

København d. 2. juli 2014

Til Klima-, Energi- og Bygningsminister

Rasmus Helveg Petersen

og Folketingets Klima-, Energi- og Bygningsudvalg

Kære Rasmus Helveg Petersen

Baggrunden for denne henvendelse skal ses i lyset af de seneste ugers politiske debat vedr. finansiering af Vækstaftalen. Under debatten er der bl.a. blevet foreslået besparelser på de planlagte investeringer i vindkraft frem mod 2020 for at finansiere regeringens Vækstpakke.

Konkret er det foreslået at benytte et prisloft på 70 øre/kWh i forbindelse med udbud af 350 MW kystnære havmølleparker i 2015.

Undertegnende parter repræsenterer 3 centrale aktører, som igennem de senere år har arbejdet på at deltage i udbuddet af kystnære møller ved at afgive bud med henblik på at opføre, eje og drive parkerne.

Vi henvender os i håb om, at ministeren og udvalget vil inddrage vores overvejelser i forbindelse med anvendelse af en udbudsmodel med prisloft. Vi mener, at det prisloft som foreslås vil reducere konkurrencen i udbuddet, medføre risiko for dårligere projekter og i værste fald bevirke, at ingen seriøse aktører deltager i udbuddet.

Hvorfor er statsligt udbud af kystnære møller en god idé?

Udbud af kystnære møller er fordelagtigt i forhold til udbud af "traditionelle" havvindmølleparker som Anholt, Horns Rev 3 og Kriegers Flak af flere grunde. De vigtigste er:

1. **Lavere omkostninger:** Omkostninger til anlæg og drift af kystnære møller er væsentlig lavere. Det skyldes primært, at kystnære parker nettilsluttes uden anvendelse af en meget bekostelig offshore transformerstation samt, at vejrforholdene tættere på kysten tilgodeser billigere anlæg og drift af parkerne.
2. **Større lokal forankring og muligheder for økonomisk vækst:** Udbud af kystnære møller er omfattet af køberetsordningens regler. Derved udbydes mindst 20 % af ejerskabet af parkerne i en form, hvor lokale borgere får forkøbsret. En kystnær vindmøllepark generer en betragtelig omsætning i løbet af sin levetid og understøtter derved økonomisk vækst i form af lokalt ejerudbytte.
3. **Øget konkurrence i den danske havvindmølleudbygning:** Udbud af kystnære møller tiltrækker andre og flere bydere end ved udbud af "traditionelle" havvindmølleprojekter. F.eks. mellemstore energi- og forsyningsselskaber, internationale offshore udviklingsvirksomheder samt danske og udenlandske leverandørvirksomheder.

Hvorfor er et prisloft på 70 øre pr. kWh problematisk?

Risikoen for at udbuddet af kystnære møller bliver en fiasko vurderes at være betragtelig, såfremt der anvendes en udbudsmodel med prisloft som ikke:

- understøtter statens intentioner om at skabe øget konkurrence blandt byderne for at få lave priser
- sikrer realiserbare parker og optimal driftsøkonomisk pålidelighed
- tilgodeser bydernes minimumskrav til aflønning af indskudt kapital og risikoeksponering

Med udgangspunkt i dagens og de kommende års forventede indtjenings- og omkostningsforhold i dansk offshore, vurderes en garanteret afregningspris på 70 øre/kWh i 50.000 fuldlasttimer at resultere i et forventet afkast, som ligger væsentligt under, hvad der er normal acceptgrænse for investeringer i havvindmølleprojekter i Danmark (krav om en intern real rente på mindst 7-8 %). Den forventede interne rente på et kystnært projekt med en garanteret afregningspris på 70 øre/kWh i 50.000 fuldlasttimer er til sammenligning beregnet til en intern real rente på 5-6 %.

De væsentligste grunde til, at den foreslåede maksimale garanterede afregningspris ikke er nok til at opretholde et rentabelt projekt er:

