering mht. utforming av kontraktene/produkttypene, dvs. sikre en større grad av standardisering. Det vil åpenbart kunne gjøre det enklere for kunden å velge; men det vil samtidig kunne begrense leverandørenes mulighet til å utvikle nye produkter tilpasset spesielle kundegrupper og som kan være gunstige for dem, tilsvarende man kan se innen ulike mobiltelefonabonnement (vi velger å tro at kunder som aktivt har valgt eksempelvis Kombikraft, forstod de ulike vilkårene). Samtidig kan det være behov for å standardisere begrepsbruken i ulike kontrakter og vilkår i større grad; spotpris er nevnt – men også begreper som markedspris, variabel m.m. bør kanskje også gis et entydig innhold (det kan være grunn til å tro at mange på variabel kontrakt tror de er på standard variabel kontrakt).

Siden antall spotpriskontrakter – og kunder på spotpris – er det som i størst grad øker i omfang, vil etter vår oppfatning en standardisering av hvordan spotpris skal beregnes langt på vei kunne redusere antall kontrakter/kontraktstyper i markedet, og gjøre det enklere for kundene å sammenligne. Hvis aktørene i tillegg blir pålagt å gi bedre produktinformasjon i sin markedsføring samt informere kundene om effektiv kraftpris i ettertid, vil mye være oppnådd.

8.2 DATA SOM BØR SAMLES INN OVER TID

Etter vår oppfatning viser undersøkelsen at det er behov for å samle inn data med jevne mellomrom, enten årlig eller hvert annet år, for å kunne overvåke markedet bedre. I tillegg til å samle inn informasjon om vilkårene knyttet til de ulike kontraktene, bør det samles inn månedlige data for:

- Kraftpris inkludert påslag (øre/kWh)
- Fastbeløp (kr/mnd)
- Antall kunder

- Volum omsatt (kWh)

I tillegg bør også data for det totale antallet kunder per 1.1. og 31.12. samles inn inntil alle kraftleverandører har kundesystemer som kan gi informasjonen på månedsbasis for alle kontraktstyper.

Om NVE skal pålegge alle leverandører å kunne rapportere månedlig fra og med 2012, er mer ett kost-nytte spørsmål; i løpet av få år vil vi ha automatiske målere som vil kreve helt andre kundeinformasjonssystemer enn det som finnes i dag. Omtrent 80 prosent av kundene er rapportert inn med månedsdata og inngår i analysen, og disse antas å være relativt representative for hele kundemassen. Imidlertid bør NVE undersøke med leverandørene hva som eventuelt kreves for registrering og kostnader knyttet til dette.

9 POTENSIELLE FEILKILDER

- Generelle utfordringer som følge av metodevalg – spørreundersøkelse gir usikre svar
- Oppgitt sluttbrukerpris kan være feil da ikke alle nødvendigvis har inkludert påslaget
- Leverandørene kan ha definert en kontrakt som feil kontraktstype. Eksempelvis kan man ha lagt inn en kombikontrakt som en fastpriskontrakt. Dersom dette er tilfellet, vil opplysningene om fastpriskontrakten inkluderes i analysen for kombikontrakter, noe som kan påvirke resultatet.
- Manglende informasjon om kunder på månedsbasis da ikke alle leverandører har systemer der dette kan tas ut

Vedlegg 1: Spørsmål som må besvares i det elektroniske skjemaet som er tilgjengelig via Altinn

Dette vedlegget er ment som en hjelp til å skaffe seg en oversikt over hvilke spørsmål som må besvares i det elektroniske skjemaet.

Informasjon om kontraktperson		
Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
1	Navn kontaktperson	Fyll inn navn
2	Telefonnummer kontaktperson	Fyll inn telefonnummer
3	E-postadresse kontaktperson	Fyll inn e-postadresse
Generelt om selskapet		
Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
4	Hvor mange årsverk sysselsatte kraftleverandøren per 31. desember 2010?	Fyll inn antall
5	Hvor mange av disse årsverkene arbeider med salg og markedsføring av kraftprodukter rettet mot husholdningskunder?	Fyll inn antall
6	Hva slags eierskap har kraftleverandøren?	Velg mellom: 1. Kommunal 2. Fylkeskommunal 3. Statlig 4. Privat 5. Kombinasjon av offentlig og privat
7	Er kraftleverandøren integrert i et foretak som er netteier?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
8	Hvis svaralternativ nr. 1 på spørsmål nr. 7: På hvilken måte er kraftleverandøren integrert i et foretak som er netteier?	Velg mellom: 1. De er integrert i samme selskap 2. Samme konsern, med netteier eller kraftleverandør i morselskap 3. Samme konsern, men med verken netteier eller kraftleverandør i morselskapet 4. Annet, spesifiser her: _____
9	Er kraftleverandøren integrert i et selskap som er	Velg mellom:

