

KS BedriftEnergj

Notat

Hallingdal Kraftnett AS

**Verdi og verktøy
for
Hallingdal**

2014

Forord

Notatet er utarbeidet av KS Bedrift Energi på oppdrag fra Hallingdal Kraftnett AS.

Arbeidet er basert på Trøndelag Forskning og Utviklings rapport «Samfunnsmessige virkninger av lokale og regionale energiselskaper» som KS Bedrift og El & It forbundet fikk laget i 2012. Vi har i tillegg brukt selskapets årsrapporter og styringsdokumenter, statistikk fra NVE og hatt samtaler med daglig leder og styreleder i Hallingdal Kraftnett.

Notatet er skrevet av Asle Strand, med god bistand av Svein Eriksen og Kristin Lind.

Oslo, januar 2014

Asle Strand

KS Bedrift
Haakon VII's gate 9
0161 Oslo

www.ks-bedrift.no

Innhold

Innledning.....	4
Økonomi og drift	4
Effektivitet	4
Nettleie	6
Nettleie for husholdningskunder	6
Nettleie for store næringskunder.....	7
Leveringssikkerhet.....	9
Beredskap	10
Samfunnsvirkninger.....	10
Eierskap med lokale målsetninger	11
Fokus på investeringer og tjenester i lokalsamfunnene	11
Vektlegging av lokale kjøp av varer og tjenester.....	13
Støtte til lokal idrett og kultur	13
Regionaløkonomisk ringvirkningsanalyse – arbeidsplasser og verdiskapning	13
Konklusjon	15

Innledning

Med bakgrunn i den pågående strukturdebatten i energibransjen har Hallingdal Kraftnett AS (HKN) bedt KS Bedrift Energi lage en vurdering av HKNs konkurransevne, rolle og betydning for Hallingdal.

Dette notat tar utgangspunkt i at KS Bedrift Energi sammen med EL & IT Forbundet, i 2012 fikk utarbeidet rapporten «Samfunnsmessige virkninger av lokale og regionale energiselskaper» (utarbeidet av Trøndelag Forskning og Utvikling- TFOU rapporten). Formålet med arbeidet beskrevet i rapporten var å øke kunnskapen om samfunnsvirkninger av lokalt eide energiselskap.

Dagens notat er basert på faktiske data for HKN og en vurdering av de samfunnsøkonomiske virkningene av virksomheten sett i lys av erfaringer/resultater fra den nevnte rapporten fra 2012. Det er ikke foretatt egne ringvirkningsanalyser i den grad som TFOU-rapporten gjør.

I tillegg til en vurdering av de samfunnsmessige virkningene av HKN er det gjort en økonomisk sammenligning av selskapet i forhold til øvrige selskaper i Buskerud og et utvalg av sammenlignbare selskaper. Selskapene utenfor Buskerud er primært valgt ut i fra størrelse, geografi og kundesammensetning. Det er således flere dalfører med et stort antall fritidsboliger med i utvalget. Alle sammenligninger er basert på offentlig statistikk som er tilgjengelig på NVEs nettsider.

Økonomi og drift

Denne rapporten har som utgangspunkt at selskaper må være konkurransedyktige og skape verdier for at det skal være interessant å eie selskapet. Eiere har normalt også økonomiske mål for sitt engasjement og uten konkurransevne og verdiskaping er det liten grunn til å engasjere seg i hvordan verdiene man eier, skal forvaltes.

Nettselskap i Norge er monopoler og de er strengt regulert av NVE. Dersom de drives effektivt har eierne de siste årene kunne forvente en avkastning på 5-7 % av investert kapital i nettet. Høyeste tillatte nettleie framkommer som et resultat av monopolreguleringen og er en øvre grense for hva selskapene kan belaste kundene. De som drives mest effektivt vil automatisk både ha relativt lavest tariff og relativt størst overskudd i forhold til sammenlignbare selskaper. I stedet for maksimalt overskudd kan selskapene velge å redusere tariffene.

Den store diskusjonen for eierne vil ofte være hvordan overskuddet skal disponeres. De 3 hovedalternativene er rehabilitering og nyinvesteringer i nettet, investeringer i andre formål, og utbytte. I HKN har det så langt ikke blitt utbetalt utbytte.

HKN har en del klare økonomiske mål for driften og notatet vil i det følgende sammenligne HKN på enkelte viktige punkter, med et utvalg av selskaper i bransjen.

HKN har regionalnett, men mange selskaper har lite eller ikke noe regionalnett og sammenligningene videre er derfor gjort for distribusjonsnettdelen av alle selskapene, eller fellestill der regionalnettet er så lite at NVE slår disse sammen i sine beregninger.

