

Prisändringsmodell 2014 i Gustavsberg

Innehåll

Inledning	2
Prispolicy	2
Prisändring och prisprognos.....	3
Priser 2015.....	3
Prognos 2016 och 2017.....	3
Prismodell	4
Befintlig prismodell.....	4
Ny prismodell 2016.....	4
Beskrivning av prisändringen	7
Konkurrenskraft	7
Långsiktighet.....	8
Avkastning	8
Miljövärdering	9
Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution	9
Kunddialogen.....	10
Anslutning av nya kunder	10
Bilagor.....	10



Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall AB sätter fjärrvärmepriserna i Gustavsberg och är en konkretisering av Vattenfalls prispolicy. Dokumentet har tagits fram inom ramen för Prisdialogen där kunder givits möjlighet att påverka dess innehåll.

Prispolicy

Den prispolicy som ligger till grund för Vattenfalls prissättning på fjärrvärme togs fram och har använts sedan 2005. Prispolicyn är en avvägning mellan tre kriterier, vilka tar hänsyn till såväl kunden, värmemarknaden och Vattenfalls situation:

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

Läs mer om hur prispolicyn tillämpas under avsnittet Beskrivning av prisändringen.

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

- Prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiften. Vi ska vid prisändringar ta hänsyn till våra kunders planeringshorisont och budgetprocess.
- Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
- Vi ska avisera våra kunder skriftligt om den planerade förändringen med motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.
- Våra priser ska heller inte, utom vid ytterst extrema händelser, ändras under löpande år på grund av skatte- och avgiftsförändringar.

Prisändring och prisprognos

Priser 2015

Priset för fjärrvärme för företag i Gustavsberg kommer den 1 januari 2015 att höjas med i genomsnitt 2,88 procent. Prisjusteringen varierar något mellan olika avtalsformer och priskomponenter, vilket beskrivs i Tabell 1 nedan.

Tabell 1 – Normalprislista för företag i Gustavsberg (exkl. moms)

Avtalsform	Pris 2014	Pris 2015	Förändring
Företag fast			2,9 %*
- fast del	255	263	3,1 %
- rörlig del	437	449	2,7 %
Företag rörlig	707	722	2,1 %

* Summering av kostnadspåverkan antar normalår.

Kommentar: De olika avtalsformerna beskrivs i efterföljande kapitel.

Prognos 2016 och 2017

Den 1 januari 2016 inför Vattenfall en ny och gemensam prismodell på samtliga våra orter. Därmed blir det helt nya priser vilket gör prisjämförelsen svårare. Det mest relevanta mått är då att jämföra Vattenfalls intäktsförändring givet oförändrad fjärrvärmeleverans. Från kundens perspektiv innebär detta mått genomsnittlig kostnadsförändring. Med detta mått blir Vattenfalls löfte att genomsnittlig justering inte kommer överstiga 3,5 procent.

Det faktiska utfallet kommer därmed variera mellan kunder. Givet införandet av en effektkomponent och en mer utpräglad säsongsdifferentiering kommer kunder med en över året jämn användning att premieras.

I den nästföljande prisjusteringen mellan 2016 och 2017 kommer ökningen inte överstiga 3,5 procent.

Prismodell

En grundläggande ambition är att skapa en följsamhet mellan prismodellen och Vattenfalls kostnader. Det skapar hållbara finanser och bättre möjligheter för kunderna att påverka sina kostnader.

Prislistor för fjärrvärme i Gustavsberg finns också på www.vattenfall.se.

Befintlig prismodell

Normalprislistan innehåller två alternativ för företag (juridiska personer) som 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.

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 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 35 procent av den totala värmekostnaden. Energikostnaden beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen.

Flödespremie/avgift

Det är viktigt för fjärrvärmesystemets effektivitet att flödet begränsas. Därför debiteras en flödesavgift som en komponent i kostnaden som baseras på förbrukad volym.

Övriga priser

Förutom normalprislistan finns tilläggspris för de kunder som inte tar hela uppvärmningen från fjärrvärme utan använder fjärrvärmens som spets eller komplement till andra uppvärmningsmetoder.