	kraftprodusent?	1. Ja 2. Nei
10	Hvis svaralternativ nr 1 på spørsmål nr. 9: På hvilken måte er kraftleverandøren integrert i et selskap som er kraftprodusent?	Velg mellom: 1. De er integrert i samme selskap 2. Samme konsern, med kraftprodusent eller kraftleverandør i morselskapet 3. Samme konsern, men med verken kraftprodusent eller kraftleverandør i morselskapet 4. Annet, spesifiser her: _____
11	Tilbyr kraftleverandøren andre varer/tjenester enn kraft?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei

Kunder, volum og omsetning

Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
12	Hvor mange husholdningskunder hadde kraftleverandøren totalt per 1. januar 2010?	Fyll inn antall
13	Hvor mange husholdningskunder hadde kraftleverandøren totalt per 31. desember 2010?	Fyll inn antall
14	Hvor mange husholdningskunder bytter kontraktstype internt hos kraftleverandøren i løpet av 2010?	Fyll inn antall
15	Hvor stort volum omsatte kraftleverandøren til husholdningskunder i løpet av 2010?	Fyll inn GWh
16	Hvor mye omsatte kraftleverandøren for til husholdningskunder i løpet av 2010?	Fyll inn mill. kr. ekskl. mva.

Fakturering

Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
17	Hvilke faktureringsmetoder benytter kraftleverandøren?	Velg mellom ett eller flere av: 1. Etterskudd 2. Forskudd 3. A konto
18	På hvilken måte beregnes prisen som settes ved forskuddsbetaling?	Velg mellom: 1. Prisen settes lik fjorårets pris 2. Prisen settes etter forventet

		kraftpris på kraftbørsen 3. Annet, spesifiser her: _____
19	Hvis svaralternativ nr. 2 på spørsmål nr. 17: På hvilken måte beregnes forbruket som legges til grunn for forskuddsfaktureringen? Estimat basert på historisk forbruk for...	Velg mellom: 1. Den spesifikke husholdningen 2. Tilnærmet like husholdninger 3. Annet, spesifiser her: _____
20	Hvis svaralternativ nr. 3 på spørsmål nr. 17: På hvilken måte beregnes forbruket som legges til grunn for akontofaktureringen? Estimat basert på historisk forbruk for...	Velg mellom: 1. Den spesifikke husholdningen 2. Tilnærmet like husholdninger 3. Annet, spesifiser her: _____

Markedsføring

Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
21	Gitt at kraftleverandøren ønsker å øke antallet husholdningskunder, hvilke tiltak anser du som mest effektivt for å oppnå dette?	Velg mellom: 1. Sette ned prisen på eksisterende kontrakter 2. Opprette en ny kontraktstype som inngår i Konkurransetilsynets offentlige statistikk 3. Opprette en ny kontrakt som treffer spesielle kundegrupper 4. Gjennomføre markedskampanjer mot spesielle kundegrupper 5. Gjennomføre markedskampanjer mot alle kundegrupper 6. Vet ikke
22	Hvilken kundegruppe er viktigst for kraftleverandøren	Velg mellom: 1. Bedrifter med forbruk av kraft over 250 000 kWh per år 2. Bedrifter med forbruk av kraft mellom 100 000 og 250 00 kWh per år 3. Bedrifter med forbruk av kraft under 100 000 kWh per år 4. Husholdninger med forbruk av

		kraft over 50 000 kWh per år 5. Husholdninger med forbruk av kraft under 50 000 kWh per år 6. Offentlig sektor 7. Annet
23	Har kraftleverandøren iverksatt markedskampanjer i 2010?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
24	Hvis "ja" på spørsmål 23: Hvor stort beløp brukte kraftleverandøren ekskl. mva. på markedskampanjer per kvartal i 2010? (kan være 0)	Fyll inn beløp i kr. per kvartal i 2010
25	Hvis "ja" på spørsmål 23: Hvilke medier ble benyttet for kampanjen(e)? Flere alternativer kan velges	Velg mellom ett eller flere av: 1. TV-reklame 2. Annonse i magasiner eller aviser 3. Annonser på internett 4. Reklamebrev levert på dør eller i postkasse 5. Telefonkampanje 6. Informasjonsstands på offentlige steder 7. Ved hjelp av organisasjoner og fagforeninger 8. Annet
25	Hvis "ja" på spørsmål 23: Hva innebar kampanjen(e) informasjon om?	1. Kontraktsvilkår 2. Priser 3. Nye kontraktstyper 4. Enkelthet rundt leverandørskifte 5. God kundeservice 6. Brukervennlighet på nettsider 7. Annet
Antall kontrakter		
Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
26	Hvor mange kontraktstyper tilbyr kraftleverandøren til husholdningskunder i sluttbrukermarkedet? (Kan	Fyll inn antall

