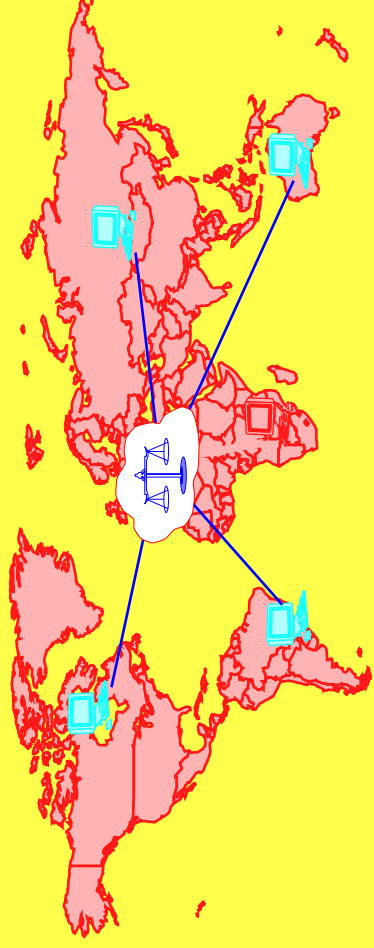


ELCOM deltagerprosjekt: Elektronisk strømmarked

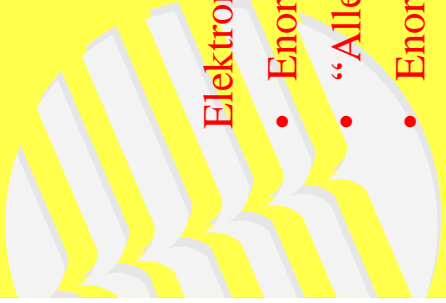


Siri A. M. Jensen, NR



Oslo Energi, 3. desember 1996

Hva gjøres av FoU innenfor “Elektronisk handel og markeds plass”?



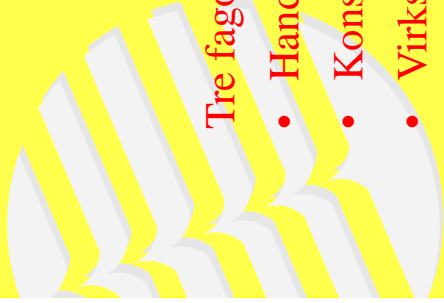
Elektronisk handel -> “Information Highway” -> “Information Society”:

- Enorme forventninger og stor skepsis
- “Alle” vil være med, alt relateres til elektronisk handel
- Enorm innsats, rask utvikling av nye løsninger
- Eksponensiell vekst i Internett-bruk
- Profesjonell bruk har ikke “tatt av” som spådd - ennå (ujevnt)
- Lett å undervurdere infrastruktur-behovet - på alle plan

Nasjonalt store satsninger på utvikling av løsninger for elektronisk handel, både innenfor den enormt hurtigvoksende “Internett-bransjen”, og hos store aktører for eksempel innenfor finans.

NRs oppgave er anvendt forskning, inkludert teknologiovervåking og relevant pilotutvikling. Finne balanse mellom forskningsaspektet og anvendbarheten, problemstillinger og anvendelsesområder der kompetanse og mulighet for fordypning gir merverdi. *Utnytte*, ikke konkurrere med andre aktiviteter.

GEM: Gruppe for Elektronisk Marked og Virksomhetsutvikling



Tre fagområder, alle fokusert på åpne nett:

- Handelsmekanismer
- Konseptutvikling
- Virksomhetsutvikling

Baseres på kompetanse innenfor bl.a. Sikkerhet, Datakommunikasjon, Standardisering, Organisasjonsutvikling, Internetteknologi, Objektorientering, Databaser, Systemutvikling, Betalingsløsninger, ..

Strategisk Instituttprogram (SIP):

ELCOM: Åpne nett som framtidens markedsplass

8 millioner fra Norges Forskningsråd over 4 år, dessuten deltageravgift og prosjektfinansiering fra deltagervirksomheter fra ulike sektorer/ bransjer. Eksempler deltagere: Rikstoto, Sensa, Skattedirektoratet, Braathen SAFE.

Samarbeid med Institutt for Rettsinformatikk, Institutt for Informatikk og Handelshøyskolen BI

Hvorfor Internett?

Åpenhet: 'Beste' løsning velges, alle protokoller og grensesnitt tilgjengelige, ingen utelukkes fra bruk, salg eller utvikling

Utbredelse (inkl pris): Stor og økende, men selvsagt langt bak telefon, post

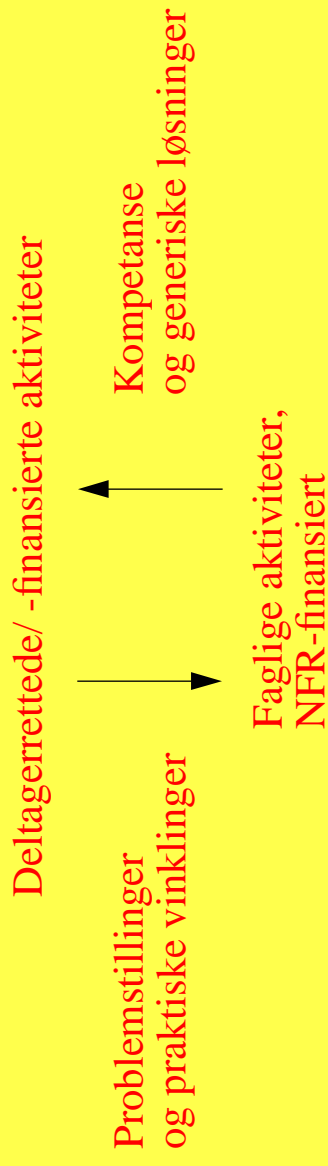
Funksjonalitet: Avansert brukergrensesnitt, tjenestespekter og ytelse i dag. Stort fremtidig potensiale

