



## Hørings svar fra Mo Fjernvarme AS – Innspill til prisregulering av fjernvarme

Vi viser til NVE sin oppfordring publisert 02.11.2022 på NVE sine egne hjemmesider, hvor det oppfordres til å komme med innspill til prisregulering av fjernvarme.

### Innledning

Mo Fjernvarme AS er en av Nord-Norges største fjernvarmeprodusenter lokalisert i Rana Kommune. Selskapet har drevet med produksjon og leveranse av fjernvarme siden 1985. Mo Fjernvarme AS er en stor bidragsyter av varme til samfunnet vi er en del av, gjennom vår rolle bidrar vi til en god energimiks og bedrer kraftbalansen i området. Produksjonen baseres på overskuddsenergi fra prosessbedriftene i Mo Industripark.

### Våre hovedpunkter:

- Vi støtter en modell med et markedsbasert **pristak**, som også inkluderer et **prisgulv**. Modellen må forhold seg til de reelle kostnadene i markedet. Modellen kan enten baseres på en ny modell hvor kundens reelle kostnader ved `Best Available Technology` (BAT) legges til grunn, eller en modifisert versjon av dagens modell med referanse til spotprisen på strøm.
- Den nye reguleringen må tillate **avtalefrihet**. Kunde og selskap må kunne inngå avtaler uten å risikere og være i strid med energilovens bestemmelser. Dette gir forutsigbarhet for kunder og selskap.

### Målet må være mer forutsigbarhet for kunde og selskap – basert på mest mulig transparent og forståelig prisregulering.

Vi vil i denne høringsuttalelsen først belyse de svakhetene vi ser i modellen til Vista Analyse. Deretter vil vi begrunne våre hovedpunkter gjennom forslag til nye mulige modeller for prisregulering.

### Varme til riktig pris – rapport fra Vista Analyse

Vi er i utgangspunktet ikke avvisende til en modell basert på Best Available Technology (BAT) som er grunnlaget for Vista Analyse sin utredning og foreslåtte prismodell. Fjernvarme bransjen konkurrerer allerede i dag med slike løsninger.



Utfordringen her er at Vista Analyse har utelatt viktige ledd i sin formel for utregning av maksimal fjernvarmepris.

Vista Analyse tar i sin modell ikke med alle reelle kostnader for kundens alternative BAT kostnad. Ved varmepumpe må det også beregnes investerings-, drift- og vedlikeholdskostnader. Vi kan ikke se at Vista Analyse tar høyde for systemvirkningsgraden. En varmepumpe må gjerne suppleres for topplast og reserve. Dette trekker virkningsgraden ned. Videre savner vi i Vista Analyses rapport en kostnad knyttet til arealkostnaden for den alternative installasjonen.

Det siste punktet i rapporten er spotpriselement basert på vektet snitt de siste 10 år, som Vista Analyse legger til grunn. Dersom Vista Analyse ønsker å gjøre denne modellen mer forutsigbar og forståelig bør de legge seg på en spotpris som er mer kjent for kundene enn en referansepris 10 år tilbake i tid. Referanseprisen, dersom den skal ligge mot spotprisen på strøm bør ligge på en månedspris den aktuelle måneden for aktuelt prisområde.

NVE bør derfor legge bort denne modellen og gjøre en ny beregning med faktisk reelle kostnader og oppdaterte spotpriselementer. En stor konsekvens dersom modellen til Vista Analyse velges er en redusert investeringsvillighet i fjernvarmebransjen og kundene vil sitte med en BAT-løsning som reelt sett er dyrere enn hva som er forespeilet av Vista Analyse. Altså et dårligere utgangspunkt enn de reelt sett har i dag.

## **Vårt innspill til prisregulering av fjernvarme i Norge**

Vi vil basere vårt innspill på høringssvar fra Norsk Fjernvarme, men supplert fra vårt ståsted. Vi stiller oss bak høringssvaret til Norsk Fjernvarme.