	maksimalt oppgis 15 kontraktstyper)	<i>T.o.: Når man i det elektroniske skjemaet fyller inn antall kontraktstyper, genereres det like mange unike sider med spørsmål knyttet til hver enkelt kontraktstype. Spørsmålene knyttet til hver enkelt kontraktstype er listet opp i spørsmål nr. 31 til og med nr. 48.</i>
27	Ved kontraktsinngåelse, benytter kraftleverandøren Energi Norges standardavtale for levering av elektrisk kraft?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
28	Hvordan beregnes spotprisen på kraft?	Velg mellom: 1. flatt månedsgjennomsnitt etter Konkurransetilsynets definisjon 2. Volumveid gjennomsnitt. Prisen er basert på spotprisen i området 3. Volumveid gjennomsnitt. Prisen er basert på spotprisen i området (områdeprisen), i tillegg til å inkludere regulerkraftkostnaden samt avgifter til Nord Pool Spot og Statnett 4. Annet, spesifiser her: _____

Kommentarer

Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
29	Dersom du har forslag til forbedringer i forhold til den tekniske utformingen av skjemaet, kan du kommentere dette her:	Fyll inn ev. kommentarer
30	Dersom du har andre kommentarer til spørreundersøkelsen, kan du kommentere her:	Fyll inn ev. kommentarer

Kontrakt X.

Disse spørsmålene må besvares for hver enkelt type kontrakt kraftleverandøren tilbyr og har kunder på. I det elektroniske skjemaet vil bli generert like mange unike sider som det oppgitte antall kontrakter i spørsmål nr. 26, og for hver av de unike kontraktstypene skal det svares på spørsmål lik de som er oppgitt fra spørsmål nr. 31 til og med spørsmål nr 48.

Nr.	Spørsmål	Svaralternativ
31	Hvilken kontraktstype beskriver den valgte kontrakten best?	Velg mellom: 1. Spotpriskontrakt 2. Standard variabel pris kontrakt

		3. Variabel kontrakt 4. Fastpriskontrakt 1 år 5. Fastpriskontrakt 2 år 6. Fastpriskontrakt 3 år 7. Fastpriskontrakt med bindingstid mindre enn 1 år 8. Fastpriskontrakt med bindingstid mer enn 3 år 9. Kombinasjon av fastpriskontrakt og spotpriskontrakt
32	Oppgi produktnavnet på kontrakten	Fyll inn navnet på kontrakten
33	I hvor mange prisområder tilbys kontrakten?	Velg mellom: 1. I ett prisområde 2. I to eller flere prisområder
34	Er kontrakten oppført på Konkurransetilsynets prisoversikt?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
35	Har kontrakten garanti om 100 prosent fornybar kraft?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
36	Garanterer kontrakten at kraftprisen er blant de ti billigste for en gitt referanseliste?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
37	Garanterer kontrakten at kraftprisen ikke skal overstige et gitt beløp per kWh?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
38	Har kontrakten krav om kun elektronisk kommunikasjon?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
39	Hvilke faktureringsmetoder er benyttet på denne kontrakten? (Flere alternativer kan velges)	Velg mellom ett eller flere av: 1. Forskuddsbetaling 2. A konto