Effektivitet

Alle nettselskap blir hvert år vurdert på effektivitet i forhold til de oppgaver de har og hvilke geografiske forhold de opererer under. Alle data om alle selskaper blir lagt inn i en matematisk

modell, som benevnes DEA, og sammenlignet med hverandre. Dette gjøres både for distribusjonsnett og regionalnett. I etterfølgende tabell er selskapene rangert etter gjennomsnittlig effektivitet for perioden 2010-12. Det er ca 130 nettselskaper med distribusjonsnett i Norge. Hallingdal Kraftnett ligger på toppen av utvalgslista og ville for de samme årene plassert seg som hhv 25, 10 og 5 på en liste over Norges mest effektive selskaper.

Effektivitet målt som DEA resultat - Buskerud og et utvalg av andre selskaper

	2010	2011	2012	Gj. Snitt
Hallingdal Kraftnett	101	105	112	106
Flesberg Elektrisitetsverk	109	101	106	105
Hurum Energiverk	95	100	116	104
Vokks Nett AS	101	101	107	103
Energi 1 Follo-Røyken	103	100	106	103
Vest-Telemark Kraftlag	102	101	106	103
Eidefoss	101	101	106	103
Hafslund Nett	98	100	109	102
Gudbrandsdal Energi	96	100	104	100
Krødsherad Everk	100	100	100	100
Lier Everk	95	100	105	100
Eidsiva	98	96	104	99
EB Nett	89	96	99	94
Hemsedal Energi	94	87	98	93
Rollag Elektrisitetsverk	85	86	105	92
Uvdal Kraftforsyning	86	90	92	89
Ringeriks-Kraft Nett	83	83	92	86
Valdres Energiverk	77	77	89	81
Midt Nett Buskerud	77	73	86	79
Øvre Eiker Nett	77	79	79	78
Nore Energi	78	75	74	76

Som det fremgår av tabellen er det ingen klar sammenheng mellom størrelse og geografisk plassering, og målt effektivitet. HKN er imidlertid svært effektive og legger gjennom det et solid grunnlag for å kunne holde et lavt tariffnivå, i tråd med eiernes og selskapets uttrykte målsettinger.

Den direkte økonomiske effekten av den høye effektiviteten kan noe forenklet uttrykkes som følger: HKN har i NVEs modell en årlig beregnet kostnad på ca 80 mill kroner i 2012. Dersom DEA resultat var 10 % lavere ville det i praksis betydd at selskapet hadde ca 8 mill høyere kostnader.

Inntektsrammemodellen er da slik at selskapet ville fått lov til å hente inn 40 % av de økte kostnadene gjennom økte tariffer. Det ville i dette tilfelle bety at kundene i Hallingdal måtte betalt 3

mill kr ekstra pr år. I tillegg ville selskapet fått redusert overskuddet sitt med differansen mellom økte kostnader og økt nettleie, i praksis 5 mill kr pr år.

Nettleie

Nettleie blir vanligvis omtalt på forbrukernivå og består da av fastledd og energiledd. Det er noe mer komplisert for næringskunder. De vil i tillegg måtte betale en andel av nettleien som et effektledd. Dette skyldes at nettet må dimensjoneres etter maksimaleffekten som tas ut av nettet og store næringskunder vil kunne være dimensjonerende for investeringene i nettet. De må derfor i tråd med generelle prinsipper for tariffer, betale sin forholdsmessige andel av kostnadene. De ulike selskapene vil ha ulik struktur og dimensjonering på nettet, samt bruke forskjellig skjønn ved fastsetting av kostnadsfordelingen mellom næringskunder og øvrige kunder. De vil følgelig kunne bli store forskjeller i tariffstrukturen mellom ulike selskaper. Vi har derfor sammenlignet tariffene for både husholdnings- og store næringskunder. Selskapene har også i ulik grad forskjellige tariffer for hytter og husholdninger, men disse er vanligvis relativt like.

Nettleie for husholdningskunder

Nedenfor er nettleia til Hallingdal Kraftnett sammenlignet med de andre selskapene i Buskerud.

