

PÄR HOLMBERG

Produktion och återförsäljning i samma bolag kan förbättra konkurrensen på elmarknaden

Vertikal integration, dvs. att företaget bedriver både elhandel och elproduktion, och långtidsavtal mellan elproducenter och återförsäljare kan ha avgörande betydelse för hur konkurrensen på elmarknaden fungerar. Exempelvis beräknas för vissa amerikanska marknader välfärdsförlusterna och produktionskostnaderna öka med 45 % om vertikal integration och långtidsavtal mellan elproducenter och elhandlare skulle förbjudas.

I Europa diskuteras intensivt i vilken utsträckning handel och produktion av el bör vara vertikalt separerade. EU-kommissionen menar att vertikalt integrerade företag – dvs. företag som bedriver både elhandel och elproduktion – leder till minskad omsättning på grossistmarknaden och på den finansiella marknaden för el, vilket i sin tur skapar problem för oberoende elhandlare, för icke-vertikalt integrerade producenter samt för nya aktörer. Detta synsätt stöds delvis av teoretisk forskning som visar att vertikalt integrerade företag har incitament att använda sig av strategier som syftar till att öka konkurrenternas kostnader. En ny studie av James B. Bushnell, Erin T. Mansur och Celeste Saravia (2008) pekar dock på skäl till varför en påtvingad vertikal separation skulle kunna förvärra konkurrensproblemen på elmarknaden. Studiens resultat stödjer hypotesen att en sådan separation starkt bidrog till elmarknadskrisen i Kalifornien.

Utgångspunkten i studien är att långtidskontrakt och vertikal integration kan pressa ned elpriserna. En vertikalt integrerad elproducent har också svagare incitament att hålla ett högt pris, eftersom höga grossistpriser ger låg vinst för den vertikalt integrerade återförsäljaren. Motsvarande gäller vid långtidskontrakt, eftersom elproducenten har låga incitament att höja spotpriset om huvuddelen av produktionen redan sålts till ett pris som parterna kommit överens om i ett långtidsavtal.

Författarna studerar de tre regioner i USA som först avreglerade sina elmarknader – Kalifornien, New England samt regionen Pennsylvania, New Jersey och Maryland (PJM) – vilket skedde 1998/1999. I Kalifornien valde regleringsmyndigheten att motverka vertikal integration och långtidskontrakt mellan producenter och elhandlare, medan dessa organisationsformer var tillåtna på de andra två marknaderna.

För varje region formuleras en teoretisk modell som särskiljer producenter inom regionen, elimport och konsumenter. De två senare gruppernas beteende skattas med en ekonometrisk modell. Utifrån företagsspecifika produktionskostnader samt uppgifter om enskilda elproducenters långtidsavtal och vertikala integration blir det då möjligt att beräkna en marknadsjämvikt för varje region som kan jämföras med observerade elpriser för de tre marknaderna. Överensstämmelsen är mycket god, i genomsnitt är det beräknade priset endast ca 2 % lägre än det observerade priset. Modellen tycks alltså ha god förmåga att replikera faktiska situationer.

För att uppskatta konsekvensen av total separation mellan producenter och handlare upprepar författarna beräkningen för New England och PJM, men för den fiktiva situationen där producenterna varken har tillgång till långtidskontrakt eller vertikal integration. De finner att detta skulle öka produktionskostnaderna och välfärdsförlusterna med i genomsnitt 45 % för dessa marknader.

Studien pekar alltså på att vertikal integration, samt långtidsavtal mellan producenter och återförsäljare, har en stor positiv inverkan på konkurrensen på elmarknaden. Det är lockande att tro att terminshandel på de finansiella marknaderna kan ha en liknande effekt på elmarknadens prisbildning för vertikalt separerade företag, men det krävs vidare forskning för att visa detta.

Referens

Bushnell, James B., Erin T. Mansur och Celeste Saravia (2008), "Vertical Arrangements, Market Structure, and Competition: An Analysis of Restructured U.S. Electricity Markets", *American Economic Review* 98(1), 237–266.