		3. Etterskuddsbetaling
40	Hvis svaralternativ nr. 1 på spørsmål 39: Hvor stor andel av kraftleverandørens husholdningskunder hadde forskuddsbetaling per 31. desember 2010 på denne kontrakten?	Velg mellom: 1. 0 prosent 2. Fra 0 til 50 prosent 3. Fra 50 til 100 prosent 4. 100 prosent
41	Hvis svaralternativ nr 1. på spørsmål 39: Ved forskuddsbetaling, hvor mange uker fram i tid faktureres det for?	Fyll inn antall uker
42	Hvis svaralternativ nr. 2 på spørsmål 39: Hvor stor andel av kraftleverandørens husholdningskunder hadde a konto fakturering per 31. desember 2010 på denne kontrakten?	Velg mellom: 1. 0 prosent 2. Fra 0 til 50 prosent 3. Fra 50 til 100 prosent 4. 100 prosent
43	Hvis svaralternativ nr 2. på spørsmål 39: Ved a konto fakturering, hvor mange uker fram i tid faktureres det for?	Fyll inn antall uker
44	Har kontrakten krav om elektronisk fakturering og/eller Avtalegiro?	Velg mellom: 1. Ja, begge deler 2. Ja, men kun elektronisk fakturering 3. Ja, men kun Avtalegiro 4. Ja, men kravet kan unngås ved et månedlig gebyr 5. Nei
45	Har kontrakten krav om bindingstid?	Velg mellom: 1. Ja 2. Nei
46	Hvis svaralternativ nr. 1 på spørsmål nr. 45: Hvor lang bindingstid har kontrakten krav om?	Velg mellom: 1. Under 6 måneder 2. Fra 6 måneder til 1 år 3. Fra 1 år til 2 år 4. Fra 2 år til 3 år

		5. Fra 4 år og over
47	Dersom bindingstider brytes, hva er konsekvensen?	Fyll inn svar
48	Last ned og opp vedlegg med oversikt over utviklingen i totale priser, ev. påslag og fakturagebyr, antall kunder og omsatt volum for den spesifikke kontrakten med detaljnivå på månedsbasis gjennom året 2010	

Under følger et eksempel på hvordan et slikt vedlegg ser ut. Disse må altså fylles ut for hver enkelt kontrakttype.



Brukerveiledning:

Steg 1. Skriv inn navnet på den spesifikke kontrakten i Felt 1

Steg 2. Velg i hvilke prisområder kontrakten tilbys ved å krysse av i de respektive boksene i Felt 2

Steg 3. Les variabeldefinisjoner og fyll inn data i de fargede feltene for året 2010 i Felt 3, fra linje 26 til 37

Steg 4. Lagre excel-filen som Variabelpris_enregion_ "kontraktsnavn" _ "foretaksnavn".xls

Definisjoner:

Navn	Forklaring
Sluttbrukerpris	Totalprisen husholdningene møter (øre/kWh), (inkl. mva)
Fastbeløp inkl. gebyrer	Månedlig fastbeløp inkludert gebyrer (kr/mnd), (inkl. mva)
Husholdninger	Antall husholdningskunder på kontrakten
Omsatt volum til husholdninger	Husholdningenes samlede forbruk per måned (kWh)

Felt 1 Kontraktsnavn:

Felt 2 I hvilket prisområde gjelder kontrakten? ☒ NO1 ☐ NO2 ☐ NO3 ☐ NO4 ☐ NO5

Felt 3 Fyll inn data i tabellen under

Måned i året 2010	Sluttbrukerpris inkl. mva	Fastbeløp inkl. gebyrer og mva	Husholdninger	Omsatt volum til husholdninger
	øre/kWh	kr/mnd	Antall per mnd	kWh
Januar				
Februar				
Mars				
April				
Mai				
Juni				
Juli				
August				
September				
Oktober				
November				
Desember				

VEDLEGG 2 – MARGINER FOR ULIKE PRISOMRÅDER

Tabell 1 *Marginer basert på vektete sluttbrukerpriser for ulike kontraktstyper, forbrukere og prisområder, øre/kWh*

Forbrukertype	Område	Spotpris	Variabel pris	Standard variabel	Fastpris	Kombipris
5 000MW	NO1	10,4	6,6	2,7	-4,2	13,9
5 000MW	NO2	2,1	6,6	13,1	2,5	25,9
5 000MW	NO3	11,6	-1,8	-3,2	-9,5	10,1
5 000MW	NO4	5,6	2,8	7,5	-24,4	-2,0
5 000MW	NO5	4,9	8,3	7,6	0,1	10,2
5 000MW	Lands	8,9	6,6	5,6	-4,8	2,0
20 000MW	NO1	3,3	5,6	0,7	-8,8	5,4
20 000MW	NO2	0,4	6,5	3,9	-6,9	5,7
20 000MW	NO3	3,5	-1,6	-3,4	-12,5	3,2
20 000MW	NO4	1,9	2,7	7,4	-24,4	-9,0
20 000MW	NO5	2,2	8,3	6,1	-3,2	5,2
20 000MW	Lands	3,0	3,0	2,7	-7,8	-2,1
40 000MW	NO1	2,1	5,5	0,4	-9,6	4,0
40 000MW	NO2	0,1	6,5	2,4	-8,4	2,4
40 000MW	NO3	2,1	-1,5	-3,4	-13,0	2,1
40 000MW	NO4	1,3	2,7	7,4	-24,4	-10,2
40 000MW	NO5	1,7	8,3	5,9	-3,8	4,4
40 000MW	Lands	2,0	2,4	2,2	-8,3	-2,8

