

Fra
Stølslie Biovarme AS
Beitovegen 178
2950 Skammestein



Til
Noregs vassdrags- og energidirektorat
v/fjernvarmeavdelingen

Beitostølen 31.01.2023

Merknad til høring av rapport om framtidig prisregulering av fjernvarme

Stølslie Biovarme AS er et lite, privat, familieeid selskap som årlig leverer ca 8 GWh varme til private næringskunder, hytter, boliger og leilighetssameier på Beitostølen i Valdres. Vi har ikke et stort energiselskap i ryggen. Vi er et lite, lokalt eid familieselskap med ca to årsverk fordelt på fire ansatte som startet opp varmeleveranser i 2010. Deretter har vi gradvis investert og bygget oss ut til å nå det meste av den tette bebyggelsen på Beitostølen. I 2015 fikk vi fjernvarmekonsesjon for sentrumsområdet og vårt mål er å forsyne all ny bebyggelse i sentrums-området med biovarme. I tillegg er vi en viktig medspiller for kommunen, for at de skal nå sine energi- og klimamål.

Økonomien i selskapet har i alle år vært skjør og lønnsuttaket har vært regulert av tilgjengelige inntekter. Vi har allikevel klart å få til et lite pluss i regnskapene de fleste av våre driftsår basert på bestemmelsen om at vi kan ta en varmepris tilsvarende den totale alternativprisen for elektrisitet som kundene i vårt område må betale. Hadde prisreguleringen gitt lavere eller betydelig lavere varmepris slik rapporten foreslår, ville det vært umulig å realisere det anlegget vi har klart å bygge. Alternativet ville vært at 8 GWh varme stort sett hadde vært forsynt med direktevirkende elektrisitet. Det samme gjelder for fjernvarmeanlegget på Fagernes, som vi er medeiere i. Også dette selskapet har fjernvarmekonsesjon og en årlig leveranse på ca 6 GWh varme pr år. Økonomien har vært svak over flere år. Uten muligheten for å ta tilsvarende pris på varme som direktevirkende el, hadde heller ikke dette anlegget vært mulig å realisere.

Stølslie Biovarme har levert varme til eneboliger helt siden 2010 og i 2022 begynte vi på utbygging av fjernvarme også til hytteområder med høy utnyttelse. Det vil si at vi leverer allerede, og kommer til å vokse betydelig mer, på varme til bebyggelse som **ikke** omfattes av kravet om energifleksibel oppvarming (> 1000 m² BRA). Disse byggene bygges i stor grad av utbyggerne som bygger og selger ferdige bygg til sluttbruker. Det skal svært mye til for at utbyggerne velger en annen oppvarmingsløsning enn direktevirkende el med panelovner, varmekabler/folie og varmtvannstank med el-kolbe. For dette segmentet er det derfor direktevirkende el som er det reelle alternativet kunden ville hatt, om ikke bestemmelser om fjernvarme og tilknytningsplikt hadde vært lagt inn i reguleringsplanen. Kun et svært lite mindretall av utbyggerbygde hytter og hus har vannbårne varmesystemer og bergvarmepumpe. En varmepumpereferert makspris på fjernvarme for småhus- og hyttesegmentet er derfor ikke relevant å sammenligne med. Disse kundene på Beitostølen er i stor grad låst til direktevirkende el som eneste alternativ. – Og vi trenger en pris tilsvarende strømpris+nettleie for å klare å få økonomi i slike utbygginger til spredt bebyggelse. Hvis vi ikke kan levere på grunn av pristak, vil disse byggene varmes av direktevirkende el og kundene er like langt kostnadmessig. Vi mener derfor det må skilles på store og små bygg hvis det innføres et pristak.

På de større byggene jobber vi stort sett med utbyggere som bygger ut og selger. Dersom kravet i reguleringsplanene om tilknytningsplikt og at all oppvarming skal være mulig med vannbåren varme ikke hadde vært innført, ville de kun måtte forholdt seg til 60%-kravet i TEK17 om energifleksibilitet. De ville bygget energisystemet på en for utbygger, så billig måte som mulig. I praksis vil det si at resterende 40% av energibruket i byggene på Beitostølen ville vært direktevirkende el. I praksis ville det vært enda mer enn 40% på direktevirkende el, fordi badene ville blitt bygget med varmekabler, varmtvannet ville gått på bereder i hver leilighet og ventilasjonen til hver leilighet i leilighetsbygg ville hatt elektriske varmeelementer. Varmen fra badet gjenvinnes i ventilasjonen og sendes inn i resten av leiligheten og blir dermed i praksis hovedvarmekilde for leiligheten i store deler av året. Direktevirkende el blir dermed en betydelig varmekilde også i nye bygg.