Husholdningskunder	2011	2012	2013	Gj. snitt
Krødsherad Everk	22,0	22,0	27,1	23,7
EB Nett AS	27,0	25,8	20,0	24,3
Energi 1 Follo Røyken AS	27,4	25,6	21,9	25,0
Hallingdal Kraftnett AS	25,5	28,9	29,7	28,0
Lier E-Verk AS	28,2	28,2	28,2	28,2
Ringeriks-Kraft Nett AS	28,9	28,9	27,9	28,6
Hemsedal Energi AS	28,0	29,0	32,5	29,8
Hurum Energiverk AS	29,9	30,5	33,0	31,1
Uvdal Kraftforsyning L/L	33,8	31,0	30,8	31,9
Rollag Elektrisitetsverk L/L	27,3	32,3	37,3	32,3
Øvre Eiker Nett AS	30,7	35,0	35,0	33,6
Midt Nett Buskerud AS	35,0	35,0	35,0	35,0
Nore Energi AS	40,2	35,2	37,7	37,7
Flesberg Elektrisitetsverk AS	36,7	36,7	48,6	40,7
Fylkesgjennomsnitt (uveid)	30,0	30,3	31,8	30,7

Nettariff i øre/kWh uten elavgift og mva, beregnet for et årsforbruk på 20000 kWh. Uveid landsgjennomsnitt for årene 2011-2013 er hhv 31,9/31,1/32,1 øre/kWh.

På grunn av mer- og mindreinntekt i forhold til rammene som er gitt av NVE vil tariffene svinge en del mellom årene for noen av selskapene. De er derfor rangert i forhold til gjennomsnittstariffen for perioden. HKNs kunder på denne tariffen har et årlig forbruk på ca 300 GWh. For HKN vil en

reduksjon av husholdningstariffen med 1 øre gi ca 3 millioner kroner i redusert totalresultat for selskapet, med mindre det kreves inn som økt næringstariff. Vi skal seinere se at HKN har svært lave tariffer for næringslivet.

Husholdningstariffer for et utvalg av selskaper

	2011	2012	2013	Gj. snitt	Kunder 2013
Gudbrandsdal Energi AS	19,6	20,9	26,3	22,3	17 551
Valdres energiverk AS	23,0	23,0	27,5	24,5	13 500
Hålogaland Kraft AS	28,5	26,1	27,2	27,3	23 553
Istad Kraftnett AS	28,9	28,9	25,0	27,6	25 677
Hallingdal Kraftnett AS	25,5	28,9	29,7	28,0	22 258
Elverum Nett AS	28,5	26,8	30,4	28,6	10 578
AS Eidefoss	28,2	28,4	30,9	29,2	13 852
VOKKS Nett AS	28,1	28,1	32,5	29,6	13 200
Eidsiva nett	30,1	29,9	29,9	30,0	143 000
Vest-Telemark Kraftlag AS	32,0	32,0	35,1	33,0	13 352
Nordmøre Energiverk AS	33,4	33,4	33,4	33,4	25 398
Utvalgsgjennomsnitt (uveid)	27,8	27,9	29,8	28,5	
Landsgjennomsnitt	31,9	31,1	32,1	31,7	

Som vi ser av tabellen ligger HKN her nær midten av utvalget. Det er generelt vanskelig å vurdere ulike selskapers tariffer opp mot hverandre da selv tilsynelatende relativt like selskaper eksempelvis kan ha svært ulik geografi og bosettingsmønster. De kan også være på helt ulike stadier i en investerings- og vedlikeholdssyklus. Selskaper med lik effektivitet kan således ha store forskjeller i kostnadsnivå og tariffer. Tilsvarende kan selskaper med ulik effektivitet ha like tariffer som følge av naturgitte forskjeller i kostnadsnivå.

Nettleie for store næringskunder

Neste tabell viser en sammenligning av noen utvalgte selskaper. Noen i regionen og andre med antatt tilsvarende forhold som Hallingdal Kraftnett har (naturgitt og befolkningsmessig), eller med

tilsvarende størrelse målt i antall kunder. Det er tatt utgangspunkt i gjennomsnittet av de 10 største næringskundene i HKN.

Nettleie næringskunder

NVE tall, lavspent, stort uttak (nivå 4)

Nettleien er årssum for gjennomsnitt av de 10 største kundene i HKN basert på forbruket i 2012

Energiforbruk : 3 056 231 KWh

Maks effekt pr mnd: 581 KW

	2011	2012	2013	Gjennomsnitt
Hallingdal Kraft Nett	286 494	353 533	349 873	329 967
Gudbrandsdal Energi	309 910	337 799	379 935	342 548
Lier everk	381 050	381 050	350 488	370 863
Valdres energi	389 987	341 762	394 554	375 434
Ringeriks -Kraft Nett	410 846	410 846	349 721	390 471
Hemsedal energi	383 306	398 587	398 587	393 493
Vokks	452 156	452 156	464 381	456 231
EB	529 328	515 814	336 543	460 562
Eidsiva	497 825	497 825	467 263	487 638
Energi 1 Follo og Røyken	570 837	534 209	429 809	511 618
Midt Nett Buskerud	578 950	548 387	548 387	558 575

Gjennomsnitt 425 218

Differanse HKN i forhold til største regionale selskap (EB) 130 595

HKNs næringskunder på denne tariffen har et årlig forbruk på ca 190 GWh. Dersom vi skalerer opp besparelsen tilsier det at næringslivet i Hallingdal sparer om lag 8,2 millioner kroner pr år i forhold til om tariffene lå på EBs nivå.

