

Lade prisen stige for eksisterende kunder ved konverteringsprojekter?

Nedenstående notat er udarbejdet for at give indblik i, hvornår det vil være tilladt at lade prisen (det faste bidrag) stige permanent for eksisterende kunder i forbindelse med et konverteringsprojekt, hvor de eksisterende kunder også er med til at finansiere noget af udvidelsen af fjernvarmenettet. Årsagen til vælge prisstigningen er, at konverteringsprojektet f.eks. ikke kan finansiere sig selv i en beregningsperiode på f.eks. 20 eller 30 år, hvilket er udgangspunktet for notatet.

Det er lovligt at tilbyde tilslutning og levering af fjernvarme til eksisterende og nye kunder på lige vilkår. Det gælder også, hvis udvidelse af fjernvarme medfører, at varmepriserne vil permanent stige for alle kunder. Det er ikke et problem, at nye kunder i nye områder betaler det samme som nye kunder i eksisterende områder.

Omvendt kan man for eksempel ikke tilbyde nye kunder i et nyt område gratis tilslutning, mens nye kunder i et eksisterende område skal betale tilslutningsbidrag/ investeringsbidrag, når udvidelsesprojektet ikke kan bære sig selv økonomisk. Der skal være ens vilkår for alle nye kunder. Sådanne fordelagtige tilslutningsvilkår for kunder i nye områder betragtes som prisdifferentiering, og er kun tilladt, hvis udvidelse af fjernvarme på sigt er til fordel for samtlige kunder. Det er ikke til fordel, hvis udvidelsen medfører prisstigninger for de eksisterende kunder.

Hvis man giver rabat på tilslutningsbidraget, så skal det være for alle nye kunder, også i eksisterende områder. Kampagnepriserne må dog heller ikke medføre urimelige prisvirkninger.

Hvis nye kunder kan komme gratis på, mens det betyder, at prisen stiger for de eksisterende kunder, kan Forsyningstilsynet således vurdere det urimeligt, hvis prisvirkningen er væsentlig. Det kan derfor ikke udelukkes, at varmeforsyningslovens såkaldte rimelighedskriteriet kræver, at de nye kunder i nogen grad skal betale for udvidelsen af fjernvarme til deres område.

Hvis varmeprisen (det faste bidrag) skal stige for eksisterende kunder, så skal det faste bidrag også stige for de nye kunder, og disse bør betale et beløb for tilslutning (investeringsbidrag).

Dertil er stadig spørgsmålet om, hvornår prisstigningen for de eksisterende kunder er urimelig høj, hvilket Forsyningstilsynet endnu ikke har taget stilling til. Der kan derfor være pligt til prisdifferentiering over for nye kunder i et nyt område (betale mere for tilslutning), når prisen ikke skal stige for meget for de eksisterende kunder.

Der kan derfor være krav om forpligtet prisdifferentiering, hvor nye kunder opkræves et tillæg (tilslutningsbidraget) til den almindelige pris (fast bidrag, variabelt bidrag mv.), som alle kunder betaler. På denne måde tages der hensyn til, at det tager tid at udrulle fjernvarme og tilslutte nye kunder, og at de eksisterende kunder i udrulningsperioden har båret omkostningerne før de nye kom på (derfor skal de nye kunder betale ekstra, når de kommer på, for at kompensere dette).

(Det kan i øvrigt ikke udelukkes, at en gratis tilslutning kan være rimelig, hvis man fx anvender andre muligheder for at sikre, at de nye kunder er med til at betale, fx ved at udskyde afskrivning af de nye anlægsinvesteringer indtil de er kommet på).

Eksempler på korrekt eller forkert prissætning mellem kunderne

Nedenstående er eksempler på, hvornår prissætningen mellem nye kunder i et konverteringsområde og eksisterende kunder/eksisterende fjernvarmeområde er korrekt eller forkert i henhold til praksis jf. varmeforsyningsloven.

Eksempel på korrekt prissætning ved konverteringsprojekt

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	30.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Fast bidrag	35 kr. pr m2	Fast bidrag	35 kr. pr m2

Dette eksempel er ok, da der er ens priser for alle og de nye kunder i konverteringsområdet er også med til at betale for udvidelsen.

Eksempel på forkert prissætning ved et konverteringsområde

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	10.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Fast bidrag	35 kr. pr m2	Fast bidrag	35 kr. pr m2

Dette er ikke ok, da der gives en rabat til konverteringsområdet alene. Derfor er det ikke ens vilkår for alle.