### **Forslag 1: Ny regulering med modifisert strømprisreferanse**

En tak/gulv-løsning er fullt ut mulig å gjennomføre med referanse til strømpris. Forskjellige varianter av dette finnes i varmemarkedet allerede i dag, gjerne omtalt som "tunnel-prising".

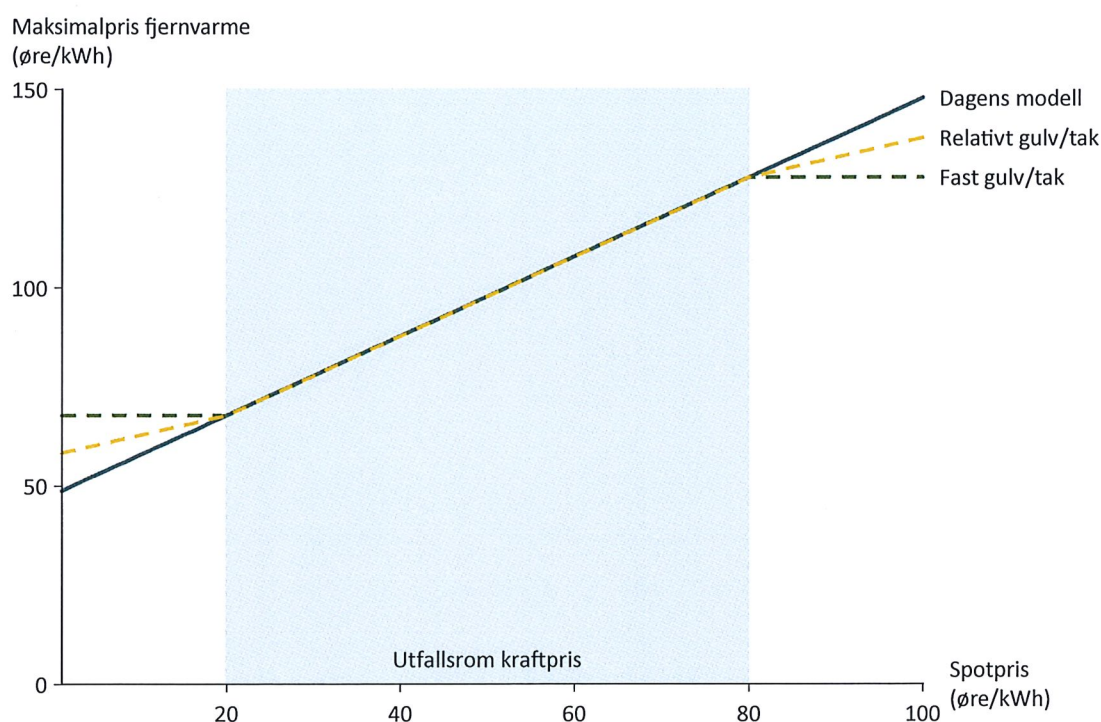
Modellen innebærer at det avtales en gulv- og en takpris-referanse i forhold til spotprisen på strøm. På spotpriser mellom disse to ytterpunktene følger dette elementet i fjernvarmeprisen spotprisen opp og ned.

I likhet med dagens regulering, vil nettleie, avgifter og påslag som en strømkunde må betale, ligge i bunnen av selve modellen. Det kan være hensiktsmessig å se på om det er mulig å abstrahere disse leddene i større grad, for å løse utfordringene med utregning av kompliserte kapasitetsledd for leilighetskunder, for eksempel med en fast beregning av energi og effektforbruk i nettleiedelen. Det kan også være fornuftig å erstatte de fiskale avgiftene med et annet påslag i tilsvarende størrelse som tar høyde for besparelsene fjernvarmen bidrar med i kraftsystemet.



En utfordring med en slik modell med et tak og gulv knyttet til spotprisen på strøm, er åpenbart å treffe riktig nivå på taket og bunnen. Dette må det være opp til NVE å utarbeide. En mulig løsning vil være å se på langsiktig forventning på spotpris i markedet fram i tid og sette et tak og bunn henholdsvis 50 prosent over og under denne referansen, for så å oppdatere denne referansen med jevne mellomrom.

