

RESULTAT

FRÅN FJÄRRVÄRMEFORSKNINGEN

- Det övergripande målet med den svenska fjärrvärmelag som infördes i juli 2008 är att bygga upp både potentiella och befintliga kunders förtroende för fjärrvärme.
- Lagens bärande tanke är att stärka kundernas ställning mot fjärrvärmebolagen och att öka transparensen bland branschens aktörer. Det ska leda till ökat förtroende som i sin tur väntas locka fler att välja miljövänlig fjärrvärme.
- Att bygga förtroende är en komplicerad process som sker i etapper över tid och som bland annat grundar sig på förväntningar och tillgång till information.
- Rimliga avtalsvillkor, skäliga priser och god informationsspridning är viktiga ingredienser i arbetet med att öka kundernas förtroende för såväl branschens leverantörer som för fjärrvärmens som sådan.

2013:13

Förtroende viktigt, särskilt för pris och avtal

Kunder som saknar förtroende för leverantörerna och för uppvärmningsformen som sådan väljer knappast fjärrvärme. Därför är den övergripande målsättningen med den svenska fjärrvärmelag (2008:263) som infördes den 1 juli 2008 just att skapa förtroende för fjärrvärmerna.

Här har Daniel Hult, doktorand i rättsvetenskap vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping, undersökt hur det för fjärrvärmelagen så centrala begreppet "förtroende" definieras. Studien är den andra delen i ett flerårigt forskningsprojekt som är tänkt att mynna ut i en juridisk avhandling.

Syftet med forskningen är att ta reda på om vår relativt nya fjärrvärmelag verkligen styr mot ett ökat förtroende – alltså det som motiverade att lagen infördes.

Rapporten diskuterar ingående vad förtroende är, hur förtroende skapas och hur det fungerar. Här beskrivs också hur lagstiftaren ser på förtroende i fjärrvärmelagen: vem eller vad som ska ha för-

troende, vem eller vad som ska få förtroende och vilka handlingar som förtroendet gäller.

Den analys som forskaren har gjort tyder på att lagstiftaren har velat bygga förtroende hos befintliga och potentiella fjärrvärmekunder. Det har sin bakgrund bland annat i att fjärrvärmerna genom dess lokala begränsningar har karaktären av ett naturligt monopol.

Rent praktiskt sker förtroendeskapandet genom att stärka kundernas ställning gentemot fjärrvärmebolagen. Men det handlar också om att driva på för att öka transparensen inom branschen. Däremot är lagen inte särskilt tydlig med vem eller vad som kunderna ska ha förtroende för.

Fjärrvärmelagens förarbeten är tvetydiga i frågan om förtroendet gäller fjärrvärmeföretagen som sådana eller fjärrvärme som uppvärmningsform. Med tanke på att lagen kompletterats med regler om mätning, och att tredjepartstillträde eventuellt också kan komma att lagregleras, är detta en inte önskvärd otydlighet.





FULLSTÄNDIG RAPPORT

Den svenska fjärrvärmelagen kom till för att öka kundernas förtroende för fjärrvärme. Förtroende för uppvärmningsformen och branschens aktörer bedöms som avgörande för att medvetna kunder ska välja fjärrvärme istället för i miljösynpunkt mindre gynnsamma alternativ. I sökandet efter svaret på frågan om lagen lever upp till sitt syfte bjuder denna rapport på en matnyttig diskussion om vad förtroende anses vara, hur man får förtroende och hur förtroende fungerar i allmänhet, och i relation till rättssystemet i synnerhet.

RAPPORTENS TITEL

Det reglerade fjärrvärmeavtalet – etapp två.

FÖR RESULTATEN ANSVARAR

Daniel Hult vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping.

VILL DU LÄSA MER

Den fullständiga forskningsrapporten "Det reglerade fjärrvärmeavtalet – etapp två" kan laddas ner utan kostnad på www.fjarrsyn.se

VILL DU VETA MER

Kontakta Patrik Holmström, ansvarig för affärsutveckling på Svensk Fjärrvärme, patrik.holmstrom@svenskfjarrvarme.se, 08-677 27 06.



Forskning som stärker fjärrvärme och fjärrkyla, uppmuntrar konkurrenskraftig affärs- och teknikutveckling och skapar resurseffektiva lösningar för framtidens hållbara energisystem. Kunskap från Fjärrsyn är till nytta för fjärrvärmebranschen, kunderna, miljön och samhället i stort. Programmet finansieras av Energimyndigheten tillsammans med fjärrvärmebranschen och omsätter cirka 19 miljoner kronor om året. Mer information finns på www.fjarrsyn.se

Forskningsanalyserna visar att rimliga avtalsvillkor, skäliga priser och säkra leveranser hör till de viktigaste sätten för fjärrvärmeföretagen att bygga ett ökat förtroende bland sina kunder. Daniel Hult noterar också att orden "kund" och "konsument" använts synonymt i förarbetena till fjärrvärmelagen, vilket leder till problem med tolkningen.

»»» "För de kunder som väljer fjärrvärme är förtroende avgörande! Väl avvägda avtalsvillkor, rimliga priser och säkra leveranser hjälper till att skapa önskad tillit – både gentemot leverantörer och för uppvärmningsformen som sådan."

ANN-CATHRIN EKLUND, KOMMUNIKATIONSCHEF PÅ NEOVA AB.