

Prisändringsmodell för Heat Sweden Operations 2013

Lars Vestergren 16 september 2013

Inledning	1
1. Prispolicy	1
2. Prisändringar och prisprognos	2
3. Prisstruktur.....	3
4. Beskrivning av prisändringen	5
Fjärrvärmens konkurrenskraft i Uppsala	5
Fjärrvärmeprisets långsiktighet	6
Rimlig lönsamhet.....	7
5. Miljövärdering	8
6. Kunddialogen.....	8
7. Anslutning av nya kunder	9
Bilagor	9

Inledning

Vattenfalls prisändringsmodell följer i stort den struktur som anges på Prisdialogens hemsida.

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall AB sätter fjärrvärmepriserna i Uppsala och är en konkretisering av den prispolicy som Vattenfall använt sedan 2005. Prisändringsmodellen ska ses som ett löfte till kunderna i Uppsala att prisnivåändringar och prismodellsändringar kommer att diskuteras med kunderna i Uppsala inom Prisdialogens ram. Diskussionerna ska pröva att Vattenfall lever efter sin prisändringsmodell.

1. Prispolicy

Vi vill att våra kunder ska känna sig trygga med valet av fjärrvärme för sin uppvärmning och att de har förtroende för Vattenfall som leverantör. Vår verksamhet bygger på att befintliga kunder är nöjda och att vi kontinuerligt kan ansluta nya kunder. En förutsättning är då att fjärrvärme fortsätter att vara en konkurrenskraftig och attraktiv uppvärmningsform.

Prispolicyn anger ramarna för Vattenfalls prissättning och ska bidra till att prisutvecklingen blir förutsägbar. Vattenfalls prissättning av fjärrvärme utgår från tre kriterier:

- Priset ska vara konkurrenskraftigt
- Prissättningen ska vara långsiktig.
- Priset ska ge möjlighet till rimlig avkastning på verksamheten.

Vattenfall är angeläget om att fler kunder ska välja fjärrvärme för sin uppvärmning. Att fjärrvärmens marknadsposition är stabil är bra för kunderna och miljön.

Bränslepriserna kan variera kraftigt mellan enskilda år och har de senaste fem åren stigit kraftigt. Biobränslepriserna har det senaste året stabiliserats medan torvpriset fortsatt stiga. Prissättningen påverkas också av politiska beslut med nya skatter och avgifter.

Trots detta strävar Vattenfall efter att prisnivån till kund ska vara förutsägbar med långsamma fluktuationer. Med en flexibel bränslemix kan priserna variera mindre än alternativa uppvärmningsformer.

Vi vill agera affärsmässigt och långsiktigt och göra investeringar, som utvecklar och effektiviserar verksamheten, vår konkurrenskraft och miljöprofil.

Fjärrvärmeverksamheten måste ha rimlig lönsamhet för att vi ska kunna investera och långsiktigt säkra våra leveranser till våra kunder och därigenom stärka fjärrvärmerna som produkt med minsta möjliga miljöpåverkan. Inte minst viktigt för lönsamheten är ett kontinuerligt effektiviseringsarbete, som också bidrar till att hålla tillbaka prishöjningar.

Prislistan – en beskrivning

Vattenfalls fjärrvärmepris för företag är idag i princip helt rörligt. När en fast andel ingår i priset är den baserad på föregående års volym och alltså ett rörligt energipris om än förskjutet i ett år. Energipriset varierar under året och är lägre på sommaren än på vintern. Skälet till detta är att produktionskostnaderna i Uppsala är betydligt lägre på sommaren än på vintern, vilket vi vill att fjärrvärmepriset ska spegla.

2. Prisändringar och prisprognos

Vid prisändringar följer Vattenfall fjärrvärmelagen och nedanstående regler som gäller inom Svensk Fjärrvärmes REKO-system.

1. Prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiftet. Vi ska vid prisändringar ta hänsyn till våra kunders planeringshorisont och budgetprocess.
2. Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
3. Vi ska avisera våra kunder skriftligt om den planerade förändringen med motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.

4. Våra priser ska heller inte, utom vid ytterst extrema händelser, ändras under löpande år på grund av skatte- och avgiftsförändringar eller ”force majeure”.

Priser 2014

Priset för fjärrvärme för företag i Uppsala kommer den 1 januari 2014 att höjas med 2,9 procent. I bilaga finns hela 2013 års normalprislista specificerad.