Det er og en kjensgjerning at de byggene som har varmepumpe på Beitostølen i dag, også har elektrokjeler. Ved feil på varmepumpene legger elektrokjelen inn med direktevirkende el. For oss blir derfor forutsetningen om at pristaket på fjernvarme skal ta utgangspunkt i 100% energiforsyning med optimal varmepumpedrift, helt feil. For oss er det mest relevante at 60% (ihht TEK17) av varmeprisen vektet som varmepumpepris og resterende som direktevirkende el. Det må derfor inn en komponent i maksprisberegningen som reflekterer at:

- 40% direktevirkende el er det reelle alternativet byggene bygges med
- det påløper kostnader med back-up (feilsituasjoner) og spisslast (kalde perioder med høy pris) i tillegg.
- Det påløper også en ikke ubetydelig kostnad til drift og vedlikehold fra vaktmestere og rørleggere som må inn i prisberegningen.

I perioden 2021-2022 har vi investert over 24 MNOK i ny hovedfyrcentral for å møte den framtidige utbyggingen på Beitostølen. Vi bidrar til grønne energiløsninger i den videre utviklingen av fritidsdestinasjonen. Våre lønnsomhetskalkyler og våre långiveres kalkyler er basert på gjeldende regelverk om at strøm er referansepris og referanseinntekt. For å klare å løfte en så stor investering som den nye fyrcentralen er, måtte vi til slutt inn med risikolån fra Innovasjon Norge for å komme i mål med finansieringsplanen i 2020. Da ble det tatt utgangspunkt i en forventet strømpris i årene framover på ca 40 øre/kWh + gjeldende nettleie. Nettleien ble regnet som en sikker inntekt dersom strømprisen skulle falle lavt, slik som i 2020. Da var nettleien og alle avgiftene som inngår i den, en vesentlig andel av inntektsgrunlaget vårt.

Hvis det blir endringer i regelverk for prising av varme som drastisk reduserer inntekten som er lagt til grunn for våre og bankens lønnsomhetsberegninger (ca 40 øre/kWh strømpris + gjeldende nettleie) står vi i fare for konkurs. Dersom forslaget til Vista Analyse blir gjort gjeldende med 55 øre/kWh som pristak, vil det medføre alvorlige problemer for vår drift og det har ikke rot i virkeligheten i forhold til de rammene som har vært gjeldende til nå og det vi opplever reelt. Vi må derfor avvise Vista analyses ensidige fokus på samfunnsøkonomi og minne om at det er i den bedriftsøkonomiske virkeligheten vi befinner oss. Det er i den bedriftsøkonomiske virkeligheten lånetilsagn er gitt og tilskudd fra ENOVA og Innovasjon Norge er utmålt og tidshorizonten for kalkylene er minst 15 år.

Det er viktig å minne om at ENOVA og Innovasjon Norge gir tilskudd til utbygging av fjernvarme og nærvarme fordi det ikke er bedriftsøkonomisk lønnsomt å bygge anleggene uten investeringsubsidier. Utmålingen av tilskuddene har tatt utgangspunkt i en kalkyle som baserer seg på kundens alternative strømpris på direktevirkende el. En vesentlig endring av pristaket, rokker ved alle disse kalkylene som lønnsomheten og dermed tilskuddene, er beregnet ut ifra.

Vi må derfor be om at hvis det skal gjøres regelendringer, må disse reglene gis overgangsbestemmelser og det MÅ skilles mellom små anlegg som har høyere enhetskostnader enn store anlegg med lavere enhetskostnader. Videre er det vesentlig for oss at prisene i lav-pris-perioder ikke reduseres for mye, men vi kan leve med at prisene reduseres i høy-pris perioder. Derfor er en prismodell med ulike faktorer i øvre og nedre del av skalaen helt nødvendig, i stedet for en flat faktor som skal brukes både på høy- og lavprisperioder.

Vista analyse bommer totalt på vår bedriftsøkonomiske virkelighet når de skriver at

« Det er ikke hensiktsmessig at den lokale prisen på fjernvarme varierer etter hva kostnadsnivået til det lokale nettselskapet tilfeldigvis er » og

«Det gir ikke mening at fordi staten krever inn inntekter fra forbrukere av strøm, så skal det øke prisen fjernvarmeselskaper kan ta fra sine kunder.»

