

Til NVE

Naustdalvegen 1B
6800 Førde

Brevet sendt til mailadresse: nve@nve.no

Utfordringer med fjernvarme som energibærer, sett fra en eiendomsforvalter, Innspill til ny konsesjonsmodell for bestemmelse av pris på fjernvarme

Dette er et innspill fra DNB Næringseiendom AS til gjennomgang av prising av Fjernvarme, men vi mener det også bør gjelde for fjernkjøling. DNB Næringseiendom en av Norges største eiendomsforvaltere.

Mål for oss som eiendomsforvalter.

For å være konkurransedyktige som eiendomsforvalter, har vi behov for å skape god konkurransekraft og stor grad av forutsigbarhet for våre leietakere. Dette gjør vi med gode rammeavtaler, og valg av strategiske leverandører.

For energimarkedet er målet at vi skal ha energieffektive løsninger og forutsigbarhet. Dette oppnår vi gjennom langsiktige kjøpsavtaler til konkurransedyktig priser for kjøp av elkraft, hvor vi er i et aktivt marked og kan gjøre gode avtaler i et forward-marked. Situasjonen for fjernvarme- og fjernkjøling er dessverre ikke slik. Med dagens prisutvikling med meget høye spotpriser, og fjernvarmeleverandører som definerer egne prismodeller, og rett til å hente inn "tap" fra perioder med lav spotpris etter eget beste, mener vi at fjernvarme ikke lenger er konkurransedyktig som energibærer. Vi mener også at de ikke følger intensjonen om at den skal være konkurransedyktig i forhold til Kundens energileveranser på elkraft.

Utfordringen er knyttet til følgende forhold:

- En prismodell som ikke er forankret til innsatsfaktorene for produksjonen av energi
- En leverandør som utnytter sin monopolsituasjon
- Kravet om at Fjernvarmeleverandøren skal ligge under spotprisen på elkraft

Prismodell som ikke er forankret i innsatsfaktorene

Utgangspunkt:

Det antas at forretningsmodellene for produksjon av fjernvarme er forankret i energikilder med miljøaspekter for utnyttelse av energien etter lovpålagt krav. Videre at etableringen av fjernvarmesentralene er basert på historiske utvikling av prisnivå. Det betyr at store prisvariasjoner kan skape ubalanse, enten i form av tap, eller store fortjenester.

Det er ikke gunstig at fjernvarmeleverandørene taper når de må følge elprisen i bunn for produsenten, og det er like uheldig for Kjøper at prisen når uhensiktsmessige høyder, selv om dette gir store fortjenester til Leverandør.

I dag følger fjernvarmeprisen spotprisen på elkraft, som igjen er styrt av prisen på gass som energibærer på handelsbørsene i Europa.

Avfall/ biomasse som innsatsfaktor

For de fjernvarmemaktørene som baserer sin produksjon av fjernvarme basert på avfall/ biomasse, så er tilgangen på disse råstoffene uavhengig av gassprisen i utlandet. Tilgangen må antas å være relativt stabil, siden den i sin tid dannet grunnlag for etablering av fjernvarmeanlegget. Ved mangel på råstoff eller behov for spisslaster, kompenserer produsentene med elkraft eller biololje/ el kjeler.

Strøm som innsatsfaktor

For de aktørene som baserer stor del av produksjonen på varmepumper med elkraft som energikilde, ser vi at et prisbilde som følger spotprisen gir en uforholdsmessig stor gevinst i takt med økte priser. For effektive varmepumper vil den direkte fortjenesten stige markant med økende energipriser, pga virkningsgraden til varmepumpen. Dette fordi prisen til kunden stiger proporsjonalt med energiprisen i spotmarkedet.

Det samme antas og ville gjelde for sentraler som henter energien i vann/ bergvarme.