En annen utfordring vil være at fjernvarmeproduksjon basert på varmepumper, som er spesielt eksponert mot strømprisen, vil komme dårlig ut med et fast tak. En løsning vil være å gjøre taket og gulvet relativt, for eksempel at spotpriselementet over taket og under gulvet halveres.



## Forslag 2: Ny regulering med varmepumpereferanse

I utredningen fra Vista Analyse er det kundens "Best Available Technology" (BAT) som trekkes fram som den naturlige prisreferansen, i praksis en væske-vann-varmepumpe.

Det er i dag krav til nye bygg i byggteknisk forskrift om at energifleksibel oppvarming (vannbåren varme) må kunne dekke minst 60 prosent av en bygning varmebehov, noe som gjør referansen til direktevirkede elektrisk oppvarming mindre relevant på teknologisiden.

Utfordringen med en slik BAT-referanse er imidlertid å kalkulere reelle kostnader for kundens alternative varmepumpekostnad, ettersom investerings-, drift- og vedlikeholdskostnader

utgjør en stor del. Utfordringen illustreres godt gjennom kalkuleringen av en BAT-pris i Vista Analyses utredning, som er fjernt fra de reelle varmepumpekostnadene i markedet.

Vi ber derfor NVE selv se på hvordan en reell BAT-modell eventuelt kan settes sammen.

Helt grunnleggende må være at en slik modell tar utgangspunkt i den faktiske spotprisen i markedet når den måles mot kundens fjernvarmepris. I dag kan en fjernvarmekunde klage til NVE hvis hen mener fjernvarmeleverandøren har brutt prisreguleringen. Slik forvaltningspraksisen er i dag, ser da NVE på spotprisen de siste 12 månedene og regner ut om kunden faktisk har betalt mer enn hen ville ha gjort hvis strøm var blitt brukt til oppvarming isteden.

På samme måte kan spotpriselementet brukes i en BAT-modell, hvor også alle medfølgende kostnader og avgifter knyttet til innkjøp av strømmen regnes med.

Selve modellen, med det reelle kostnadsbildet på de forskjellige faste kostnadene knyttet til BAT-referansen, vil måtte settes av NVE og jevnlig oppdateres. I Sverige, som er et marked uten prisregulering, leverer analyseselskapet Profu en modell som fjernvarmeselskaper og kunder benytter gjennom organisasjonen Prisdialogen, med årlig oppdaterte referansepriser på bruk av varmepumper i det svenske markedet. Brukt i en offentlig prisregulering, vil det være naturlig at NVE utvikler et slikt verktøy, med full offentlighet om forutsetningen i modellen.

Kalkulert riktig, vil trolig gulvet i en slik modell være høyere enn i dagens regulering. Det relative taket, delt på BAT-varmepumpens reelle systemvirkningsgrad, vil på den annen side skåne fjernvarmekunden mot de høye pristoppene i strømmarkedet. Slik sett kan en riktig beregnet, og godt kommunisert modell kunne gi mer forutsigbare priser for kunde og selskap.

### **Forslag 3: Avtalefrihet**

I gjennomgang av hvilke problemer en ny regulering skal løse, landet vi på at "mer forutsigbare priser" vil være et godt mål, både for kunde og selskap. Samtidig er landets fjernvarmeselskaper svært forskjellige, både i størrelse og i energimiks. Stort sett ingen anlegg har den samme energimiksen og kundemassen kan også variere stort fra anlegg til anlegg.

I praksis betyr dette at det ofte kan variere fra sted til sted hva som er de gunstigste prismodellene for kunde og selskap, noe som betyr at modeller på siden av prisreguleringen kan være å foretrekke.

Et eksempel på det er fastpris, som NVE i tolkning av dagens regelverk har slått fast bryter med prisreguleringen, all den tid en fastprisavtale aldri kan være dyrere enn en spotprisbasert tariff. En fastpriskunde med tilknytningsplikt kan altså klage til NVE og få medhold, hvis fastprisen har vært dyrere enn en spotprisbasert tariff de siste 12 månedene.