«Vi anbefaler på bakgrunn av dette at fiskale avgifter som el-avgiften, og subsidier for sluttbrukere som dagens strømstøtte, ikke inkluderes i referanseprisen på strøm.»

Det er helt motsatt; strøm og lokal nettleie er en helt vesentlig, grunnleggende innsatsfaktor for det lokale anleggets kostnader med å produsere varme til sine kunder og konkurransesituasjonen mot andre varmeteknologier. Den lokale nettleien og alle avgiftene som inngår i den, er også helt vesentlig for det enkelte anleggs inntektsgrunnlag og konkurransesituasjon.

I 2020 var gjennomsnittlig strømpris på Nordpool over året for NO1 9,8 øre/kWh. Råvarekostnadene våre på flis ligger på i str. orden 34 øre /kWh. Det vil si at vi hadde en underdekning på 24,2 øre/kWh om vi bare skulle forholdt oss til strømpris som prisgrunnlag og gjort som Vista analyse og sett bort fra nettleien. I 2020 var det at vi tok inn kundens alternativkostnad INKLUDERT nettleie som gjorde at vi fikk dekket inn det meste av våre variable råvarekostnader. Uten inntekten fra nettleie- og avgiftsdelen av kundens alternativ-kostnad, hadde vi hatt store tap på produksjonen og trolig vært nær konkurs. Vi må derfor tydelig understreke at kundens nettleiekostander inkludert avgiftene, er en vesentlig del av vårt inntektsgrunnlag og at den lokale konkurransesituasjon mot de lokale tariffene ikke kan sees bort fra.

Konkurransesituasjonen mot varmepumper

Pr i dag er varmepumpe veske - vann en helt reell konkurrent og vi har tilpasset våre priser til en slik situasjon. Vi ser at vi i høyprisperiodene i 2022 har høyere inntekter og god margin. For å møte konkurransen fra varmepumper har vi valgt å lage en trappet prisreferanse til strømprisen når vi kalkulerer vår varmepris, der rabatten blir større jo høyere strømprisen går. Vår varmepris er summen av gjeldende nettleie + månedlig snittpris nordpool NO1 med følgende rabattskalaer:

Trinn nr	Fra [Nordpool spot NO1 øre/kWh]	Til [Nordpool spott NO1 øre/kWh]	Beskrivelse av rabatt
1	0	50	-2 øre/kWh for å alltid sikre at vår fjernvarme er billigere enn strøm
2	50	100	35% av strømpris over 50 øre/kWh
3	100	1000	60% av strømpris over 100 øre/kWh

Vi opplever at våre kunder er svært fornøyd med dette prissystemet. Systemet gir både oss og kunden forutsigbarhet ved at svingningene dempes og pristoppene tas kraftig ned, samtidig som vi

sikres en grunninntekt som dekker normale driftskostnader og investering og utbygging av anlegget. Denne modellen sikrer inntektene i lavpris-perioder. Det er svært viktig for oss.

Prisreferanse og midling av prisreferanse

En god del av våre kunder er svært prisbevisste og har også egne elkjeler de kan koble inn. Dersom prisreferansen jevnes ut over for lang tid, slik at vi over to-tre-fire måneders tid blir dyrere enn direktevirkende el, kommer de til å koble oss av og kjøre over på strøm. Så vil de koble oss på igjen når vår pris går lavere enn strøm. Dette gjør at vi mister viktig volum og i praksis må senke vår pris ned til å konkurrere med strøm i lavprisperiodene. Da sitter vi igjen med bare ulemper i og med at vi begrenses av et tak når prisen går opp og må være med ned når prisen går ned for å ikke miste volum.

I dag fungerer dette fint fordi vi har gjennomsnittlig månedspris spott NO1 som prisreferanse, og vi får direkte referanse til om denne måneden har høy eller lav pris. Hvis fjernvarmeprisen frikobles fra prissyklusen til konkurrenten, det vil si at strøm har time- eller måneds- oppløsning og vi skal ha et snitt av siste 6 mnd, siste år eller siste 5 år, kommer vi helt ut og kjøre på det pedagogiske mot kundene våre. Når strømprisene faller igjen i årene som kommer, er det svært få av våre kunder som vil forstå eller kommer til å godta, at vår fjernvarme i 2025 skal være dyrere enn strøm fordi det i 2021-2022 var en høypris-periode som dro opp snittet for de siste 5 år. De kommer til å stenge oss av.