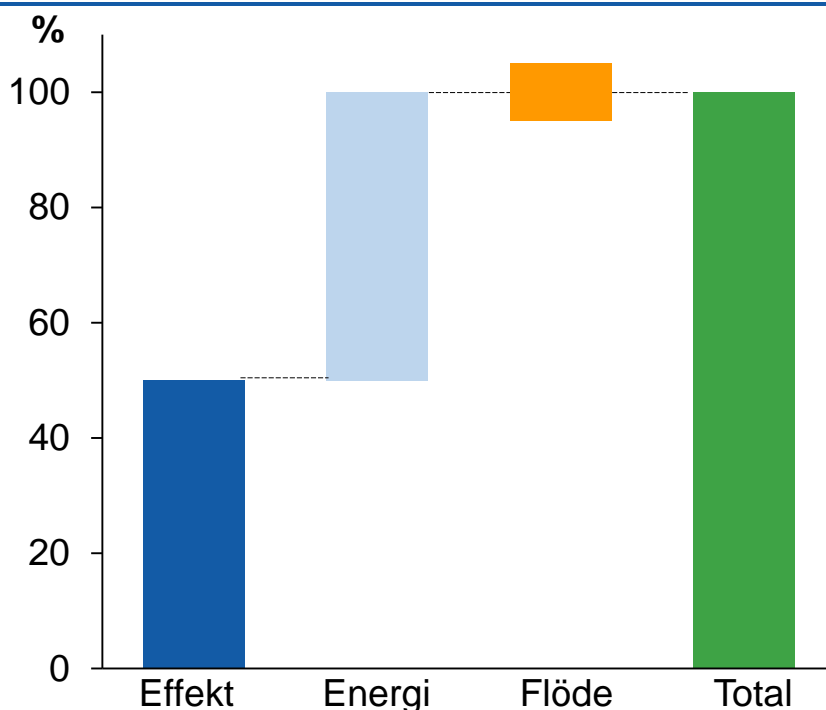
Kunder som bedriver industriell verksamhet enligt Skatteverkets definition kan få en reduktion av energipriset. Reduceringen fastställs årligen.

Ny prismodell 2016

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 och effekt när det är som dyrast att producera.

Med start 1 januari 2016 införs en ny prismodell för företag på samtliga Vattenfalls fjärrvärmenät. Den största nyheten i den nya prismodellen är införandet av en effektkomponent, där varje anläggnings maximala dygnsbehov blir kostnadsdrivande. Figur 1 nedan beskriver den genomsnittliga viktningen mellan de olika priskomponenterna i) effekt, ii) energi och iii) flöde.

Figur 1 – Ny prismodell 2016



Kommentar: Bilden beskriver de olika komponenternas viktning sett över hela nätet. För individuell kund kan det variera väsentligen beroende på användning.