Tabellene viser at HKN har relativt lave tariffer for husholdninger og svært lave tariffer for næringskunder. Dette er kanskje ikke overraskende sett i lys av at selskapet er svært effektivt. Men dersom en tar i betraktning at Hallingdal er relativt grigrendt i forhold til forsyningsområdet til

eksempelvis EB som bare har om lag en tredel så mye høyspentnett pr kunde, vil det likevel være uventet for mange at HKN ligger så lavt med tariffene sine.

HKN har i sine plandokumenter klare mål om effektiv drift og å bidra til lokal næringsutvikling. Gjennom tariffprofilen legger de klart til rette for at næringslivet i regionen skal ha gode vilkår. Det er ovenfor vist, at de har store årlige besparelser i forhold til tariffnivået til EB, som er det største regionale selskapet i Buskerud og et naturlig selskap å sammenligne med. Lavest mulig energikostnader er et viktig bidrag til næringsutviklingen i Hallingdal.

Leveringssikkerhet

HKN har et klart mål om å ha høy leveringssikkerhet. Dette er tallfestet som tilgjengelighet i mer enn 99,95 % av året. Alle nettselskaper rapporterer antall avbrudd og lengden på disse til NVE. De lager årlig en stor nasjonal rapport og med data fra denne er det mulig å sammenligne egen leveringssikkerhet i forhold til andre selskaper. I etterfølgende tabell er det tatt utgangspunkt i det som defineres som lange avbrudd. Vi har summert opp både det som er varslet av avbrudd og de som kommer overraskende. Mengden ikke levert energi (ILE) i avbruddsperioden blir så beregnet som andel av total levert energi for året, og angitt i promille.

Ikke levert energi (ILE) i Buskerud 2010-12

Sum av lange avbrudd > 3 minutter

	ILE i ‰			
	2010	2011	2012	Gjennomsnitt
EB Nett AS	0,03	0,05	0,03	0,04
Lier E-Verk AS	0,08	0,12	0,06	0,09
Hemsedal Energi AS	0,08	0,06	0,12	0,09
Hurum Energiverk AS	0,05	0,22	0,07	0,11
Øvre Eiker Nett AS	0,07	0,14	0,15	0,12
Hallingdal Kraftnett AS	0,02	0,28	0,11	0,14
Energi 1 Follo Røyken AS	0,13	0,23	0,13	0,16
Krødsherad Everk	0,03	0,52	0,08	0,21
Midt Nett Buskerud AS	0,18	0,53	0,27	0,33
Uvdal Kraftforsyning L/L	0,27	0,31	0,44	0,34
Rollag Elektrisitetsverk L/L	0,14	0,25	0,79	0,39
Ringeriks-Kraft Nett AS	0,15	0,94	0,19	0,43
Nore Energi AS	0,43	0,50	0,49	0,47

Flesberg Elektrisitetsverk AS	0,30	1,78	0,36	0,81
Buskerud gjennomsnitt	0,08	0,24	0,10	0,14
Norge gjennomsnitt	0,10	0,35	0,11	0,19

I perioden 2010-12 utgjør ILE 0,14 promille for HKN. Dette er identisk med gjennomsnittet for alle selskapene i Buskerud og godt under målet på 0,5 promille.

Begrepet ILE er kun et uttrykk for at kundene ikke har fått strøm. Det må fordeles på alle kundegrupper med sine respektive tapssatser for å finne den økonomiske belastningen for selskapet.

Kostnadene for den ikke leverte energien (KILE) utgjør for HKN 5,1 og 1,8 millioner kroner for henholdsvis 2011 og 2012.