Kilde: Pöyry Management Consulting, NordPool

VEDLEGG 3 – UTSENDT VEDTAK



Norges
vassdrags- og
energidirektorat

Til alle omsetningskonsesjonærer som omsetter kraft til husholdningskunder

25. 05. 2011

Vår dato:

Vår ref.: NVE 201102422-7 ek/sthe

Arkiv: 637

Deres dato:

Deres ref.:

Saksbehandler:

Stian Henriksen

22 95 92 08

Vedtak om innsending av informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft

NVE fatter med dette vedtak om innsending av informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft. Vedtaket omfatter også måten opplysningene skal innrapporteres. Kraftleverandørene gis frist fram til 20. juni 2011 med å sende inn opplysningene. Innsending av informasjonen skal gjennomføres ved bruk av et elektronisk skjema som er tilgjengelig via Altinn.

Bakgrunn

NVE skal gjennomføre en analyse av konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet og er som følge av dette avhengig av detaljert informasjon om de priser og vilkår husholdningkundene står overfor ved kjøpt av kraft. Informasjonen NVE er avhengig av for å gjennomføre analysen dekkes ikke av de dataene som kraftleverandørene i dag rapporterer til NVE, Statistisk Sentralbyrå (SSB) og Konkurransetilsynet (KT). Som følge av dette må det samles inn nye data fra kraftleverandørene.

Analysen skal konsentrere seg om husholdningssegmentet av sluttbrukermarkedet for kraftomsetning i løpet av 2010. Dette innebærer at det fra alle omsetningskonsesjonærer som omsetter kraft til husholdningskunder i sluttbrukermarkedet må samles inn opplysninger om de priser og vilkår **husholdningskundene** sto overfor i løpet av 2010. For å gjøre analysen av konkurransesituasjonen mer dekkende vil det også etterspørres generell informasjon om selskapet, markedsføringsstrategier, faktureringsrutiner og lignende.

Etter lov om produksjon, omforming, overføring, omsetning, fordeling og bruk av energi m.m. (energiloven) 29.6.1990, § 10-1 tredje ledd kan NVE gi pålegg om å samle inn opplysninger av teknisk og økonomisk art. På denne bakgrunn har NVE hjemmel til å gi pålegg om innsamling av informasjon om de vilkår og priser sluttbrukerne står overfor ved kjøp av kraft. Etter energiloven § 10-1 første ledd kan NVE gi de pålegg som er nødvendige for gjennomføring av bestemmelser gitt i eller i medhold av energiloven. På denne bakgrunn har NVE videre hjemmel til å gi pålegg om måten opplysningene skal innrapporteres.

NVE har leid inn konsulentselskapet Econ Pöry Management Consulting AS (Econ Pöry) til å bistå NVE i arbeidet med innsamling og analyse av dataene. Econ Pöry har i samarbeid med NVE utformet

E-post: nve@nve.no, Internett: www.nve.no, Postboks 5091, Majorstuen, 0301 OSLO, Telefon: 22 95 95 95, Telefaks: 22 95 90 00

Org.nr.: NO 970 205 039 MVA Bankkonto: 7694 05 08971

Hovedkontor

Drammensveien 211
Postboks 5091, Majorstuen
0301 OSLO

Region Midt-Norge

Vestre Rosten 81
7075 TILLER
Telefon: 72 89 65 50

Region Nord

Kongens gate 14-18
8514 NARVIK
Telefon: 76 92 33 50

Region Sør

Anton Jenssensgate 7
Postboks 2124
3103 TØNSBERG
Telefon: 33 37 23 00

Region Vest

Nausdalsvn. 18
Postboks 53
6801 FØRDE
Telefon: 57 83 36 50

Region Øst

Vengsveien 73
Postboks 4223
2307 HAMAR
Telefon: 62 53 63 50

innsamlingsløsningen som vil bli brukt, og de vil også samarbeide om å kvalitetssikre dataene og utføre analysen.