Prishöjningen motiveras framförallt av krav på bättre lönsamhet. Bränsleprishöjningarna har visserligen mattats av, men de stora prishöjningarna på bränsle under den senaste femårsperioden har inte kompenseras med prishöjningar. Elpriset sjunker och den fria tilldelningen av elcertifikat upphörde vid årsskiftet 2012/2013 och bidrar till en ökad press på lönsamheten. Med mindre höjningar varje år möter vi prispolycyns ambition om långsiktighet. Vår bedömning är att fjärrvärmens även med det nya priset fortsatt kommer att vara konkurrenskraftig mot alternativen.

Löfte 2015

Vår bedömning är i juni 2013 att prishöjningen mellan åren 2014 och 2015 kommer att ligga i nivå med årets prishöjning. Den kommer dock högst att uppgå till fem procent.

Prognos 2016

Vi bedömer att den framtida prishöjningen kommer att ske i mindre steg kontinuerligt och även för 2016 tror vi att taket är fem procent. Vi vill reservera oss för extraordinära händelser som t.ex. skattehöjningar.

Prisutveckling på lång sikt, 3-5 år

Erfarenheten visar att kostnaderna för framförallt bränsle kan variera ganska kraftigt mellan åren. Vår ambition är att trots det fortsätta med mindre prisändringar under de kommande fem åren.

3. Prisstruktur

Priset för fjärrvärme i Uppsala framgår av den prislista som finns i bilaga och på www.vattenfall.se.

Normalprislistan innehåller två alternativ för företag (juridiska personer) med flerbo-stadshus anslutna till fjärrvärme och två alternativ för företag med lokaler. Båda kundgrupperna kan välja mellan helt rörligt energipris och energipris med fast och rörlig andel.

Energiavtal – Rörligt pris

Kostnaden för fjärrvärmeleveransen är rörlig och består av två delar; energi och flöde.

Energikostnaden beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen. Energipriset är högre under vintern (oktober–april) och lägre under sommaren.

Energiavtal – Pris med en fast andel

Kostnaden för fjärrvärmeleveransen består av en fast del samt två rörliga delar: energi och flöde.

Den fasta delen beräknas genom att föregående kalenderårs energiförbrukning normalårskorrigeras (läs mer längre ner) och multipliceras med den fasta avgiften. Kostnaden för denna del i avtalet fördelas över det kommande årets månader utifrån antalet dagar i månaden. Den fasta delen utgör cirka 60 procent av den totala värmekostnaden.

Energikostnaden beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen. Energipriset är högre under vintern (oktober–april) och lägre under sommaren.

Flödespremie/avgift

Det är viktigt för fjärrvärmesystemets effektivitet att flödet begränsas. Därför finns en flödespremie som en komponent i priset. Flödespremie eller flödesavgift debiteras under perioden oktober till april. Då jämför vi hur väl avkylningen fungerar i centralerna hos våra kunder (villor ingår inte). Vi räknar ut ett medelvärde för alla kunder i Uppsala. För att kunna jämföra fastigheter av olika storlek anges flödet i kubikmeter flöde per megawattimme i ett s.k. QW-värde. De kunder som har lägre flöde än medelvärdet får pengar tillbaka i form av en premie för den del som understiger medelvärdet.

De kunder som har ett högre flöde än medelvärdet får istället betala en avgift för den del som överstiger medelvärdet.

Övriga priser

Förutom normalprislistan finns tilläggspris för koldioxidneutral fjärrvärme och för de kunder som inte tar hela uppvärmningen från fjärrvärme utan använder fjärrvärmens som spets eller komplement till andra uppvärmningsmetoder. Kunder som bedriver industriell verksamhet enligt Riksskatteverkets definition kan få en reduktion av energipriset. Reduceringen fastställs årligen.

Framtida utvecklingsprojekt prismodeller

Med ökande energieffektivisering blir det allt viktigare med prismodeller som belönar ökad effektivitet i utnyttjandet av fjärrvärmens och rättvisa mellan olika kunder. Allt högre krav ställs på att prismodellen styr efter kostnadsprofilen i produktionen, så att det blir lönsammast för kunden att spara energi när det är som dyrast att producera.

