

Ursprungsgarantier för mikroproduktion – förslag till lösning

Solelkommissionen har tagit del av Energimyndighetens utredning daterad september 2019 om genomförandefrågor i det omarbetade förnybarhetsdirektivet. Där ingår ett förslag om att ta bort rätten att erhålla ursprungsgarantier för mikroproducenter upp till 43,5 kW. Det innebär att alla villor, mindre BRF:er och andra mindre fastigheter inte längre skulle erhålla UG för den solel de producerar och säljer. Utredningens slutsats i korthet utgår från att det idag endast är 11 000 anläggningar i systemet, att priserna på UG bedöms vara så låga att det inte har någon effekt, att det inte finns marknadspriser på UG för solel och att administrationen för myndigheten och kunderna bedöms vara orimligt stora. Vi har i vårt remissvar till Infrastrukturdepartementet i oktober kraftigt avstyrkt myndighetens förslag.

Vår bedömning är att ett borttagande av rätten till UG för mikroproducenter allvarligt skulle hota den positiva utvecklingen för solel hos villaägare och andra mindre fastighetsägare. Deras solelproduktion skulle inte längre kunna säljas som solel utan hanteras som omärkt el. Icke ursprungsmärkt el, omärkt el, kommer enligt vår bedömning vara svårsåld och därmed ha ett lågt värde på en framtida elmarknad. En villaägare, som använder sitt tak optimalt för solel, har normalt ett överskott på 50 %, som säljs. Värdet av den el som säljs påverkar därför i hög grad villaägarens intresse och incitament att bygga solel. I detta PM vill vi beskriva konsekvenserna om förslaget genomförs och vi har även tagit fram ett förslag till lösning för att hantera administrationen.

Solelkommissionen är ett nätverk som består av Vasakronan, HSB, IKEA, Telge Energi och Solkompaniet som arbetar för att skapa bättre villkor för kundägd solel och har som mål att Sverige år 2030 ska få 10 % av sitt elbehov från solel.

Ursprungsgarantier är en viktig del av elmarknaden

Systemet med ursprungsgarantier (UG) har stor betydelse för den svenska elmarknaden. Det ger producenter av förnybar energi en extra intäkt som förbättrar den ekonomiska kalkylen



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

TelgeEnergi

för att bygga sol- och vindkraft. En intäkt som är helt marknadsbaserad, dvs bygger på en efterfrågan från kunder som vill köpa en specifik typ av el för sin förbrukning. För kunderna skapar systemet ett säkert sätt att veta att lika mycket el som man förbrukar produceras av tex sol och vindkraft och matas in på elnätet. För elhandlarna är UG systemet grunden för att utforma elhandelsavtal och ett viktigt konkurrensmedel.

Den svenska elmarknaden för konsumenter har varit helt avreglerad i 20 år, vilket gör att de svenska hushållen är aktiva och välinformerade kunder. Klimatfrågans allt större betydelse gör att både företag och privatkunder idag i allt högre grad har valt bort den omärkta elen och köper ursprungsmärkt el. Vår bedömning i Solelkommissionen är att detta intresse och efterfrågan bara kommer att öka och att det därför är viktigt att utveckla denna marknad.

Framväxten av en marknad för ursprungsgarantier utifrån Telge Energi

Handel med solelöverskott startade 2012 då Telge Energi var ett av de första elbolagen som tidigt såg möjligheterna med att köpa in det överskott som villaägare med solel matade ut på nätet och sälja det vidare som en premieprodukt, solel. Före 2012 fanns det inget intresse från elhandelsbolagen att köpa överskott direkt från solcellproducenter med motiveringen att det var så små volymer. Kostnaden för administration var för höga för elhandlarna. Därmed var värdet för villaägarna för på solelöverskottet före 2012 endast ca 3-5 öre/kWh i form av ersättning för nätnytta.

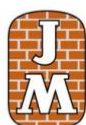
Med införandet av skattereduktionen 2015 och de ökade anslagen till investeringsstödet har antalet mikroproducenter gått från några tusen till att passera 30 000 solelanläggningar. Samtidigt har efterfrågan från elkonsumenter på att köpa förnybar el ökat kraftigt. Det innebär att idag köper de allra flesta elbolagen överskottsproduktion från sina kunder som är mikroproducenter, som de säljer vidare sina andra elkunder.

Marknaden för att sälja UG idag

Det finns ett tiotal elhandelsbolag som har erbjudanden till villaägare där de köper både UG och överskottsel. Några av dessa bolag, såsom Telge Energi som är med i Solelkommissionen, har en affärsmodell där de köper in UG som används för att erbjuda avtal med svenskproducerad solel till sina andra kunder som inte har egna tak för solel. Dessa kunder



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

TelgeEnergi

är villiga att betala extra för svenskproducerad solel vilket gör att Telge Energi kan betala bra för de UG de köper in. Telge Energi har idag 3 000 villaägare som säljer sin el och UG. Vår bedömning är att det är en viktig del i att driva på utbyggnaden av solel för villaägare att det finns bra erbjudanden för att sälja sitt överskott. Normalt är 50 % av solelproduktionen på en villa överskott, det är därför centralt att det finns en marknad för att sälja detta överskott för villaägarnas beslut att bygga solel.