Integrasjon med andre medier

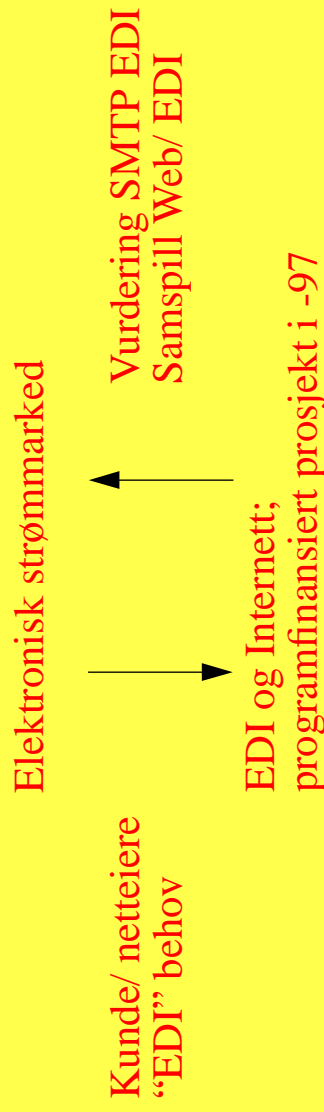
- Telefon
- (Tekst)-TV
- Lukkete nett
- Papir
- ...

Integrasjon vil være helt nødvendig, fordi ulike aktører vil ha ulike preferanser og ulike tekniske muligheter, og fordi andre medier har fordeler i enkeltaspekter.

ELCOM arbeidsform



Eksempel:



Elektronisk strømmarked



Det elektroniske strømmarkedet er et subsett av Internett aktører, noder, tjenester og funksjoner som deltar/ benyttes i sluttbrukermarkedet for kraft.*

**Primært en avgrensning av prosjektet - tilsvarende kan man avgrense et elektronisk kraftmarked (grossistmarked), eller velge å se begge deler under ett*

Mål for forprosjektet (1996) for Sensa

Identifisere aktuelle tjenester og funksjoner for Sensa (og Oslo Energi) i det elektroniske strømmarkedet

Påpeke krav til Sensas systemarkitektur (tildels også organisasjon) ved realisering av slike tjenester/ funksjoner

Foreslå videre arbeid for å realisere elementer av det elektroniske strømmarkedet

Sentrale elementer for Sensa

1. Sensa Strømsenter

Web-baserte interaktive tjenester for Sensas kunder.

Mål:

- Økt tilgjengelighet for kunder
- Nye og utvidete tjenester for kunder, spesielt forbedret tilbud til mindre kunder
- Frigjøring av kundestøtte-ressurser?

2. Internett-basert “tradisjonell” EDI

Bruk av Internett som alternativ til VAN eller X.400 ved EDI, typisk over SMTP/Internett mail. Bør følge utvikling i bransjen internasjonalt, typisk EDI/EDI-L-arbeidet.

Mål:

- Raskere tilgang til data (ved mottak)
- Bedret datakvalitet
- Lavere kostnader
- Muliggjøre nye tjenester
- Oppfylle krav fra kunder, evt. også Nord Pool og andre aktører, på sikt

Mål for ELCOM kraft/ detalj (1997->)

Bredere bransjesamarbeid for felles Internett-standarder på EDI-siden, eventuelt også utvikling av hyllevare-produkter. Eks: NVE/ Nord Pool for å vurdere EDIEL-utvidelse mot Internett, Hand-El Skandinavia for utvikling av kraftspesifikk Internett programvare.

Vurdering, eventuelt også utvikling av et elektronisk strømmarked som *møteplass* for leverandør og kunde, som muliggjør reelle valg for kunden og danner grunnlag for riktig prisdannelse. Kontakt med BI/ Senter for elektrisitetsstudier, Administrasjonsdepartementet/ Konkurransetilsynet/ NVE.

Videreføring av Sensa-spesifikt arbeid med kundeoppfølging: Sensa Strømsenter

Kriterier for prioritering av tjenester og funksjoner

- Enkle tjenester vil kunne gi erfaring før utbygging av mer avanserte løsninger. Enkelhet gjelder også organisatoriske aspekter, dvs konsekvenser for arbeidsprosesser internt i Sensa.
- Kommunikasjonspartneres modenhet er spesielt relevant for EDI, der eksistensen av etablerte standarder (f.eks. for utveksling av måledata) og eventuelle krav fra kommunikasjonspartnere (f.eks. om EDIFACT-basert faktura) kan avgjøre tidspunktet for innføring.
- Kundenytt. Enkelte tjenester vil kunne ha så stor verdi for Sensas kunder at en prioritering av disse representerer en viktig konkurransefordel.
- Koordinering med øvrige aktiviteter og planer. For best mulig harmonisering og gjenbruk av arbeidsprosesser og IT-systemer må innføringen av elektronisk handel koordineres med annen innføring og endring av arbeidsprosesser/ IT-systemer.

Naturlig startpunkt: Begrenset, web-basert strømsenter, med tjenester som i første omgang gir aksess til åpen, generell informasjon (inkludert oppdaterte standard-produkter/ -kontrakter), deretter kundedata som f.eks. konto- og forbruksinfo.

Samtidig: Utforme arbeidsprosesser med elektronisk strømmarked i tankene