Vi har sedan 2009 använt effektprissättning kombinerat med säsongspriser för energi i Vänersborg. I Uppsala har vi sedan 2010 använt säsongspriser för energi. Vi har fått värdefulla synpunkter från våra kunder på dessa modeller, vilket skapat erfarenheter som möjliggör nästa steg.

Vattenfall avser därför att utveckla en ny prismodell som så långt som möjligt ska spegla kostnaderna för att långsiktigt och hållbart producera och distribuera fjärrvärmens. Ambitionen är att en ny prismodell skall införas i Uppsala under 2015.

Priserna i dagens prismodeller är i stort sett helt rörliga och baseras enbart på energiförbrukning. Inriktningen i den nya modellen är att även använda utnyttjad effekt som bas för debiteringen, så att priset för fjärrvärme bättre speglar vår kostnadsstruktur. Våra kunder får därmed nya möjligheter att spara både energi och effekt.

Troligtvis förändras även energipriserna till att bli mer följsamma med säsongerna, eftersom kostnaden för att producera värme skiljer sig åt vid olika tidpunkter under året. Då energin är som dyrast att producera är den i regel ofta också som sämst för miljön. Ett första steg i denna riktning var att för något år sedan införa säsongspris på fjärrvärmerna i Uppsala med lägre pris på sommaren än på vintern.

Den förändrade prissättningen ska ge Vattenfall oförändrade intäkter totalt även om kostnaden för en enskild kund kan ändras beroende på uttagsprofil.

Den nya modellen blir mer rättvisande och gynnar miljökloka kunder som jobbar aktivt med energieffektivisering. Ambitionen är att fjärrvärmepriset bättre ska spegla dagens produktions- och marknadsförutsättningar, samt även att bidra till stabila priser och prisstrukturer över tid.

4. Beskrivning av prisändringen

Fjärrvärmens konkurrenskraft i Uppsala

Konkurrenskraften är en sammanvägning av flera faktorer. Pris är en viktig konkurrensfaktor, men även andra faktorer som nyförsäljning, bekvämlighet, tillgänglighet, utrymmesbehov, enkelhet i konstruktion och användande ingår i värderingen av konkurrenskraft.

Vattenfalls bedömning är att fjärrvärmerna är konkurrenskraftiga eftersom Vattenfalls nyförsäljning är betydande, tekniken bakom fjärrvärme är enkel och robust och ger fördelar för användaren och priset ligger i nivå med eller under alternativen. Vår bedömning är att konkurrenskraften gentemot de alternativ som finns på marknaden består även efter prishöjningen den 1 januari 2014.

Nya anslutningar

Vi tecknar kontinuerligt avtal för leverans till nya kunder och visar därigenom att fjärrvärmerna i de allra flesta fall är konkurrenskraftiga mot de alternativ som finns. Under föregående år tecknade vi avtal om 90 nya anslutningar i Uppsala, varav 20 var till privatpersoner. Nyanslutningarna motsvarar en utökning av den levererade årsvolymen med cirka två procent.

Alternativkostnad

Vi har jämfört kostnaden för fjärrvärme i en Nils Holgerssonfastighet med kostnaden för en värmepump för samma fastighet. Jämförelsen är gjord dels utifrån nyinstallationer och dels utifrån ett scenario där värmepumpen är tänkt att ersätta fjärrvärmerna.

Det finns idag ingen officiell redovisning av vad uppvärmning med värmepump kostar. Vi har dimensionerat en värmepumpslösning utifrån att den ska klara 95 procent av energin och 65 procent av effekten. För effekttopparna används elpanna. Om fjärrvärme används för effekttoppar och som reserv antas priset på fjärrvärme ligga i nivå med elpriset för denna last. Utvecklingen för det totala elpriset förutsätts ske i samma takt som fjärrvärmepriset.

Förutsättningar

Flerfamiljsfastighet med värmebehov 193 MWh. Ett räkneexempel visas nedan.