Midling av pris over lang tid vil også gi store problemer med å dekke inn spisslastkostnader i ekstra kalde perioder. Dette er gjerne i perioder med kortvarig høy pris og stort volum. Når den generelle energiprisen er høy, aksepterer også kundene en noe høyere varmepris fordi det er slik for alle. Dermed er det mulig å dekke inn en god andel av spisslastkostnadene så lenge kostnaden kommer samtidig med at prisene for øvrig er høye. Dersom vi skal ligge med et pristak på varme basert på snittpris som ser 3, 5 eller 10 (!) år tilbake i tid, blir det svært vanskelig å få inndecking for spisslastkostnader. Resultatet vil bli overinvestering i flis- og varmepumpekapasitet for å unngå å havne i spisslast-situasjon med bruk av el, eller konkurs på grunn av manglende inndecking av kostnader.

Prisreferansen kan derfor ikke midles over for lang tid. Vår oppfatning at gjennomsnittlig månedspris på spott fra Nordpool er akseptabelt for alle parter og bør beholdes.

Konklusjon

Fram til den helt spesielle situasjonen med krig i Europa og energikrise, har dagens regelverk muliggjort at vi kunne bygge ut og drifte anleggene på Beitostølen og Fagernes. Når situasjonen normaliserer seg og prisene kommer ned igjen, mener vi at dagens regler fortsatt må være hovedprinsippet. Det er kundens alternative kostnad med direktevirkende el som bør videreføres og vi kjenner på konkurransesituasjonen mot andre teknologier hver dag.

Det må tas hensyn til at tilskuddene for å realisere i utgangspunktet bedriftsøkonomiske ulønnsomme anlegg, er utmålt med bakgrunn i gjeldende regelverk. Det har ikke vært noen superproffitt i vår bransje eller vårt selskap fram til 2022. I 2022 tok vi selv grep og konkurransesituasjonen tilsa, at vi måtte kutte prisene i høyprisperiodene.

Det kan derfor være riktig å innføre en prisregulering som tar ned toppene når strømprisene går spesielt høyt. Vår prismodell mener vi er et godt utgangspunkt; den møter varmepumpealternativet, den begrenser pristoppene og ivaretar behovet for å sikre inntekter i lavprisperiodene.

Vista analyses rapport og modell ser helt bort fra den bedriftsøkonomiske situasjonen vi står i og tar ikke inn over seg hvordan utbygging av bygg foregår i praksis. Oppsummert ser vi følgende mangler med foreslått modell:

- Prisreferansen kan ikke midles tilbake over lang tid. Det blir et pedagogisk problem for våre kunder slik vi kjenner de og det vil redusere vårt leverte volum. Prismidling kan ikke gå over lengre tid enn en måned (gjennomsnittlig spottpris på Nordpool)
- Det må skilles mellom små og store fjernvarmeanlegg med tanke på enhetskostnader for produksjon og adm pr produsert kWh. Små anlegg har høyere enhetskostnader.
- Vi aksepterer og bruker allerede i dag en prismodell som har varmepumpe som konkurrent. En modell som kutter pristoppene vil styrke vår konkurransekraft i form av økt salg. Men om den samme modellen drastisk svekker inntektene våre i lavprisperioder og lavprisperiodene fra 2019-2020 kommer tilbake, vil vår evne til å finansiere eksisterende anlegg og å tilkoble nye kunder forsvinne.
- Den reelle andelen energi som varmepumpen dekker i den kundemassen vi har, er stort sett maks 60%. Resten ville blitt tatt med direktevirkende el. For småbygg (hytter/eneboliger/bygg < 1000 m² BRA) ville de aller fleste byggene hatt 100% direktevirkende el. Det blir derfor helt feil å basere pristaket på 100% dekning av en stor varmepumpe som alltid virker og ikke har spisslast eller servicekostnader.
- Det kan ikke lages en sjablong for hele landet og for alle bygg. Det er store variasjoner og det går ikke an å sette en felles makspris uavhengig av lokal nettleie. Nettleien varierer stort blant de ulike nettselskapene i landet. Elektrisitet er også være en viktig innsatsfaktor og maksprisen må ta utgangspunkt i det lokale nettselskapets tariffer, det vil si kundens alternativkostnad.
- Endring i prisreguleringsmekanisme må komme med en overgangsordning. Våre investeringsbeslutninger og finansieringsplaner er basert på gjeldende regelverk og dette er svært langsiktige investeringer.

Og så er det viktig at det sikres mulighet for avtalefrihet for å inngå langsiktige avtaler som i perioder vil være gunstig for kunden og i perioder vil være litt dyrere enn spottprisen i markedet eller pristaket.

Med vennlig hilsen

Tor Oxhøvd
Stølsli Biovarme AS
Valdres Biovarme AS