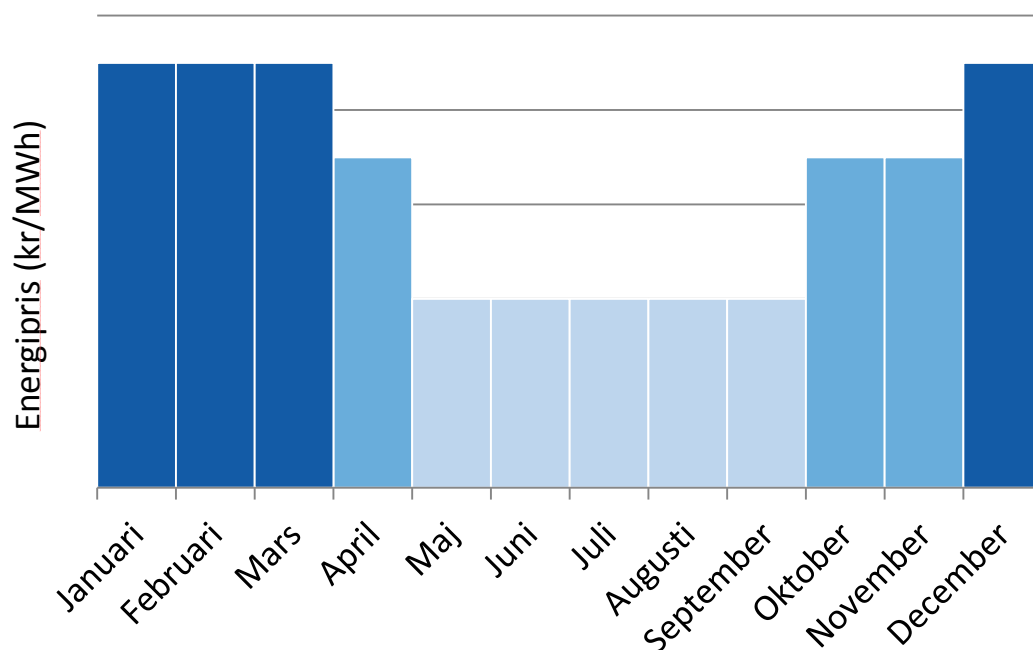
Effekt

Effekten återspeglar kundens dimensionerande fjärrvärmebehov. I förlängningen kopplas detta samman till Vattenfalls fasta kostnader vilket till stor del är relaterade till anläggningskostnader. Om kunderna minskar sitt effektuttag kan flera kunder rymmas inom systemets kapacitet, och vid nyinvesteringar kan investeringen göras mindre. Till skillnad från effekt i elnätet, vilken är så gott som momentan, är dygnsmedeleffekt den sedvanliga tidsperioden för fjärrvärme. Den blir därmed mer förlåtande åt varierande effektuttag inom dygnet.

Energi

Den priskomponent som följer energianvändningen relaterar till Vattenfalls rörliga kostnader. När kunden energieffektiviserar eftersträvas att kunden belönas i nivå med den besparingen som Vattenfall gör med den minskade leveransen. I hög grad är de rörliga kostnaderna relaterade till bränslekostnader, och givet detta varierar de rörliga kostnaderna mellan årstider och den last som anläggningen körs på. Figur 2 beskriver hur energipriset kommer variera under året.

Figur 2 – Utökad säsongsdifferentiering i den nya prismodellen



Flöde

Flödeskomponenten kommer följa ett koncept som vi under några år testat i Uppsala. Istället för som i dagens modell med en avgift per kubikmeter, kommer flödet mätas relativt övriga kunder i nätet.

Flödespremie eller flödesavgift debiteras under perioden oktober till april, då vi månadsvis jämför hur väl avkylningen fungerar i centralerna hos våra kunder i fjärrvärmennätet (villor ingår inte).

För att kunna jämföra fastigheter av olika storlek anges flödet i kubikmeter flöde per megawattimme i ett s.k. Q/W-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.

För en kund som under en månad oktober till april har ett flöde 900 m³ och energianvändning 45 MWh erhålls ett jämförelsevärde Q/W = 20 m³/MWh. Om det för nätet genomsnittliga Q/W-värdet är 21 m³/MWh och priset 3 kr/m³ blir uträkningen enligt följande:

$$45 \text{ MWh} \times (21 - 20) \frac{\text{m}^3}{\text{MWh}} \times 3 \frac{\text{kr}}{\text{m}^3} = 135 \text{ kr}$$

