

Tala klarspråk

Den absolut viktigaste pridfaktorn på elmarknaden är det ingen som pratar om – varför?

Allt sedan omregleringen av elmarknaden som inleddes 1996 har vi fått lära oss att elpriset både är otroligt rörligt och som det verkar, helt omöjligt att förutsäga. Många elkunder, såväl privatkunder med förhållandevis liten konsumtion som stora kunder liknande Rottneros i Utansjö har fått erfara att elpriset nästan, eller de facto, kan knäcka ekonomin. Nu var det väl inte bara elpriset som knäckte verksamheten i Utansjö, men det var säkert en av flera avgörande faktorer.

Vi har alla lärt oss att använda elektricitet lika självklart som vårt dricksvatten, ingen har någonsin behövt tänka på priset. Förövrigt hoppas jag att detta förblir så vad det gäller vatten. Men då det gäller el är det helt andra förutsättningar som gäller.

När vi följer den mediala debatten kring elprisets aktuella nivå och framtida prisnivå blir vi itutade information om allt möjligt. T.ex. vattenmagasinens nivåer, vilka lågtrycks som är på väg in över Norge, hur omställningen till förnybara produktionskällor påverkar, kärnkraftens vara eller inte vara, med många tiotals faktorer ytterligare. Alla precis lika oviktiga om man inte som kund först fått möjlighet att sätta sig in i och förstå hur prissättningen sker av våra kära kilowattimmar.

Jag gissar att dem flesta, precis som jag, tänker att el prissätts precis som vilken annan vara som helst, efter den gamla tesen tillgång och efterfrågan. Det vill säga till det pris som köpare och säljare kommer överens om, som båda sannolikt är nöjda med. Om det är ett överskott av varan pressas priset nedåt en smula, det omvända sker när det blir underskott. Hur är det då på elmarknaden?

För att enklast förstå hur prissättningen av el sker behöver man komma på en bra liknelse, inte helt lätt men jag gör ett försök. Tänker er dag, en måndag morgon, 1 000 kunder skall åka taxi från Stockholms Central till Arlanda, för enkelhetens skull i var sig en bil, men alla åker mellan 07:00 och 08:00. Någon betalar fast pris, något betalar enligt taxameter, någon lite mer och någon lite mindre, när den tusende kunden skall åka, precis några minuter innan 08:00, för övrigt en utländsk turist som inte kan vare sig engelska eller svenska, så kör det fram en så kallad "friåkare". Det är en taxibil som inte är ansluten till någon växel och som använder sig av en helt egen prismodell. När kunden kommer fram till Arlanda och skall betala kommer det ut ett kvitto ur taxameterna där det står 3 600 kr.

Vad händer då på elmarknaden?

Jo först och främst betalar kunden, kanske inte konstigt att priset blev så högt eftersom dem inte förhandlade priset innan och då priset faktiskt stod i ganska litet teckensnitt på en dekal på bilen. Men håll i Er, nu kommer det konstiga. ALLA andra taxikunder, som åkt taxi mellan 07:00 och 08:00 måste också betala 3 600 kronor för sin resa. Varför – jo därför att tillgång och efterfrågan enligt marginalprismodellen ger att priset för en taxiresa mellan Stockholm C och Arlanda skall kosta 3 600 kr under tiden 07:00 till 08:00. Den sist producerade taxiresan hamnade på detta pris. Marginalprismodellen – det är den rackarns modellen som man behöver förstå. Jag känner många egenföretagare utanför elbranschen som skulle vara överlyckliga om dom skulle få betalt för alla sina varor, produkter, tjänster utifrån vad de skulle lyckas krama ur den sist producerade enheten varje timma.

Kan man likna oss elkunder men turisten ovan, en som inte förstår språket och som inte blir upplyst av samhället? Kan man gissa att det finns "friåkare" i elmarknaden vars enda syfte är

att maximera produktionskostnaden varje timme eftersom alla, och det är verkligen alla, som får ersättning enligt priset på den sist producerade kilowattimmen.

Hur bör man då förhålla sig till detta om man är elkonsument.

Man skall sätta en ekonomisk gräns, man skall sätta ett pris per kilowattimme där man, om priset ligger under gränsen, kan tänka sig att både konsumera och betala för elen. Men om priset på elen överstiger gränsen, då stänger jag av. Då åker jag inte taxi, då åker jag inte alls, jag stannar hemma.

När man kommit fram till sin gräns så skall man meddela till sin elleverantör. Det fina i kråksången är att alla elleverantörer på ett eller annat sätt är anslutna till elbörsen, antingen i eget namn eller genom en annan elleverantör eller kanske genom en av alla mäklare. Med dessa gränser lämnar sedan elbolaget sina prisstegar till börsen. En prisstege innebär kort att elleverantörer meddelar vilka elpolymer han vill köpa till vilka priser, ju lägre pris, ju större polymer.

Det som skulle hända om alla kunder började använda denna modell är att elpriset genast skulle sjunka. Självklart då i utbyte mot att vi alla kunder använder lite mindre el den timmen då vi annars skulle hamnat på friåkarens prissättning, om vi körde tvättmaskin, diskmaskin, hårtork och elvärmen för fullt.

Huruvida den minskade bekvämligheten skulle motsvara besparingen i pengar kan inte jag bedöma. Men så länge man inte talar om hur prissättningsmodellen fungerar kan vi inte ens göra den analysen. Jag vet i alla fall själv hur jag skulle kunna bidra till att minska konsumtion under de mest stressade elproduktionstimmarna.

Magnus Kjellin
Elinköpsspecialist
Magnus Kjellin Elhandelsutveckling AB