I det fall villaägare inte längre skulle erhålla UG får man en utveckling där elhandelsbolagen inte är lika intresserade av att köpa in överskottsel till bra villkor. Den elen som villaägarna säljer kommer då inte att skilja sig från den el som köps från elbörsen, dvs vara omärkt el. För elhandlarna är det därför viktigt att inköpen från villaägarna innehåller både el och UG för solel, eftersom det är först då som det blir kommersiellt intressant att ha attraktiva erbjudande för mikroproducenter.

Värdet av UG för mikroproducenter

Energimyndigheten skriver i sin utredning att värdet på solel för UG är så litet att betydelsen för villaägarna, bostadsrättsföreningar och andra mikroproducenter är försumbar. Solelkommissionen delar inte denna bedömning och vill lyfta fram ett exempel från Telge Energi, som är en av de större aktörerna som köper in överskottsel och UG. Deras snittpriset för perioden 1/1 2017- 31/12 2019 är 9,5 öre/kWh, vilket motsvarar en extra ersättning på mellan 25 och 30 %procenti förhållande till elpriset.

Dagens svenska marknad för UG för solel

Den svenska solelen kommer från två lika stora segment, dels de mindre upp till 20 kW och dels de upp till 255 kW (statistiken visar upp till 1000 kW, men i praktiken byggs inga anläggningar större än 255 kW pga regelverken för energiskatt). Idag är det endast villaägarna som alltid bygger sina solelanläggningar så att det genereras överskott. På större fastigheter dimensioneras solelen för att täcka fastighetens förbrukning med så litet överskott som möjligt. Volymen svensk solkraft, som säljs och matas ut på elnätet var 2019 0,23 TWh (enligt Sv Kraftnät tom oktober 2019). Vår bedömning att 80 % av volymen kommer från anläggningar mindre än 43 kW.



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

TelgeEnergi

I nedanstående graf, som visar total installerad soleffekt i Sverige, syns tydligt betydelsen av de små anläggningar under 43,5 kW.



Utveckling av efterfrågan på förnybar el och solelproduktion till 2030

De senaste tio åren har efterfrågan av förnybar el ökat kraftigt i Sverige. Den största efterfrågan kommer från privatkonsumenter men under de senaste åren har det blivit en kraftig ökad efterfrågan även från företagen. Många elbolag säljer idag hela sin handelsvolym med UG märkt el och vår bedömning är att volymen omärkt el kommer fortsätta att minska kraftigt de kommande 10 åren

Konsekvens med EM:s förslag och utvecklingen för ursprungsmärkt förnybar el

Med bakgrund den ökade efterfrågan på ursprungsmärkt förnybar el ser vi ett stort problem med EM:s förslag att inte längre utfärda UG för mikroproducenter. Antalet mikroproducenter ökar och kommer vara flera hundratusen villor om tio år och samtidigt kommer efterfrågan av omärkt el bli mindre för varje år. Potentialen till 2030 är att minst



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor



500 000 villor har solel, vilket innebär att de kommer ha en årsproduktion som ska säljas som överstiger 2 TWh.

Vår bedömning är att omärkt el kommer bli mycket svår att sälja i framtiden. Elproduktion har en kraftig miljöpåverkan och elkunderna kommer självklart ställa krav på elens ursprung i ännu högre grad än idag. Konsekvensen blir att värdet på den omärkta elen kommer att minska och att många elhandlare inte längre kommer att vilja betala ett rimligt pris för överskott från villaägarna. Om Energimyndighetens förslag genomförs innebär det att den positiva utvecklingen för solel för villaägare i Sverige hotas. En soleanläggning på en villa ger alltid ett överskott på ca 50 % om man använder taket optimalt. Om villaägarnas möjligheter att sälja sitt överskott försämras kraftigt kommer det självklart att minska intresset för att installera solel.

Att ta bort rätten till UG för solel för alla mindre producenter skickar dessutom en motstridig signal till alla villaägare som funderar på att sätta upp solceller på sina tak. Varför ska denna solel inte få UG och hanteras vidare på elmarknaden som solel. I Energimyndighetens uppdrag ingår att främja systemet med UG och kundernas möjligheter att välja ursprungsmärkt el.

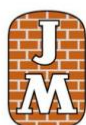
Vårt förslag till lösning för mikroproducenter (upp till 43,5 kW)

Vi inser att Energimyndighetens administrativa system för hantering av UG för mikroproducenter inte är dimensionerat för de volymer som den positiva utvecklingen för solel innebär. Vårt förslag är dagens system kan kompletteras med ett ombudssystem för elhandlare. Ombudsrollen kan införas genom ett tillägg i EM:s föreskrifter. Ombudslösningen avser bara mikroproduktion. I övrigt fortsätter dagens hantering av UG enligt EM:s föreskrift. Det skulle innebära att:

- Elhandlare kan välja att vara ombud för sina kunder som producerar solel och hantera hela processen med att godkänna anläggningen och utfärda UG månadsvis.
- Solelproduktionen, som går ut på nätet, mäts av elnätsbolaget och samma mätvärden används av elhandlaren för att utfärda UG. I dagens EDIEL meddelande om mätvärden framgår vilken typ av produktion som mätvärdena avser. Det gör att



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

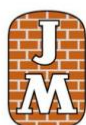


det är samma mätvärden som används idag, som är grunden för att utfärda UG i ombudsmodellen. Det säkerställer ett säkert system för utfärdandet av UG.