Vi er i utgangspunktet uenig i den vurderingen, ettersom hele poenget med en fastpris er å betale en "forsikringspremie" for å sikre seg mot høyere priser. En fastprisavtale har en nedside og en oppside for både kunde og selskap – men gir også en forutsigbarhet for begge parter. Slik NVE tolker energiloven har fastprisavtaler utelukkende en nedside for selskapet og utelukkende en oppside for kunden.

Derfor foreslår vi at et prinsipp om avtalefrihet må supplere den til enhver tid gjeldende modellen for prisreguleringen.

Det vil innebære at hvis en kunde velger en bilateral avtale med fjernvarmeselskapet, fravikes maksimalprisreguleringen i avtaleperioden. I praksis betyr det at kunden ikke kan klage på fjernvarmeprisen hvis den inngåtte avtalen skulle vise seg å være dyrere enn den gjeldende reguleringens prismodell. Eventuelle uenigheter om avtalevilkårene vil isteden avgjøres privatrettslig.

Inngåelse av fastprisavtaler er ukontroversielt i strømmarkedet og pekt på den sittende regjeringen som et hovedgrep i møte med volatile og økende energipriser. Det bør derfor være mulig også for varmekunder. Samtidig kan det være fornuftig med noen prinsipper for inngåelser av slike avtaler slik at det kan dokumenteres at kundene har inngått avtalen frivillig og på grunnlag av en selvstendig vurdering av vilkårene. Vi ser for oss at NVE kontrollfunksjon når det gjelder at avtalen er inngått på riktig måte, som trolig kan løses ved bruk av standardkontrakter. Denne kontrollfunksjonen vil trolig være viktigst i husholdningsmarkedet, ettersom næringsaktører i større grad besitter profesjonell kompetanse på inngåelse av slike avtaler.

Ved avtalens utløp, eller ved gjensidig kansellering, vil maksimalprisreguleringen gjelde for kunden omfattet av tilknytningsplikt. På denne måten vil avtalefriheten gi flere muligheter for kunden enn det dagens regulering tilbyr.

Mo Fjernvarme AS har god erfaring med at kundene ønsker forutsigbarhet, innenfor gjeldende lovverk har vi forsøkt å gi våre kunder forutsigbarhet. Våre kunder står fritt til å velge blant to prismodeller: Ettårs fastpris med basis i tilsvarende fastprisavtale fra strømleverandør, og variabelpris med basis i månedsmiddel elspot med påslag for alternativ nettleie og avgifter. Typisk 98 % av våre kunder velger ettårs fastpris, og tilbakemeldingen vi får fra kundene er at forutsigbarheten de får med fastpris har stor verdi og derfor er å foretrekke. Vi har generelt et lavt konfliktnivå, og kundeundersøkelser viser en kundetilfredshet hos oss på 73,6 (EPSI), godt over bransjegjennomsnittet.

## Oppsummering

Fjernvarmebransjen har en viktig rolle i den norske energimiksen, og er en viktig bidragsyter til å bedre den norske kraftbalansen. Fjernvarme kan være en del av løsningen for å redusere energikrisen det norske samfunnet ser ut til å være på tur inn i. For å kunne gjøre det er det viktig at vi får på plass en god prisregulering som skaper forutsigbarhet for kunder, selskaper og investorer. Basert på mest mulig transparent og forståelig prisregulering.



Vi mener en modell basert på et markedsbasert pristak og gulv vil være løsningen på dette. Enten basert på BAT, dersom alle reelle kostnader er tatt med i sammenligningsgrunnlaget, eller en modifisert versjon av dagens modell med referanse til spotpris på strøm. Den nye reguleringen må også tillate avtalefrihet, kunder og selskap må kunne inngå bilaterale avtaler uten å risikere og være i strid med gjeldende lovverk.

På vegne av Mo Fjernvarme AS,

Tonje Juliussen, Daglig leder

Terje Sund-Olsen, Markedssjef