

Kaleva

20.1.2008

Kanta-asiakashinnoittelu on tullut myös sähkön myyntiin

Mikä muu elinkustannusindeksiin vaikuttava asia on noussut 2000-luvulla enemmän kuin sähkön hinta, ei varmaan mikään. Sähkön myyntihinnat ovat yli kaksinkertaistuneet viimeisen seitsemän vuoden aikana. Sähkösäilytys tekevät ennätystuloksia, koska todelliset kustannusrakenteet eivät ole muuttuneet myyntihintojen suhteessa korkeammaksi, vaan myyntihinnat ovat määräytyneet pohjoismaalaisen sähköpörssin mukaan.

Sähkön hinnan nousulle ei näy loppua. Sähkömarkkinoiden toimivuuden kannalta olisi tärkeää, että sähkön tuotantoa olisi riittävästi tarjolla, muuten todellista kilpailua ei tapahdu sähkön myyjien kesken.

Sähkön hinnan kilpailutuksella ei saada enää kovin suurta hyötyä, vaan sähkön myyjien tarjoukset ovat oman sähköverkon ulkopuolisille asiakkaille noin 15 prosenttia kalliimmat kuin oman verkon asiakkaille Vaasa EMG:n tutkimuksen mukaan.

Nyt kysynkin milloin Oulun Energia/Oulun Sähkönmyynti

huomioisi oman verkon asiakkaat 15 prosenttia halvemmalla sähkön hinnalla? Esimerkiksi Oulun ympäristökunnissa toimivan Oulun Seudun Sähkön edut oman verkon asiakkaille ovat 0,7 senttiä kilowattitunnilta alennusta sähkön hinnasta ja sähkölaskusta annetaan vielä Arinan jäsenille bonusta.

Oulun Energia tulouttaa kaupungin kassaan useita kymmeniä miljoonia euroja vuositasolla. Oulun Sähkönmyynnin myytävästä sähköstä 23 prosenttia on markkinasähköä eli loput 77 prosenttia ovat omaa tuotantoa, joten sähkön hinnoittelussa yhtiö ei ole markkinasähkön hinnasta kovinkaan riippuvainen.

Oman verkon asiakkaille edullisemmin myytävälle sähkölle ei ole mitään estettä, koska monet sähkön myyjät tekevät jo nyt niin. Edullisempi sähkön hinta voisi houkutella meitä muualta sähkönsä ostavia takaisin. Kanta-asiakashinnoittelu on tullut myös sähkön myyntiin.

Raimo Tervola
Oulu