1. **Høje anlægsomkostninger:** Opførelse af havvindmølleprojekter er omkostningstungt. Branchen har igennem en længere årrække arbejdet på at kunne reducere særligt anlægsomkostningerne. Dette arbejde pågår stadig, men der er endnu ikke opnået de markante omkostningsreduktioner, som f.eks. blev forudsat af Deloitte i rapporten "Analyse vedrørende fremme af konkurrence ved etablering af store havmølleparker i Danmark" (Klima- og Energiministeriet, 2011). De anlægsomkostninger som kan forventes i forbindelse med kontrahering af anlægsydelse i 2015 til kystnære møller er derved højere end, hvad Deloitte forudså i 2011. Anlægsomkostningerne forventes således pt. at være på 20-21 mio. kr. pr MW i 2010-priser mod de ca. 16,5 mio. kr. pr. MW i 2010-priser, som Deloitte forudså i 2011.
2. **Lave elpriser:** Elmarkedet har længe været kendetegnet af meget lave elpriser. Elprisprognoser fra markedets førende analytikere og markedsaktører viser ikke de tegn på væsentlige stigninger i elprisen de næste mange år, som er forudsat i Energistyrelsens beregningsforudsætninger, der ligger til grund for Deloitte's antagelser om indtjeningsgrundlaget. De indtjeningsmuligheder som således tidligere blev forventet efter tilskudsperiodens udløb, er dermed blevet væsentligt forringet.

Et urealistisk lavt prisloft vil resultere i, at en del af byderne trækker sig fra udbuddet. De tilbageværende bydere vil designe vindmølleprojekterne, så de kan "bære" en afregningspris på 70 øre/kWh i 50.000 fuldlasttimer og samtidig møde et "normalt" afkastkrav. Der er dermed stor risiko for, at alle byder på det samme (økonomisk mest attraktive) område med "discount" projekter, som netop kan gennemføres til loftet for den garanterede afregningspris. Et "discount"projekt kan være kendetegnet ved overvurderet gennemførlighed, overvurderet produktionspotentialer, undervurderede anlægs- og driftsomkostninger eller overvurderet levetid.

Et urealistisk lavt prisloft kan derved betyde, at staten mister muligheden for at gennemføre et konkurrencebaseret udbud og samtidig øger incitamentet blandt byderne til at designe "discount"projekter, som ikke resulterer i den langsigtede samfundsmæssige gevinst, som staten forventer.

Hvad skal der til for, at en udbudsmodel med prisloft kan blive en succes?

Det er fornuftigt, at staten har en holdning til, hvor den øvre grænse for en garanteret afregningspris skal ligge. Det er dog væsentligt, at holdningen bygger på forudsætninger, som afspejler den faktiske og forventede markedssituation. Inden der fastlægges en udbudsmodel med prisloft, foreslår undertegnende parter dermed, at staten går i dialog med markedet for at:

1. Afdække status for indtjeningsmuligheder og omkostninger i forbindelse med at opføre kystnære projekter i perioden 2016-2020 således, at prisloftet lægges på et niveau, som kan honorere et "normalt" krav til minimumafkast på havvindmølleprojekter.
2. Der anvendes en udbudsmodel med prisloft, som sikrer:
 - a. at alle deltagere ikke byder på det samme område med samme pris og, at der derved stadig opretholdes konkurrence mellem budene.
 - b. at der både skabes incitament til at minimere omkostningerne og til at maksimere det samfundsøkonomiske udbytte af vindmølleparkerne
3. Afklare mulighederne for at optimere anvendelsen af de 6 kystnæreområder således, at der evt. kan opføres mere end 200 MW i det enkelte område.
4. Afklare mulighederne for en valgfri forlængelse af støtteperioden fra de 50.000 fuldlasttimer til f.eks. 75.000 fuldlasttimer mod en nedsættelse af støttebeløbet pr. kWh.

Beregninger viser, at en garanteret afregningspris i et interval mellem 75-85 øre/kWh i 50.000 fuldlasttimer, højst sandsynlig vil kunne honorere markedets minimale afkastkrav, og samtidig sikre, at der opføres kvalitative gode havvindmølleprojekter for de PSO-midler, som bringes i anvendelse. Således tilpasset kan en udbudsmodel med prisloft medvirke til, at der gennemføres en samfundsøkonomisk fordelagtig udbygning af 350 MW kystnære møller til garanteret afregningspriser langt under det niveau, som f.eks. kendes fra udbuddet af havvindmølleparken ved Anholt i 2010: Omregnes den garanterede afregningspris for Anholt Havmøllepark til de afregningsforhold, som staten nu foreslår for kystnære møller, burde afregningsprisen for Anholt Havmøllepark hæves fra 105 øre/kWh til 121 øre/kWh for, at kunne dække parkens nettilslutningsomkostninger (tillæg på 15 %). Afregningsniveauet for Anholt Havmøllepark er dermed ca. 73 % højere end det prisloft, som nu foreslås for afregning af kystnære møller!

Undertegnende parter står naturligvis til rådighed for uddybning af synspunkterne i denne henvendelse.

Med venlig hilsen

Lars Therkildsen, HOFOR A/S

Flemming Poulsen, NOE Vind A/S

Peter Stabell, wpd offshore Denmark A/S