- Att elnätsföretagens mätning är grunden för att utfärda UG säkerställer att det endast är nettoproduktionen som tilldelas UG. Dvs enligt det nya regelverket som föreslås av EM att UG inte längre ska tilldelas för bruttoproduktionen.
- Elhandlarna har idag ett väl fungerande informationsutbyte med elnätsbolagen och det krävs ingen ny rapportering. I framtiden kan detta hanteras genom den nya elmarknadshubben. Ombudsrollen kan därför utföras av elhandlaren på ett effektivt sätt och skapar inga extra uppgifter för elnätsbolagen.
- Elhandlaren ansvarar för att hålla ett register över de anläggningar som erhåller UG.
- Elhandlaren rapporterar månadsvis till EM över den totala mängden UG som ska utfärdas och får UG insätta på sitt konto. Elhandlaren rapporterar även det totala antalet solelanläggningar som mätvärden avser. Inga konton för respektive mikroproducent förs hos EM.
- De UG som utfärdas av EM till ombuden är nationella UG, inte EECS. Marknaden för svensk solel kommer under överskådlig tid vara Sverige.
- Att det är frivilligt att vara ombud innebär att bara de elhandlare som har större volymer mikroproducenter behöver ändra sina administrativa system.
- Elhandlare som vill bli ombud tecknar ett avtal med EM om ett ombudskonto. I det avtalet framgår att EM har rätt att utöva tillsyn för ombudets hantering av UG och att vid felaktigheter utgår en avgift på 1,5 gånger värdet på de felaktigt mottagna UG. Någon certifiering av elhandlaren system behövs därför inte. Ombudskontot hos EM är avgiftsfritt för elhandlaren.
- Elhandlarna kan välja att erbjuda UG tjänsten lokalt, regionalt eller nationellt. I avtalet med EM ingår att elhandlaren har en skyldighet att erbjuda UG tjänsten till samma kundgrupper som man köper in överskottsenergi från.
- EM:s administration av de stora volymerna mikroproducenter flyttas till elhandlarna.
- De mikroproducenter som finns i UG får information om att de måste välja ombud för att fortsätta erhålla UG. Efter viss tid avslutas samtliga mikroproducenters konton hos EM. De som inte väljer ombud innan deras konto avslutas kan senare välja ombud.
- EM får rätt att bedriva tillsyn över de elhandlare som är ombud.



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

TelgeEnergi

- Kunden har redan kontakt med den elhandlare de valt och behöver inte hantera en krånglig administration för att kunna få del av UG systemet och kunna sälja sin solel med UG. Kunderna begär att få sin anläggning registrerad för UG i samband med att man tecknar avtal med elhandlare om att sälja sin överskottsdel och UG.
- Kunden lämnar till elhandlaren de uppgifter om sin anläggning som anges i föreskriftens §7. Det kan dock ses över vilka uppgifter som ska lämnas. Idag ska det anges om investeringsstöd har erhållits, men inte om man gjort Rotavdrag. Från 2021 är det troligt att dessa kunder kommer ha en EnergiRot eller SolRot istället för investeringsstöd.

Vår bedömning är att alla mikroproducenter kommer ingå i UG systemet när det blir så mycket enklare för kunderna att få rätt till sina UG. Alla kunder säljer idag sitt överskott och med ombudslösningen kommer de även kunna sälja sina UG. Ombudsmodellen stärker därmed kundens ställning. För EM innebär det att på några års sikt kommer man kunna få en bra månadsstatistik över antalet solelanläggningar på upp till 43,5 kW.

Det är av största vikt att ombudslösningen införs i samband med att EM slutar utfärda UG för mikroproducenter. Dvs att det inte blir en period då mikroproducenterna står utanför UG systemet. Det skulle skada trovärdigheten för systemet och påverka solelutbyggnaden negativt. Vi önskar därför att EM får i uppdrag att snabbutreda förslaget till ombudslösning, under denna period måste EM fortsätta att administrera mikroproducenternas UG. Vår bedömning är att elhandlarna behöver 12 månader för att anpassa sina affärssystem till att hantera ombudsrollen.

Stockholm 2020-03-06

Johan Öhnell
Ansvarig för Solelkommissionen
Johan.ohnell@solkompaniet.se

Stefan Sundelius
Produktansvarig Solel på Telge Energi
stefan.sundelius@telgeenergi.se



VASAKRONAN



HSB – där möjligheterna bor

TelgeEnergi