Fjärrvärme

- Anslutningsavgift: 175.000 kr inklusive moms
- Fjärrvärmecentral: 162.500 kr inklusive moms
- Drift- och underhållskostnad: 1.250 kr per år
- Fjärrvärmepris: 807 kronor per MWh, inklusive moms (2013 års nivå)

Värmepump

- Två värmepumpar à 30 kW med värmefaktor 3,3
- Spetsvärme: Elpanna 42 kW
- Spetsvärme varmvatten: elpanna 6 kW
- Ackumulatorvolym 2.000 liter
- Totalinvestering: 1.133.000 kronor inklusive moms
- Elhandelspris: 866 kronor per MWh, inklusive skatter, elcertifikat och mervärdesskatt (ettårsavtal enligt SCB)
- Uppskattad merkostnad för elnätsavgift i Uppsala: 10.875 kronor inklusive moms
- Rörlig elnätsavgift: 240 kronor per MWh
- Drift- och underhåll för värmepump: 8.750 kronor per år inklusive moms

Årskostnad

Årskostnaderna är beräknade med 5 procents kalkylränta och 15 års kalkylperiod

- Värmepumpslösningen kostar 193.000 kronor per år
- Fjärrvärme inklusive anslutningskostnad 188.000 kronor
- Fjärrvärme exklusive anslutningskostnad 172.000 kronor per år

Fjärrvärmeprisets långsiktighet

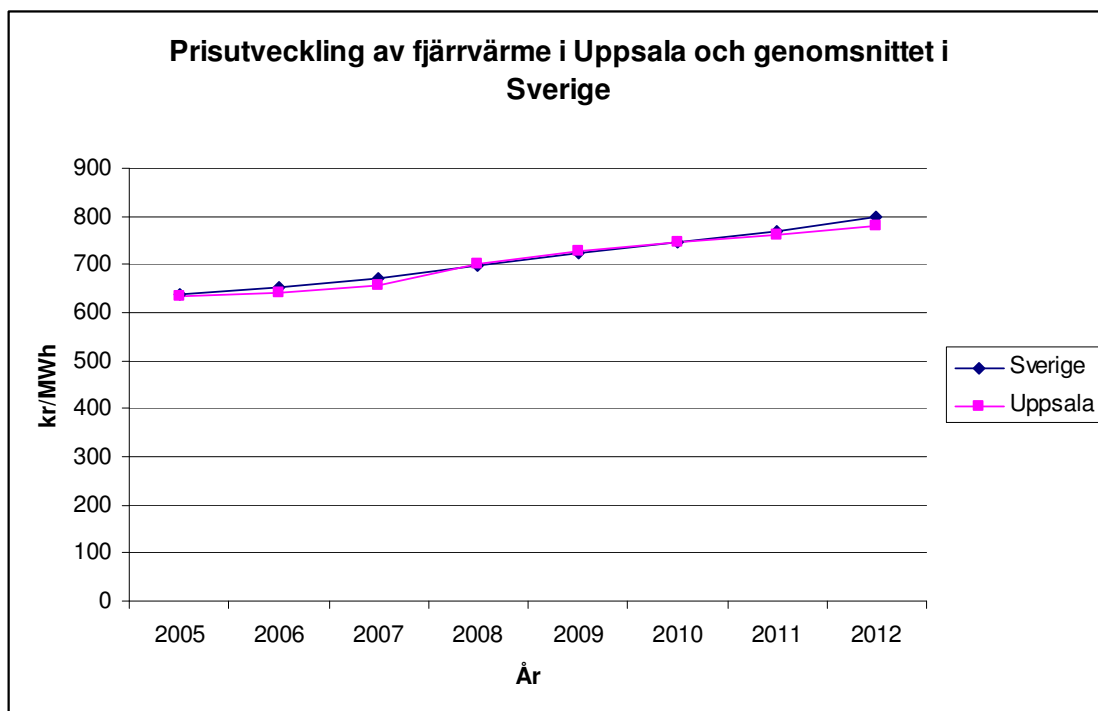
Med långsiktighet menar vi att priserna ska vara stabila i ett längre perspektiv utan stora hopp från ett år till ett annat. Vi avser att höja i mindre steg varje år snarare än att ta kraftiga språng även om exempelvis bränslekostnaderna kan ta stora språng under några år.

Diagrammet nedan visar att fjärrvärmepriset ökat i jämn takt under de senaste fem åren.

Priset är långsiktigt så länge Vattenfall kan ange en trolig utveckling under minst tre år framåt i tiden och om fjärrvärmeprisets utveckling i Uppsala inte avviker väsentligt från den genomsnittliga utvecklingen av fjärrvärmepriset enligt Nils Holgerssonrapporten.

