

NOTAT

03-03-2005
ISA
3/1120-0289-0086
/CS

Storebæltskablet vil øge konkurrencen på elmarkedet

I det følgende resumeres i korte træk Konkurrencestyrelsens vurdering af den konkurrencemæssige effekt af et elektrisk Storebæltskabel.

Det vurderes, at etablering af et kabel under Storebælt, der kobler det østdanske elmarked sammen med det vestdanske elmarked, vil øge konkurrencen på begge markeder. Den øgede konkurrence vil føre til en bedre ressourceudnyttelse og lavere priser på begge markeder.

KONKURRENCESTYRELSEN

**ØKONOMI- OG
ERHVERVS MINISTERIET**

Håndtering af flow'et gennem kablerne

Fastlæggelsen, af dels den mængde strøm der flyder gennem kablet og dels hvad vej, det sendes gennem et Storebæltskabel, har afgørende betydning for effekten af kablet. Håndteringen af flow'et gennem et Storebæltskabel vil svare til håndteringen af flow'et i de øvrige kabler i Nord Pool-området.

Nord Pool fastlægger flow'et gennem kablerne i Nord Pool-området, så strømmen altid vil flyde fra et lavprisområde til et højprisområde. Hertil kommer, at der altid sendes strøm gennem et kabel indtil, enten priserne i de to prisområder er ens, eller til kablets fulde kapacitet er udnyttet.

Nord Pools håndtering af kablerne svarer altså til, at der sker automatisk arbitrage mellem prisområderne – eller sagt på en anden måde: Der sker automatisk konkurrenceudsættelse af et højprisområde.

Nord Pool-systemets automatiske konkurrenceudsættelse af et højprisområde er ikke i sig selv ensbetydende med en høj grad af konkurrence på elmarkedet. Det skyldes kapacitetsbegrænsninger på kablerne, og at selv et lavprisområde kan have en høj pris som følge af begrænset konkurrence inden for prisområdet.

Forskellige effekter ved etablering af et kabel

Der er især tre forhold, der har betydning for hvor stor en mængde strøm, der flyder gennem et kabel, der forbinder to forskellige prisområder:

- Forskelle i udbudsforhold, herunder teknologiske forskelle
- Forskelle i efterspørgselsforhold
- Konkurrencemæssige forhold

I de vurderinger, der traditionelt er blevet lavet af transmissionskabler, er der størst fokus på de fordele, der kan opnås ved, at der i de to forskellige prisområder er for-

skellige udbudsforhold (især produktionsteknologier) og/eller forskellige efterspørgselsforhold.

En tredje effekt – og med den nuværende markedssituation måske den væsentligste effekt - er den konkurrenceudsætning, der sker som følge af det ekstra udbud, etablering af et kabel giver mulighed for.

I det følgende ses alene på konkurrencemæssige effekter ved etablering af et Storebæltskabel.

Elproducenternes strategi

Både Elsam og Energi E2 har en prisstrategi, der ofte betyder, at de kan opnå den højeste af nabolandenes priser.

I situationer med høje priser på el i Norge/Sverige er de danske producenter naturlige eksportører til disse lande. Omvendt er de to danske prisområder naturlige importører, når priserne på el i Norge/Sverige er lave. Det er i begge disse situationer, at en Storebæltforbindelse vil have størst konkurrencemæssig effekt. I tilfælde hvor de danske områder hverken er naturlige nettoimportører eller nettoeksportører, forventes de konkurrencemæssige effekter af en Storebæltforbindelse at være mindre.

I situationer, hvor der er høje priser i Norge/Sverige har producenterne incitament til at holde kapacitet tilbage eller at sende produktion til Tyskland, så den indenlandske efterspørgsel dækkes samtidig med, at der sendes elektricitet til Norden i et omfang, så mindst én transmissionslinje *ikke* fyldes ud. I denne situation vil der stå produktionskapacitet ledig med en marginal produktionsomkostning lavere end markedsprisen i de danske prisområder. Prisen i de danske prisområder vil i disse tilfælde svare til de høje priser i Norge/Sverige.