Fjernvarmeleverandøren skal ligge under spotprisen på elkraft

Konsesjonskravet til Fjernvarmeleverandørene er at de skal produsere konkurransekraftig energi, og at prisen på produktet skal være lavere enn prisen kunden betaler for elkraft. I dette bildet er spotprisen definert som utgangspunkt for beregning av fjernvarmeprisen. Fjernvarmeleverandørene forplikter seg til å selge til en konkurransedyktig pris, definert som spot minus en viss prosentsats, pt 5%.

Utfordringene med dette er mange. Historisk har vi hatt lav energipris på med tilhørende lave fjernvarmepriser, og markedet har fungert.

Nå er utfordringen at elkraft som handelsvare kan kjøpes på børs, og mange Kjøpere har forhandlet seg frem til priser som ligger langt under spotprisen i markedet. For disse blir en fjernvarmepris som er styrt av spot, i verste fall meget kostbar. Og dette er kjernen i problemstillingen.

Kjøper har vært lojal mot en fjernvarmeleverandør, har bygget opp sin tekniske infrastruktur, basert på fjernvarme, og er bundet av Leverandørens prismodell, uten rett til forhandling. Hans eneste mulighet er å bryte samarbeidet, og bygge opp egne energibærere, les varmepumpe eller lignende. Dette er en løsning som verken er bærekraftig eller i henhold til ideen om miljøriktig bruk av avfall og biomasse som energikilder.

Denne ubalansen er et argument for å skape prismodeller som møter Kjøperes posisjoner i kraftmarkedet, og hvor Kjøpers dokumenterte innkjøpspriser for elkraft bør ligge som et grunnlag for fjernvarmeprisen.

En leverandør som utnytter sin monopolsituasjon

Vi har ved flere anledninger opplevd at fjernvarmeleverandørene utnytter sin monopol situasjon. Eksempler på dette er null vilje til å forhandle. Et annet eksempel er Leverandørens "rett" til å bruke den bundne avtalen til å hente inn tidligere "tap", ved å omdefinere prismodellen til å gjelde for en lenger periode. I denne sammenhengen kan man jo også lure på hva "tap" er; om det er manglende muligheter for større inntjening, eller om det er et faktisk tap: lavere inntekter enn faktiske kostnader.

Vi har opplevd at spotprisen beregnes basert på ukepris, månedspris, gjennomsnitt siste halvår, eller gjennomsnitt siste år. Dette kan umulig være slik prismodellen var tenkt fra utgangspunktet.

Vi opplever også store variasjoner og uforutsigbarhet, leverandørene imellom, ved beregning av effektkostnadene. Men dette er kanskje et bransjefenomen, uavhengig av energibærere.

Forslag til modell for beregning av pris på fjernvarme

DNB Næringseiendom, og vi kan med sikkerhet si - hele bransjen, ønsker en pris på fjernvarme/ fjernkjøling som må være forutsigbar og likt eller lavere enn den prisen vi henter på elkraft, slik det opprinnelige kravet var i konsesjonen for fjernvarme. Det betyr at vi som kjøpere må ha en forhandlingsrett som gir energipriser på fjernvarme/ -kjøling, som ligger under det dokumenterte nivået vi kjøper vår elkraft på. Hvis ikke har vi ingen økonomiske incentiver for å kjøpe fjernvarme/ fjernkjøling.

Da ser vi bort fra priser som ligger under det prisnivå som ikke er forretningsmessig drivverdig for leverandøren. Vi er ikke tilhenger av usunne markeder eller prismodeller, og aksepterer at det settes en forhandlet minimumspris som utgangspunkt, med alternativ innstegspris som reflekterer en minste pris.

En slik metode gjør at vi som kjøper kan lage en forretningsmodell som er forutsigbar ved kjøp av fjernvarme/ - fjernkjøling

Bergen 3.2.2023

DNB Næringseiendom AS

Med vennlig Hilsen

Sign
Erlend Simonsen
Dir
Utvikling og Digitalisering

Sign
Renato Bonafede
Innkjøpsfaglig ansvarlig