Beredskap

Erfaringer fra ulike typer problemer i strømnettene rundt i Norge, viser stadig at det er en stor fordel med god kunnskap om nettet og lokal tilstedeværelse. Dette bør ikke være overraskende, men blir regelmessig undervurdert, eller bevisst ignorert. For de store selskapene kan det være direkte lønnsomt å nedprioritere beredskapen i distriktene og konsentrere seg om de befolkningstette områdene. Dette er en følge av at NVEs KILE ordning er strengt samfunnsøkonomisk orientert og derved premierer feilretting i byer og tilsvarende områder. Ordningen gir tilsvarende utslag for HKN i og med at også HKN bør prioritere sine befolkningstette områder ved feilretting. Men avstandene er mindre for nettet i HKN og forskjellene blir i praksis mindre. Eksempelvis ville et felles nett for Buskerud alltid prioritere feilretting i byene og deretter ta tettstedene etter størrelse. Da kan det ved uvær over store områder ta lang tid før mindre bygder står for tur til å få strømmen tilbake. HKN bidrar ved sin tilstedeværelse i hele Hallingdal til trygghet for at feil i nettet vil bli rettet relativt raskt.

Samfunnsvirkninger

Den tidligere nevnte TFoU-rapporten beskriver kvalitativt erfaringer fra de utvalgte selskapene gjennom innhenting av opplysninger, i tillegg til de kvantitative resultatene fra den regionaløkonomiske modellen. Konklusjonene i rapporten er at de undersøkte energiselskapene har betydelige samfunnsvirkninger i sine konsesjonsområder. Rapporten beskriver virkningene innenfor en rekke temaer. Vi vil i de videre avsnitt gjengi noen av rapportens funn og i tillegg kommentere HKN angående de respektive temaer.

Eierskap med lokale målsetninger

Alle undersøkte selskap er svært opptatt av verdiskaping både for eier, samfunn og kunder.

Spesielt for selskapene med flere kommunale eiere, ser det ut til å være en overgang fra et tidligere rent utviklingsorientert, industrielt eierskap til i økende grad å være opptatt av utbytte. Det må imidlertid understrekes at de aller fleste selskap fortsatt er med på lokale satsinger uten sterke risikotillegg i avkastningskravene. Dette gjelder for eksempel investeringer i bredbånd.

TFoU-rapporten påpeker at også de selskapene som gir utbytte, har klare mål om lokal utvikling i tillegg til avkastning til eierne. De samlede samfunnsvirkningene for de undersøkte lokale selskapene varierer lite, og synes uavhengig av «samvirkestrategi» eller «avkastningsstrategi».

HKN framstår her som utypisk i forhold til de undersøkte selskapene. Det har, som andre selskap med flere eiere, gjennom lang tid hatt et klart fokus på å bidra til verdiskaping gjennom aktiv deltakelse i og for lokalt næringsliv, framfor direkte pengeutbytte til eierne. Forskjellen er at eierne har vært svært tydelige i sine valg og de har heller ikke endret strategi som følge av eksterne svingninger. Dette har gitt selskapet ro til å tenke langsiktig i sitt engasjement for næringsutvikling.

Fokus på investeringer og tjenester i lokalsamfunnene

TFoU fant i sin undersøkelse en del klare likhetstrekk mellom selskapene. De lokale energiselskapene prioriterer sin kjernevirksomhet: infrastruktur for elektrisitet med lavest mulig nettleie og høy leveringssikkerhet, og eventuell lokal varme- og kraftproduksjon. En typisk utvidelse av engasjementet i infrastruktur er at de fleste selskapene har tatt initiativ i utviklingen av bredbåndsnett i sine områder. Mer tradisjonelt engasjement, i tillegg til nettvirksomheten, har vært elinstallasjon og også lokale butikker for salg av elektrovarer. Felles for slike tilleggsvirksomheter har vært beskjeden eller liten avkastning. Drivkraften for aktiviteten har vært å bidra til at slike tjenester blir tilgjengelig for lokalsamfunnet. Grunnlaget for å kunne bidra, er tilgjengelig kapital og/eller kompetanse i energiselskapet. Når det kombineres med ildsjeler/ønsker fra eier har det hos mange energiselskap ført til engasjement i andre lokale bedrifter.

HKN er et godt eksempel på et selskap med et tydelig og omfattende engasjement i lokalsamfunnet. Dette er grundig beskrevet i selskapet eierskapsmelding og blir bare kort behandlet her.

I tillegg til å engasjere seg i egne investeringer har HKN laget en uvanlig og gunstig ordning for de som investerer i og bygger ut nye bolig- og hyttefelt. I slike tilfeller blir det normalt beregnet et anleggsbidrag for elektrisk infrastruktur og dette må vanligvis betales for hele feltet før oppstart. HKN lar i stedet utbygger fordele kostnadene over en årrekke, slik at det blir større samsvar mellom kostnader og inntekter. Dette er smidig og utvilsomt fordelaktig for utbyggerne og derved lokalsamfunnet. HKN har i en årrekke hatt omkring 400 nye strømtilknytninger i året. I et område uten befolkningsvekst er det et betydelig antall.