Fjärrvärmeprisets utveckling i Uppsala i jämförelse med övriga Sverige

Fjärrvärmepriset i Uppsala har enligt Nils Holgerssonrapporten utvecklats på följande sätt mellan åren 2005 och 2012. Som synes har fjärrvärmepriset i Uppsala utvecklats i samma takt som genomsnittspriset för Sverige och ligger just nu något under detta.



Rimlig lönsamhet

Ägaren staten ställer ett avkastningskrav på Vattenfall AB som är 9 procent ROCE. Överfört till Värme är kravet 10 procent RONA, som i princip är samma sak som avkastning på sysselsatt kapital. Avkastningen motiveras av att fjärrvärme är en mycket kapitalintensiv verksamhet och den riskbild, som uppstår därigenom. Den ökande konkurrensen från alternativa uppvärmningsformer medför också en ökad verksamhetsrisk.

Nyckeltalet anger företagets lönsamhet i förhållande till externt finansierat (lånat) kapital och eget kapital. Detta nyckeltal gör avkastningen oberoende av finansieringen, vilket är viktigt eftersom fjärrvärmeverksamheten är en del av Vattenfall AB och ingen egen juridisk person.

Uppsalaverksamhetens avkastning på nettotillgångarna har alltså inte levt upp till ägarnas krav på 10 procent över tid. Ambitionen är att inom fyra år ska avkastningen nå det uppsatta målet.

Avkastningen mätt som RONA har de senaste åren varit:

2009	7,9 %
2010	10,1 %
2011	5,2 %
2012	8,2 %
2013	7,3 % (budget)

För att nå den önskade avkastningen arbetar vi kontinuerligt med effektivisering av verksamheten. De senaste årens effektiviseringsarbete har inneburit minskade kostnader med cirka 150 Mkr. Effektiviseringarna rör bl.a. bränsle, logistik, energieffektivisering och inköp. Effektiviseringarna bidrar till att hålla tillbaka prishöjningar, men måste ändå kompletteras med mindre prishöjningar för att ägarnas lönsamhetskrav ska kunna mötas på sikt.

5. Miljövärdering

Fjärrvärmens miljövärden i Uppsala finns utförligt beskrivna i Vattenfall Uppsalas miljöredovisning som finns i bilaga.

Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution

För närvarande planeras investering i ett nytt kraftvärmeverk, som ska ersätta nuvarande kraftverk som byggdes på 1970-talet. Ambitionen är att ta det nya kraftverket i produktion någon gång under åren 2018 till 2020. Biobränsle kommer då att ersätta torv och därmed försvinner en stor del av koldioxidutsläppen i Uppsala.

Distributionsnätet är på många håll upp till 50 år gammalt och ställer stora krav på underhåll och reinvesteringar.

6. Kunddialogen

Samråd sker kring prisändringsmodellen i möten. I mötena, som beskrivs nedan, diskuteras förslag till såväl prisnivåändringar som prismodelländringar.

Informationsmöte: Under detta möte presenterar Vattenfall sina planer för årets prisändringar och lyssnar på kundernas synpunkter. Detta möte planeras till mars/april.

Samrådsmöte: Vid detta möte presenteras ett färdigt förslag på prisändringsmodell, bl.a. baserad på diskussionerna under introduktionsmötet. Mötet protokollförs och prisändringsmodell och protokoll lämnas till Prisdialogens styrelse. Styrelsen kontrollerar att Vattenfalls prishöjning följer de löften som Vattenfall ställt ut i prisändringsmodellen. Samrådsmötet beräknas äga rum under juni.

Publicering av lokal prisändringsmodell: När Prisdialogens styrelse givit sitt godkännande av prisändringsmodellen publiceras den på Vattenfalls hemsida.

Avisering av nya priser: Alla kunder kommer att få en skriftlig avisering av kommande års fjärrvärmepris. Aviseringen ska enligt lag ske senast den 1 november.

7. Anslutning av nya kunder

Varje ny fjärrvärmekund skall vara lönsam att ansluta till fjärrvärmenätet. En anslutningsavgift till fjärrvärmenätet beräknas individuellt för varje enskild anslutning. Beräkningen utgår från effektbehov och faktisk kostnad för indragning av fjärrvärme med avdrag för prognostiserad framtida bidrag från energileveranserna.

Bilagor

Följande dokument bifogas prispolicyn:

Ordlista och Miljöredovisning för Uppsalas Värmeverksamhet