Der er ikke mulighed for at give rabat, hvis udvidelsen ikke på sigt er til fordel for alle.

Det er dog ikke udelukket, at en kampagnepris på stikledningsbidraget, hvor tilslutning sker til en lavere pris ved tilmelding inden for en vis frist, kan være ok alligevel. Det ville fx kunne være tilfældet, hvis det hermed opnås, at de nye kunder kan tilsluttes samtidigt med, at hovedledningerne lægges. Dvs. når der graves i forvejen. Hvis rabatten kan begrundes i de sparede omkostninger ved at tilslutte nu frem for senere og skulle grave op igen, er der ikke tale om en ren rabat, men om en omkostningsbegrundet prisforskel.

En omkostningsbegrundet prisforskel mellem tilslutning nu og senere er tilladt uden krav om, at det skal være til fordel. Det vil herved således være forpligtet at lade de nye kunder i de nye områder betale de samme som de nye kunder i de eksisterende områder efter kampagneprisperiodens udløb. Der kan fastsættes forskellige kampagneperioder for de forskelle gader/kvarterer, så tilslutning kan ske samtidigt med etablering af hovedledningerne i netop dette område. Se eksemplet neden for.

Eksempel på mulig korrekt prissætning ved et konverteringsområde

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Tilslutningsbidrag (stikledning- og investeringsbidrag)	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Tilslutningsbidrag ved tilslutning i perioden, at hovedledningerne graves ned (kampagneperioden)	10.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Tilslutningsbidrag efter kampagneperioden	30.000 kr.		30.000 kr.
Fast bidrag	35 kr. pr m2	Fast bidrag	35 kr. pr m2

Eksempel på mulig forkert prissætning ved et konverteringsområde

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	0 kr.	Investeringsbidrag	0 kr.
Fast bidrag	35 kr. pr m2	Fast bidrag	35 kr. pr m2

Ovenstående eksempel ville muligvis ikke kunne anses som en korrekt prissætning, selvom der gives gratis tilslutning til alle og det faste bidrag stiger for alle. Årsagen er, at konverteringsområdet ikke i tilstrækkelig grad er med til at betale for udvidelsen. Det kan ikke udelukkes, at Forsyningstilsynet ville betragte det som urimeligt, idet prisvilkåret om tilslutning til 0 kr. er mest til fordel for de nye kunder i de nye områder.

Eksempel på korrekt prissætning ved konverteringsprojekt

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	0 kr.	Investeringsbidrag	0 kr.
Fast bidrag	30 kr. pr m2	Fast bidrag	30 kr. pr m2

Dette er korrekt prissætning, da prisen ikke stiger for de eksisterende kunder. Der gives samme rabat (gratis tilslutning) til alle nye kunder. Dermed er det faste bidrag alene med til at finansiere udvidelsen.

Eksempel på korrekt prissætning ved konverteringsprojekt

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	40.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Fast bidrag	30 kr. pr m2	Fast bidrag	30 kr. pr m2

Dette er også en korrekt prissætning, da de nye kunder betaler for udvidelsen af fjernvarmen til konverteringsområdet. En variant på denne model vil kunne være at der fastsættes samme investeringsbidrag i begge områder, men at nye kunder i de nye områder betaler et midlertidigt pristillæg i fx 10 år, se eksemplet nedenfor.

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	30.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Grønt omstillingsbidrag (betaling af tillæg i 10 år)	1.000 kr./år		
Fast bidrag	30 kr. pr m2	Fast bidrag	30 kr. pr m2

Alle ovenstående eksempler tager udgangspunkt i, om det er ok eller ikke, at prisen stiger permanent for de eksisterende kunder, eller at nye kunder i et konverteringsområde får en rabat, som eksisterende kunder/eksisterende fjernvarmeområde ikke får.

Det skal selvfølgelig også nævnes, at hvis et konverteringsprojekt i en overskuelig beregningsperiode på f.eks. 20 eller 30 år giver en selskabsøkonomisk fordel for eksisterende kunder, så vil det være ok at give en rabat alene til de nye kunder i konverteringsområdet, se eksemplet neden for.

Eksempel på korrekt prissætning ved konverteringsprojekt

Før konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
		Investeringsbidrag	30.000 kr.
		Fast bidrag	30 kr. pr m2
Med konverteringsprojekt			
Nye kunder i konverteringsområde		Eksisterende kunder/eksisterende område	
Investeringsbidrag	10.000 kr.	Investeringsbidrag	30.000 kr.
Fast bidrag	30 kr. pr m2	Fast bidrag	30 kr. pr m2