Innsamling av informasjonen om kraftleverandørenes kraftkontrakter vil foregå ved hjelp av et elektronisk skjema som nå er tilgjengelig via Altinn.

Varsel av 18. april 2011

I brev av 18. april 2011 varslaget NVE om at vi ville gi pålegg om innsending av informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft, herunder måten opplysningene skulle rapporteres. NVE varslaget videre om hvilken informasjon og hvilke detaljer det kunne bli aktuelt å kreve innrapportert. Informasjonen, relatert til året 2010, kunne deles i overordnet informasjon om selskapet, slik som informasjon om hvor mange kunder selskapet hadde, hvor stort volum selskapet omsatte for, hvor mye selskapet omsatte for i kr, eierform, organisering, markedsføringsstrategier, etc. I tillegg varslaget NVE om at vi ville pålegge innsending av informasjon knyttet til hver enkelt type kraftleveringskontrakt. Informasjonen kunne for eksempel være hvor mange kraftkontrakter kraftleverandøren tilbyr, hvor mange kunder det var på hver enkelt kontraktstype hver måned, hvor stort volum i kWh som ble omsatt på hver enkelt kontraktstype, hvilken pris sluttbrukerne betalte per måned på hver enkelt kontraktstype, hvilke fakturerings- og avregningskrav som var knyttet til hver enkelt type og hvor mange kunder som byttet mellom de ulike kontraktstypene.

NVE ga kraftleverandørene frist til å uttale seg om varselet innen 6. mai 2011 og gjennomførte samtidig en pilotundersøkelse med fire utvalgte kraftleverandører.

Tilbakemeldinger i form av uttalelser og resultater fra pilotundersøkelse

NVE mottok tilbakemeldinger fra Energi Norge i brev datert 6. mai 2011. Der understreket Energi Norge at omsetningselskapene allerede foretar rapporteringer til Statistisk Sentralbyrå (SSB) og Konkurransetilsynet (KT), og de ba NVE vurdere om deler av dataene kan hentes fra allerede innrapporterte opplysninger til SSB og KT.

Videre ga Energi Norge uttrykk for at kraftleverandørenes datasystemer i stor grad er "sanntidssystemer" som er basert på "netto prinsippet" for kundetall. I følge Energi Norge vanskeliggjør dette uttrekk av rapporter per måned tilbake i tid, noe som vil lede til at opplysningene som oppgis helt eller delvis vil bli gitt som beregnede verdier. Spesielt blir det trukket fram at det er utfordrende å fremskaffe bruttoendringer i kundetall på de ulike produktene per måned.

Videre ble det etterspurt tydeligere kriterier for om det kun skal rapporteres for produkter som per i dag markedsføres, eller om det også skal rapporteres for produkter med eksisterende leveranser. Det ble også uttrykt ønske om tydeligere signaler om rapporteringen er en engangsrapportering eller om dette er ment som en permanent rapportering.

NVE mottok også tilbakemeldinger fra Hafslund Strøm AS i brev av 6. mai 2011. Uttalelsene var i stor grad sammenfallende med Energi Norge sine uttalelser. Hafslund Strøm AS uttalte i tillegg at en frist på 15 dager fra en ikke kjent dato vil være urealistisk sett i forhold til de "systemmessige utfordringene", og at den korte fristen trolig ville påvirke datakvaliteten negativt. På bakgrunn av sine uttalelser frarådet Hafslund Strøm AS rapporteringen for 2010, og oppfordret isteden til rapportering for en periode fram i tid slik at leverandørene kunne lagre dataene fortløpende.

Fra tilbakemeldingene i pilotundersøkelsen fremkom det også at bruttoendringer i kundetallet på de ulike kontraktstypene var vanskelig å fremskaffe, og at det for å svare på dette spørsmålet måtte gjøres anslag. NVE fikk også tilbakemeldinger om at volumet som er allokeret til husholdningskundene totalt

sett, og til de enkelte kontraktstypene, ikke kunne trekkes ut fra datasystemet, men at det måtte gjøres beregninger for å kunne svare på dette. I tillegg fikk NVE tilbakemeldinger på at flere av spørsmålene i pilotundersøkelsen kunne være mer presise.

Svar på tilbakemeldinger og konklusjoner fra pilotundersøkelsen

Tilbakemeldinger vi har fått etter varselet og i forbindelse med pilotundersøkelsen har vært svært nyttige. NVE har derfor gjort noen justeringer i undersøkelsen og basert på dette valgt å pålegge innsending av informasjon, slik det ble varslet om 18. april 2011.