I situationer, hvor der er lave priser i Norge/Sverige har producenterne incitament til at byde tilpas høje priser ind på Nord Pool, så den indenlandske efterspørgsel dækkes samtidig med, at der importeres elektricitet fra Norge/Sverige i et omfang, så alle transmissionslinier mellem Danmark og Norge/Sverige fyldes ud. Det er ensbetydende med, at de danske prisområder bliver selvstændige prisområder med priser højere end i Norge/Sverige. Også i denne situation vil der stå produktionskapacitet ledig med en marginal produktionsomkostning lavere end markedsprisen i de danske prisområder.

For at kunne udføre en strategi, der resultere i, at elproducenterne kan lægge sig op ad den højeste pris i naboerområderne, kræver det et godt kendskab til markedsf forholdene. Herunder et godt kendskab til de øvrige el-producenters prissætning, elproduktion fra vindmøller og decentrale kraftvarmeværker samt eventuel import fra Tyskland. På den baggrund kan producenterne udlede deres såkaldte residuale efterspørgsel, dvs. den efterspørgsel der er tilbage, når man tager højde for den produktion, der kommer fra de øvrige producenter.

Den konkurrencemæssige effekt af et Storebæltskabel

Handlen mellem to prisområder vil hovedsageligt være drevet af konkurrencesituationen. Det gælder især, hvis producenterne i de to prisområder har nogenlunde samme teknologi, og der er nogenlunde samme efterspørgselsforhold i de to prisområder – begge dele er tilfældet, når man ser på Øst- og Vestdanmark.

Producenternes incitament ændres ved en elektrisk Storebæltsforbindelse

Ved at forbinde de to danske prisområder ændres producenternes incitament. Der åbnes mulighed for, at produktion fra den ledige kapacitet i et eller andet omfang kan sendes til det andet danske område, hvilket alt andet lige vil presse priserne ned. Kort sagt kan et Storebæltskabel lukke op for konkurrence fra ikke-kapacitetsbegrænset produktionskapacitet i det andet danske prisområde.

I et scenario med eksport til Norge/Sverige vil en Storebæltsforbindelse mindske incitamentet til at skabe flaskehalse på de nordiske forbindelser. Dette skyldes, at producenternes residuale efterspørgsel reduceres med Storebæltskablets importkapacitet. Dette forudsætter dog, at der er ledig kapacitet med en relativt lav marginal produktionsomkostning i det andet danske prisområde.

I et scenario med import fra Norge/Sverige vil en Storebæltsforbindelse mindske incitamentet til at begrænse udbuddet og dermed opnå højere priser end i Norge/Sverige. Dette skyldes – som i scenariet med eksport til Norge/Sverige – at producenternes residuale efterspørgsel reduceres med Storebæltskablets importkapacitet. Igen skal det bemærkes, at dette dog forudsætter, at der er ledig kapacitet med en relativt lav marginal produktionsomkostning i det andet danske prisområde.

Et Storebæltskabel kan ikke forhindre, at der opstår flaskehalse på kablerne fra Norge/Sverige, men det vil blive vanskeligere for de danske producenter at fremprovokere disse.

Produktionsteknologierne syd og nord for Danmark er meget forskellige. Der vil derfor i mange timer være en entydig transitstorm i enten nord- eller sydgående retning. Elsam og Energi E2 kan i kraft af deres dominans opnå priser, der er tæt på den højeste af priserne. De danske aktørers prissætninger er altså ikke mere afhængig af konkurrence fra udlandet, end at prisen kan fastsættes med en vis uafhængighed.

De teknologiske forhold skaber så store forskelle i producenternes omkostninger nord og syd for grænsen, at betydningen af disse overskygger virkningen af markedsmagt. Derimod vil en konkurrence mellem vest og øst i Danmark være præget af at teknologien og efterspørgselsforholdene er overvejende ens, og at konkurrencen derfor er styret af kampen om markedsandele, mere end den er styret af produktionsomkostningerne. I den forstand medfører Storebæltskablet en ny type konkurrence.