Hovedsatsingen er utvilsomt selskapets bredbåndsutbygging i Hallingdal. Selskapet har investert om lag 55 millioner kroner av egne midler, og i tillegg har man bidratt til å hente om lag 10 millioner kroner i statlige bidrag til regionen. For dette har man fått mer enn 300 km fiberkabel og tilknytningspunkter til høyhastighetsbredbånd i hele regionen. Denne satsingen har utvilsomt vært svært viktig for bedriftenes konkurranseevne og for allmenhetens følelse av å være en del av storsamfunnet. I tillegg nyter eierkommunene godt av fiberutbyggingen i form av helt nye muligheter for rasjonell IKT drift. Det er i dag flere tilbydere av bredbånd i deler av Hallingdal, men erfaringene fra både dette området og resten av Norge, er at veldig ofte har energiselskapene måttet gå i bresjen for utbygging av bredbånd. De store helkommersielle selskapene har så langt vurdert lønnsomheten som for dårlig, og uten de lokale selskaperes initiativ ville store deler av Norge sannsynligvis fortsatt ikke hatt et tilfredsstillende bredbåndstilbud. Den bedriftsøkonomiske lønnsomheten i fibersatsing forventes nå å bli god på lang sikt og HKNs satsing både i eget fibernett og på eierskap i ATB – Nett, vil trolig også vise seg lønnsomme i tillegg til at de er avgjørende for distriktets utvikling og vekst.

I tillegg til fibersatsingen har selskapet direkte eierengasjement i de selskaper som er angitt i tabellen nedenfor.

Bedrift	Antall ansatte
Hallingdal trepellets	9
HallingKonsult	9
Torpomoen drift	4
Aal stasjon	2
Hallingdal BioEnergi	
Kittilsviken kraftverk	
Flå IT-senter	

Som for nærings-satsingen til selskapene i TFoU-rapporten har de fleste av disse selskapene lav eller ingen avkastning så langt. Men det typiske er også her at dette er selskap i en utviklings- og oppbyggingsfase og investeringene er ikke kortsiktig bedriftsøkonomisk motivert, men begrunnet i hva som er samfunnsøkonomisk gunstig for regionen og forhåpentligvis også bedriftsøkonomisk lønnsomt i et lengre tidsperspektiv.

I tillegg til investeringer i egne tjenester har HKN også en rolle som kompetansepartner og bidragsyter inn i ulike regionale fellesprosjekt. Det er naturlig å nevne Energi- og klimaplan for Hallingdal og Valdres som et eksempel på dette. Det er en ambisiøs og konkret plan og HKN er en viktig deltaker her.

Vektlegging av lokale kjøp av varer og tjenester

Selskapene i TFoU-rapporten vektlegger lokale kjøp av varer og tjenester og bidrar dermed til å styrke øvrig næringsliv i lokalområdet. En typisk tjeneste i så måte er bruk av lokale anleggsentreprenører. Det er i bransjen etablert innkjøpssamarbeid i ulike former mellom nettselskap, for å oppnå storkundefordeler. Slike samarbeidsordninger kan svekke friheten til å velge kjøpe lokalt.

HKN er deleier i Nettalliansen AS som har som formål å koordinere samarbeid rundt innkjøp og anskaffelser (for 9 Østlands-everk). Det antas at innkjøpssamarbeidet her primært gjelder materiell for nettdrift som i begrenset grad kan leveres lokalt. Men utviklingen av slike samarbeidsløsninger kan ha påvirkning på innkjøpspolitikken for deltakerne. Vi har inntrykk av at HKN har en svært bevisst holdning til innkjøp, både til kvalitet, pris, service og tilgjengelighet. Og en stor andel av innkjøpene blir etter en slik vurdering gjort i Hallingdal.

Støtte til lokal idrett og kultur

Alle selskapene i TFoU-rapporten vektlegger å bidra til idrett og kulturtiltak i lokalsamfunnet. Det antydes en gjennomsnittlig støtte på vel 0,5 % av omsetningen, og at det er vanskelig å se for seg et så høyt nivå hvis selskapene hadde hatt eksterne eiere.

HKN deltar med slik sponsorvirksomhet i samarbeid med Regionrådet, og i tillegg blir det gitt mindre beløp til en rekke frivillige lag og organisasjoner i Hallingdal. Nivået er på om lag det samme nivået som selskapene i TFoU rapporten. HKN bruker en stor andel av beløpet på Regionrådets målrettede satsing på markedsføring av regionen gjennom programmet for Hallingambassadører. Dette er uvanlig målrettet og trolig også en mer kommuneovergripende satsing enn det som er vanlig andre steder.