Når det gjelder tilbakemeldingene om at kraftleverandørene allerede rapporterer informasjon til både SSB og KT, er NVE oppmerksom på dette. Informasjonen NVE har behov for og derfor nå pålegger kraftleverandørene å sende inn er derimot på et høyere detaljnivå enn de som blir rapportert til SSB og KT. Det er derfor ikke tilstrekkelig for NVE å basere seg på denne rapporteringen. Til SSB er det kun et utvalg av leverandørene som hvert kvartal sender inn tverrsnittdata for én uke i det tilhørende kvartalet, i tillegg rapporteres årlige aggregerte data for alle kraftleverandører via NVEs eRapp-system. Disse dataene tilfredsstiller heller ikke formatet og spesifikasjonene NVE er avhengige av for å utføre den planlagte analysen.

Rapporteringene til KT gjelder bare de spesifiserte kontraktene standard variabel pris, spotpris og fastpriskontrakter med bindingstid på hhv. ett og tre år. Dette dekker ikke det komplette utvalget av kontrakter som den samlede massen av husholdningskunde har. Til KT rapporteres det heller ikke om hvor mange kunder som har hver enkelt type kontrakt og det rapporteres heller ikke om hvor stort volum som blir omsatt på disse kontraktene.

Når det gjelder spørsmålet om hvor mange kunder som byttet mellom de ulike kontraktstypene internt hos kraftleverandøren, tar NVE til etterretning at kraftleverandørenes datasystemer har vanskeligheter med å fremskaffe denne informasjonen. Som følge av dette tar NVE bort dette spørsmålet fra undersøkelsen. Som en erstatning til dette vil det heller bli bedt om informasjon om hvor mange kunder som totalt sett byttet kontrakt internt hos leverandøren, uten at det bes om informasjon om hvilke typer kontrakter byttene gikk til og fra. NVE er klar over at ikke alle leverandører har korrekte tall på dette, og ber leverandørene om å gjøre beregninger etter beste evne. Hensikten med spørsmålet er ikke å komme med en ett korrekt tall for hver enkelt leverandør, men isteden å få et inntrykk av hvor mange kunder som bytter mellom ulike kontrakter i løpet av et år.

Ellers er NVEs inntrykk fra pilotundersøkelsen at respondentene klarte å fremskaffe informasjonen som kreves til de fleste spørsmål innen relativt kort tid. For noen spørsmål krevde dette at respondentene måtte utføre nye spørringer i sitt datasystem, og ved visse tilfeller måtte respondentene i tillegg foreta egne beregninger.

Det ble også etterspurt tydeligere informasjon om det kun skal rapporteres informasjon knyttet til de produktene som per i dag blir markedsført, eller om det også skal rapporteres for andre produkter som per 2010 hadde leveranser. NVE ønsker her å presisere at hensikten med undersøkelsen er å fremskaffe et bilde av hele husholdningssektorens priser og vilkår. Dette innebærer at **alle kontraktstyper** hvor det foregår kraftleveringer skal oppgis, med tilhørende kundemasse og volum, slik at den samlede innsendingen fra hver enkelt kraftleverandør dekker hele kundemassen og det totale volumet som blir omsatt til husholdningene.

Vedrørende de etterspurte signalene om hvorvidt denne undersøkelsen et engangstilfelle, eller om det vil bli innført en permanent rapportering, holder NVE mulighetene åpne for at dette er en undersøkelse som vil kunne bli gjentatt ved senere anledninger. Siden dette er første gang undersøkelsen gjennomføres er det for tidlig å konkludere med om og når pålegget om innsending av informasjon blir gjentatt, før

resultatene av undersøkelsen er evaluert. Dersom det skulle vise seg at dette er en type analyse det er ønskelig å gjenta regelmessig vil selskapene bli varslet om dette i god tid, slik at de løpende får anledning til å generere de data som etterspørres. NVE ønsker videre å presisere at oppfølgingen av konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet også i fremtiden vil bli fulgt opp.

Erfaringene fra pilotundersøkelsen tydet videre på at fristen med 15 dager for å rapportere på undersøkelsen ga tilstrekkelig tid til å trekke ut de data som ble etterspurt. Kraftleverandørene ble varslet om hvilke data pålegget vil omfatte allerede 18. april 2011 og har fått mulighet til å uttale seg. I tillegg lempet vi på kravene om informasjon knyttet til interne bytter mellom de ulike kontraktstypene, som ser ut til å ha vært det mest utfordrende spørsmålet. Etter NVEs oppfatning vil om lag 14 dager være relativt god tid til å løse kravene om innsending av informasjon på en smidig måte. For å ta hensyn til postgang på dette vedtaket har NVE utvidet rapporteringsperioden med vel en uke.