En elektrisk Storebæltsforbindelse vil efter Konkurrencestyrelsens vurdering mindske Elsam og Energi E2's muligheder for at lægge sig i ly af den højeste nabopris.

Dermed vil de danske elpriser alt andet lige falde, såfremt en Storebæltsforbindelse etableres.

Betydelig konkurrencemæssig effekt af en Storebæltsforbindelse

I dette afsnit gives et skøn over den konkurrencemæssige effekt af en elektrisk Storebæltsforbindelse.

I analysen af Elsam/Nesa-fusionen blev det vurderet, hvilken effekt en fusion mellem Elsam og Energi E2 vil have for prisen i de danske prisområder. Følgende vurdering lægger disse beregninger til grund.

Den konkurrencemæssige effekt af etablering af et Storebæltskabel vil have modsat fortegn og være numerisk større end den konkurrencebegrænsende effekt, som en fusion mellem Elsam og Energi E2 vil medføre, hvis de to selskaber fusionere uden at afgive tilsagn.

Helt afgørende for vurderingen af den konkurrencemæssige effekt af et Storebæltskabel er, at der på hver side af kablet er uafhængige producenter, der kan fylde kablets kapacitet op.

En fusion mellem Elsam og Energi E2 ikke vil sætte en stopper for al konkurrence mellem øst- og vestdanske producenter, da der vil være decentrale kraftvarmeværker, vind-energi og virtuel kapacitet hvor Elsam og Energi E2 ikke har indflydelse på prissætningen.

Det skal bemærkes, at det umiddelbart må vurderes, at den konkurrencemæssige effekt ved etablering af et Storebæltskabel er uafhængig af eventuelle fusioner på tværs af de to danske prisområder. Det skyldes, at en fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes, jf. Konkurrencelovens § 12 c, stk. 2. Det følger af samme paragraf at en fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes.

Fusionskontrolreglerne er altså ensbetydende med, at en eventuel fusion mellem Elsam og Energi E2 kun kan godkendes, hvis den ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. En eventuel fusion vil således ikke kunne godkendes hvis fusionen forværrer konkurrenceforholdene betydeligt, og de konkurrencemæssige effekter ved etablering af en elektrisk Storebæltsforbindelse er således uafhængige af, om Energi E2 og Elsam fusionerer.

I analysen af fusionen mellem Elsam og Nesa blev det vurderet, at en fusion mellem Elsam og Energi E2¹ ville øge priserne med 2 – 4 pct., hvis fusionen blev gennemført uden afgivelse af tilsagn.

¹ Se kapitel 9 i "Fusionen mellem Elsam og Nesa" fra 24. marts 2004, der kan findes på www.ks.dk

Forudsættes det, at den konkurrencemæssige effekt på priserne er proportional med virksomhedernes markedsandel, er det på baggrund af de beregninger, der blev præsenteret i analysen af Elsam/Nesa-fusionen muligt at lave et skøn for den konkurrencemæssige effekt af et Storebæltskabel.

Ved i gennemsnit at fusionere 65 pct. (svarende til Elsams og Energi E2's gennemsnitlige markedsandel) af flow'et i et Storebæltskabel på 600 MW, blev det skønnet, at priserne i de danske prisområder ville stige med 2 – 4 pct. Under forudsætningen af, at denne effekt er proportional med markedsandelen, svarer dette til 65 pct. af den fulde effekt af et Storebæltskabel på 600 MW.

Et skøn over den konkurrencemæssige effekt af etablering af et Storebæltskabel vil på denne baggrund være ensbetydende med, at et Storebæltskabel i gennemsnit kan reducere priserne med 3 – 6 pct.² Det skal dog understreges, at der er en vis usikkerhed forbundet med dette skøn.

² Svarende til $2/0,65 \approx 3$ og $4/0,65 \approx 6$