Regionaløkonomisk ringvirkningsanalyse – arbeidsplasser og verdiskapning

TFoU brukte en modell for regionaløkonomisk ringvirkningsanalyse og så på samfunnsmessige virkninger av et selskap i sitt virksomhetsområde. Det belyses hvordan selskapets aktivitet skaper grunnlag for sysselsetning og verdiskapning i egen virksomhet (direkte virkninger), og annen virksomhet i området (indirekte virkninger). I TFoU-rapporten er det spesielt sett på sysselsettingsvirkninger hvis et lokalt energiselskap selges eller fusjonerer med andre (og at funksjoner flyttes ut av området). Likeledes er det vurdert hvor stor avkastning en salgskapital må ha for at avkastningen skal bli like stor som i det lokale energiselskapet.

De 14 selskapene som bidrar med data i analysen, er Nord Trøndelag Elektrisitetsverk (NTE) med vel 70.000 nettkunder, og 13 andre mindre selskap med fra 2.700 til 13.000 kunder. Analysene tilsier at en ansatt i energiverket gir grunnlag for en ansatt til i lokalområdet, dvs totalt to arbeidsplasser lokalt.

Ved et salg eller en fusjon vil som nevnt funksjoner kunne flyttes, dvs antall everksansatte lokalt vil sannsynligvis reduseres. For et større regionalt selskap som NTE viser analysene at reduksjonen i antall ansatte i regionen (her Nord Trøndelag fylke) vil kunne tilsvare ca 40 % av NTEs arbeidsplasser. For de mindre lokale energiselskapene, som har en eller noen få kommuner som lokalområde, vil

reduksjonen i lokale arbeidsplasser kunne utgjøre 60-70 % av antall arbeidsplasser i det lokale everket.

HKNs størrelse og «lokalområde» er betydelig mindre enn NTEs, og også noe større enn noen av de øvrige 13 analyserte selskapene. En rimelig «skalering» av konklusjonene fra TFoU-rapporten vil da være at en «Hallingdalsvirkning» av et salg/en fusjon av HKN til/med et større selskap ville bidra til en reduksjon av antall regionale arbeidsplasser med ca 50-70 % av HKNs ansatte. Dvs ca 70 ansatte i HKN bidrar til ca 140 ansatte i Hallingdalsregionen. Og ved et oppkjøp/ fusjon av HKN vil dette regionale antall arbeidsplasser reduseres med ca 40-45. Dette er etter vår oppfatning et lavt anslag. Det er betydelig usikkerhet knyttet til tallene, både for ringvirkninger ved vanlig drift og hva som vil bli borte ved fusjoner. Ved fusjoner mellom likeverdige og lokale parter ville det ofte være mye aktivitet igjen i både selskapet og eksterne forbindelser på utsiden. I fusjoner mellom store regionale selskaper og mindre lokale nettselskaper vil det ofte bare være igjen et minimum av montører og andre ansatte, som vanskelig kan flyttes.

TFoU-rapporten viser at gjennomsnittlig avkastning for de mindre selskapene er 7,1 % før skatt og 5,5 % etter skatt for regnskapsåret 2010. Det er vist til at både NTE og andre større selskap hadde større avkastning av virksomheten. Rapporten hevder at en del av forklaringen på forskjell mellom store og små selskap i regnskapsmessig avkastning, kan være nettopp forskjell i vektleggingen av regnskapsresultat i kroner og deltakelse i lokal utvikling av næringsliv og samfunn.

TFoUs beregninger viser at det kan være svært vanskelig å kompensere for de negative sysselsetningsvirkningene ved salg eller fusjon av lokalt eide nettselskap gjennom framtidig avkastning av salgskapitalen. TFoU antyder at eierne av de mindre selskapene i så fall må ha 2-4 ganger så høyt utbytte/avkastning som i 2010, og at en vesentlig del av slike inntekter i så fall må brukes til lokal næringsutvikling.

TFoU-rapportens resultater og konklusjoner har nødvendigvis stor usikkerhet i seg. Datagrunnlaget er begrenset, og tar utgangspunkt i regnskapstall fra ett år: 2010. Inntektsrammene som en vesentlig faktor for nettselskapenes resultater, har variert og vil variere de nærmeste årene. For enkeltelskap vil også inntektsrammene avhenge av eventuelle effektivitetstiltak hos andre selskaper.