Vedtak om pålegg om innsending av informasjon

NVE har med hjemmel i energiloven § 10-1, første og tredje ledd, fattet følgende vedtak:

- (1) Kraftleverandørene pålegges å sende inn informasjon om priser og vilkår sluttbrukere står overfor ved kjøp av kraft, informasjon om kundemassen og omsatt volum på ulike kontraktstyper, og diverse informasjon om kraftleverandøren. Informasjonen som selskapet pålegges å sende inn er angitt i vedlegg 1. Innendingen skal utføres innen den frist og på den måten som er fastsatt i pkt. 2 og 3 nedenfor.
- (2) Kraftleverandørene gis frist til **20. juni 2011** med å sende inn informasjonen.
- (3) Informasjonen skal sendes inn via Altinn på særskilt utarbeidet elektronisk spørreskjema som er tilgjengelig for kraftleverandørene via Altinn-portalen.

Klageadgang

Denne avgjørelsen kan påklages til Olje- og energidepartementet innen tre uker fra det tidspunkt underretningen er kommet fram til partene, jf. forvaltningslovens kap. VI. En eventuell klage skal begrunnes skriftlig, stiles til Olje- og energidepartementet og sendes inn til NVE. Vi foretrekker elektronisk oversendelse til vår sentrale e-postadresse: nve@nve.no.

Nærmere om hvordan sende inn informasjonen

For å få tilgang til det elektroniske spørreskjemaet på Altinn må den som rapporterer for kraftleverandøren ha tildelt rollen "Tjenester Norges vassdrags- og energidirektorat" og følge lenken:

<https://skjema.nve.no/altinn/nve-0010/>

Rollen "Tjenester Norges vassdrags- og energidirektorat" er for eksempel den samme rollen som kreves ved søknad om omsetningskonsesjon. Hvis den som skal svare på vegne av kraftleverandøren ikke har tilgang til denne tjenesten, kan følgende personer delegere denne rollen i Altinn: Bestyrende reder, administrerende direktør, daglig leder, deltaker ANS/DA, innehaver, komplementar, regnskapsfører, revisor og styrets leder.

Varsel om tvangsmulkt

For det tilfelle at pålegget om innsending av opplysninger ikke blir etterfulgt innen den angitte frist, varsler vi herved at NVE vil vurdere å treffe vedtak om tvangsmulkt, jf. energiloven 10-3 første ledd. Tvangsmulkten vil bli fastsatt skjønnsmessig.

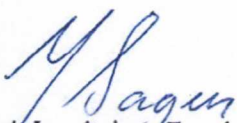
Det gis frist til å uttale seg om spørsmålet om tvangsmulkt innen 20. juni 2011. Vi oppfordrer særlig til at faktiske opplysninger som gjelder saken, blir korrigert eller supplert. Dersom uttalelsen ikke er kommet til NVE innen fristen, vil NVE legge til grunn de opplysninger som foreligger i saken.

Om det videre arbeidet

De innrapporterte dataene tilknyttet hver omsetningskonsesjonær vil inneholde opplysninger som er underlagt taushetsplikt etter forvaltingsloven § 13 (1) nr. 2 om drifts- eller foretningshemmeligheter. NVE vil vektlegge å behandle opplysningene slik at taushet blir bevart.

De innrapporterte dataene vil derimot bli brukt til en generell analyse av konkurranseforholdene i sluttbrukermarkedet som senere vil bli offentliggjort i en rapport.

Med hilsen

for 
Marit Lundteigen Fossdal
avdelingsdirektør


for Thor Erik Grammeltvedt
seksjonssjef

Vedlegg 1: Spørsmål som må besvares i det elektroniske skjemaet som er tilgjengelig via Altinn

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringsselskap

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringsselskap 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 forretnings-spesifikke utfordringer. Pöyry Management Consulting har omtrent 500 konsulenter i Europa, Nord-Amerika og det asiatiske stillehavsområdet.

Econ Pöyry er den norske delen av Pöyry Management Consulting, med kontorer i Oslo og Stavanger. Vi opererer 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.

Econ Pöyry

Pöyry Management Consulting (Norway) AS

Schweigaards gate 15B
0191 Oslo

Tlf: 45 40 50 00

Faks: 22 42 00 40

E-post: oslo.econ@poyry.com

