

Midlertidig forlengelse av perioden med regulert påslag for kunder på leveringsplikt

Dette er et hørings svar fra Elmera Group ASA til RMEs høringsdokument n 1/22 om midlertidig forlengelse av perioden med regulert påslag på leveringspliktig kraftleveranse.

Elmera Group har forståelse for at RME ønsker å beskytte sårbare kunder mot ekstraordinære kostnader i en tid hvor energiprisene har skutt i været. En forlengelse av det regulerte påslaget på leveringspliktig kraftleveranse frem til 1. juli fremstår imidlertid som et lite treffsikkert tiltak.

Det har hele tiden vært intensjonen at det regulerte påslaget for leveringsplikt skulle gjelde en periode som er begrenset til det som anses som rimelig for at kundene kan finne seg en strømleverandør. RME har satt denne perioden til 6 uker. Etter denne perioden står nettselskapene fritt til å øke påslaget for på denne måten å gi kunden et incentiv til å finne seg en strømleverandør. Av de ca 66 tusen kunder som i dag ligger på leveringsplikt, så er en stor del av disse kunder som ikke har betalingsutfordringer. Dette vet vi blant annet fordi Fjordkraft for noen år siden kjøpte BKK Netts leveringsplikt kunder gjennom en anbudsprosess. Denne prosessen var en pilot for blant annet å finne ut om det er mulig å redusere antallet kunder på leveringsplikt. Vår erfaring fra denne kundemassen var at det store flertallet av kundene i leveringspliktporteføljen var der på grunn av nylige endringer i boforhold, og at disse normalt ville ha funnet seg en strømleverandør etter noe tid. Andelen kunder med reelle betalingsvansker var i mindretall. Elmera Group mener derfor at tiltak ut over statens strømstøtteordning bør rettes direkte mot denne gruppen med sårbare kunder, og ikke alle som helt som forventet midlertidig ligger på leveringsplikt. Andelen kunder på leveringsplikt kom for øvrig ganske raskt tilbake til samme nivå hos BKK Nett, da det alltid vil være en gruppe kunder som er i bevegelse, og som av forskjellige årsaker ikke gjør en avtale med en strømleverandør umiddelbart etter endringer i boforhold.

Regulerte påslag er stort sett alltid problematiske. Kraftmarkedets natur har alltid vært dynamisk, og det siste året har dette vist seg til det ekstreme. Det er derfor helt umulig å sette et regulert påslag som på en korrekt måte skal beregne kostnaden for de risikoforhold som en strømleverandør er eksponert for over tid. Det eneste som er sikkert er at det regulerte påslaget det meste av tiden ikke representerer de reelle kostnadene. Det finnes imidlertid en åpenbar og anerkjent effektiv måte å sørge for at risikoforholdene er mest mulig korrekt gjenspeilet, og det er å la aktørene som bærer risikoen beregne verdien av eksponeringen selv, for så å konkurrere om å levere til kundene. Dersom det regulerte påslaget settes for lavt, og kostnadene som påløper for å levere spotpris med etterskuddsvis fakturering øker med økende pris, så vil det potensielt medføre at leveringsplikt blir det

rimeligste alternativet i markedet den kommende vinteren. Kostnadene forsvinner imidlertid ikke et slikt scenario, men blir overført til nettselskapene som hverken har systemer, kapasitet eller kompetanse til å håndtere en slik situasjon. Dersom det regulerte påslaget settes høyt så vil kundene fortsatt ha incentiver til å finne seg en strømleverandør som kan leverer rimeligere. Nettselskapene har bevisst satt påslagene relativt høyt etter at den regulerte periode er over da de ikke ønsker kunder på leveringsplikt, og dette har fungert etter hensikten.

Elmera group er av den oppfatningen at eventuelle tiltak rettet mot sårbare kunder bør gjøres gjennom NAV. Det er mulig å se for seg av NAV kan stille garantier for de kundene de støtter økonomisk slik at kundene kan få levert strøm fra en strømleverandør. Et annet alternativ er at NAV enten sentralt, eller via sine regionale enheter setter leveranse til de sårbare kundene ut på anbud. Det er motpartsrisikoen som er årsaken til at disse kundene ofte vil bli avvist hos strømleverandører. Dersom NAV står bak en samlet avtale om leveranse til disse, så er det ingen grunn til at påslagene vil være noe høyere enn for andre kundesegmenter. Dette vil være en treffsikker og god løsning for de som faktisk trenger hjelp.

Ta kontakt med oss hvis det er spørsmål eller uklarheter i vårt hørings svar.

Torkel Rolfseng

Direktør regulatoriske rammebetingelser

Elmera Group ASA