I en sammenligning av HKNs resultater for 2010 med resultatet på 7,1 % før skatt for selskapene i TFoU, kommer HKN svært godt ut. HKN har en nettkapital på ca 250 mill kroner og hadde i 2010 et resultat på 29,9 mill kroner. Dette gir en avkastning på 12,0 % før skatt og er betydelig høyere enn for de øvrige selskapene. Dette er ikke overraskende da vi tidligere har sett at selskapet er svært effektivt og kan forvente en høyere avkastning enn normalt.

For å vurdere hva en måtte hatt i ekstra avkastning for å kompensere for det som forsvinner av arbeidsplasser og aktivitet ved en fusjon kan en gjøre en tilsvarende beregning som det er gjort i TFoU rapporten. Dersom en veldig forsiktig forutsetter at en normalt kun kan forvente å få den samme avkastning og utbytte som utvalget, dvs et resultat på 5,5 % etter skatt og et utbytte på 2 % vil det gi et normalutbytte til eierne på ca 5 mill kroner pr år. Med regnskapstallene for 2010 og samme forhold mellom resultat og utbytte ville det gitt 8,5 mill kroner til eierne.

TFoU angir at eierne må få 2-4 ganger så høyt utbytte etter en fusjon for å kompensere for de arbeidsplassene som forsvinner. De ekstra pengene må i tillegg plasseres i noe som gir arbeidsplasser. HKN bruker i dag i praksis utbyttet til næringsutvikling. For å kompensere for det som forsvinner ved en fusjon måtte det nye selskapet gitt et ekstra utbytte i området 10-35 mill kroner pr

år. Beløpet avhenger av om en velger TFoU rapportens gjennomsnitt eller bruker virkelige tall for HKN. Regneøvelsen betyr i praksis at det fusjonerte selskapet ville måtte drive nettet i Hallingdal 10-35 millioner kroner billigere enn før. Når selskapet allerede ligger nær toppen i effektivitet er det svært vanskelig å se for seg at det er mulig.

Konklusjon

Vi har i notatet gjort en vurdering av sentrale temaer for Hallingdal Kraftnett. Hovedkonklusjonen er at selskapet er økonomisk veldrevet og at det har stor betydning for næringslivet i regionen.

Selskapet driver svært effektivt og er helt i Norgestoppen på dette området. Dette gir Hallingdal Kraftnett både mulighet til å finansiere egne nettinvesteringer og andre prosjekter samtidig som selskapet kan holde relativt lave tariffer, og da i særdeleshet for næringskunder. Vi har i notatet vist at næringslivet i Hallingdal kan ha årlige besparelser i nettleien på om lag 8 millioner i forhold til om tariffene var på nivå med det nærmeste store regionale nettselskapet.

Hallingdal Kraftnett leverer strømmen som forventet. Selskapet har i siste 3-årsperiode hatt leveringspålitelighet på linje med gjennomsnittet i Buskerud. Kunden har da strøm i 99,986 % av tiden. I praksis er strømmen da borte i 75 minutter pr år. Uansett om en tar norsk vær i betraktning eller ikke, tilgjengeligheten er god.

Hallingdal Kraftnett har vært en pådriver i bredbåndsutbyggingen i Hallingdal. Selskapet har investert store beløp selv, og har også i samarbeid med Regionrådet utløst store offentlige tilskudd. HKN har nå mer enn 300 km med fiberkabel i Hallingdal, og har med dette sørget for at både næringsliv, kommuner og husholdninger i hele regionen, har tilgang til en moderne og nødvendig infrastruktur for bredbånd.

Samfunnsvirkningene for et selskap som Hallingdal Kraftnett kan enklest oppsummeres med at et lokalt nettselskap har stor betydning for sysselsettingen i lokalsamfunnet ut over egne arbeidsplasser. Verdien på dette kan til en viss grad beregnes, men det er stor usikkerhet knyttet til tallene.

Vi har i notatet vist at dersom Hallingdal Kraftnett fusjoneres med et stort regionalt selskap må driften effektiviseres med et beløp i området 10-35 millioner kroner pr år, og besparelsen må investeres i nye arbeidsplasser for å kompensere for den aktiviteten som forsvinner. Sett opp mot Hallingdal Kraftnetts svært høye effektivitet er det særdeles vanskelig å se at en slik effektivisering er mulig.

Hallingdal Kraftnett bidrar direkte og indirekte på mange områder. I notatet har vi forsøkt å vise at det viktigste er å drive effektivt, skape verdier og å legge til rette for øvrig næringsliv.

En forutsetning for verdiskaping over tid, vil være en stadig oppmerksomhet på effektiv drift og åpenhet for ny teknologi og nye metoder for å løse oppgavene.