Beskrivning av prisändringen

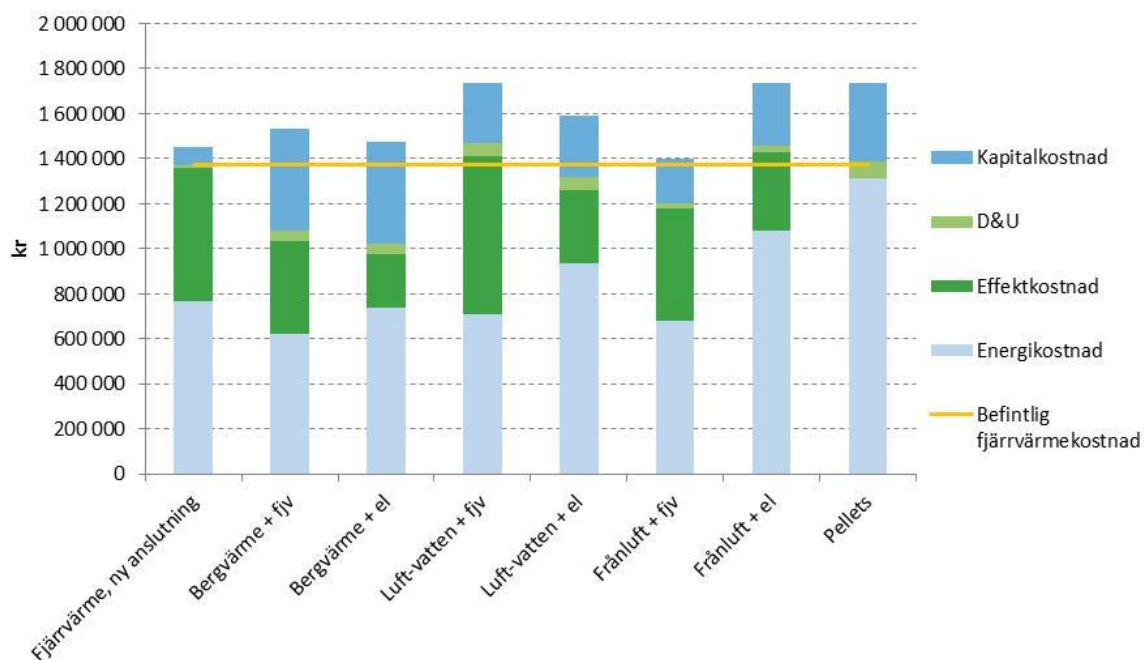
Prisjusteringen är en avvägning mellan prispolicyns tre delar.

Konkurrenskraft

Konkurrenskraften är en sammanvägning av flera faktorer. Pris är en viktig konkurrensfaktor men även andra upplevda faktorer som t.ex. enkelhet och trygghet ingår i värderingen av konkurrenskraft.

Nyför säljning är rimligen en bra sammanvägning mellan dessa faktorer och där upplever Vattenfall att fjärrvärmen i Gustavsberg är konkurrenskraftig. Ser man blott till priset är även detta något som Vattenfall följer noggrant och strävar att vara ett prisvärt alternativ. Givet hur energimarknaderna utvecklats de senaste åren har denna jämförelse blivit hårdare. I flera jämförelser av Energimyndigheten¹ och konsultfirman Profu² står fjärrvärmen tämligen ohotad, men Vattenfall gör även egna analyser som visar att resultatet i hög grad kan variera beroende på vilka antaganden som görs i kalkylen. I Figur 3 nedan har Vattenfall använt sin samlade kunskap och med kritiska ögon jämfört olika alternativ, som visar att fjärrvärmen klarar sig bra men konkurrensen blir hårdare.

Figur 3 – Diskonterad livscykelkostnad för flerbostadshus med alternativa uppvärmningsätt



Antaganden: Flerbostadshus, 193 MWh/år, 55 kW (dygnsmedel), 6% ränta

Jämförelsen är gjord för ett så kallat Nils Holgersson-hus, dvs ett flerbostadshus på 1000 kvm fördelat på 15 lägenheter och ett total årsanvändning om 193 MWh fjärrvärme. Givet att

¹ Energiindikatorer 2013 (s.136), <https://energimyndigheten.a-w2m.se/Home.mvc?ResourceId=2735>

² Värmeräknaren

Vattenfall inför en ny prismodell i januari 2016 är det denna prismodell som ligger som beräkningsgrund för fjärrvärmens livscykelkostnad.

Fjärrvärmens bedöms vara fortsatt konkurrenskraftig, men Vattenfall noterar en trend att konkurrensen blir hårdare.

Långsiktighet

Syftet med denna princip är att erbjuda en förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att priserna kan komma att höjas trots att kraftiga prissignaler saknas, och motsatt att prisökningen dämpas när prisindikatorer skjuter i höjden.

Typiska yttre faktorer som påverkar både konkurrenssituationen och Vattenfalls lönsamhet är svängningar på el- och bränslemarknaden samt regulatoriska förändringar. Istället för att föra vidare dessa affärsrisker till kunden tar Vattenfall detta ansvar och arbetar aktivt för att minska riskerna t.ex. genom att eftersträva en differentierad bränsleanvändning.

Nivån på kommande års prishöjning bedöms som långsiktig i termer av att den inte är ett stort språng i förhållande till tidigare års prisjusteringar.

Avkastning

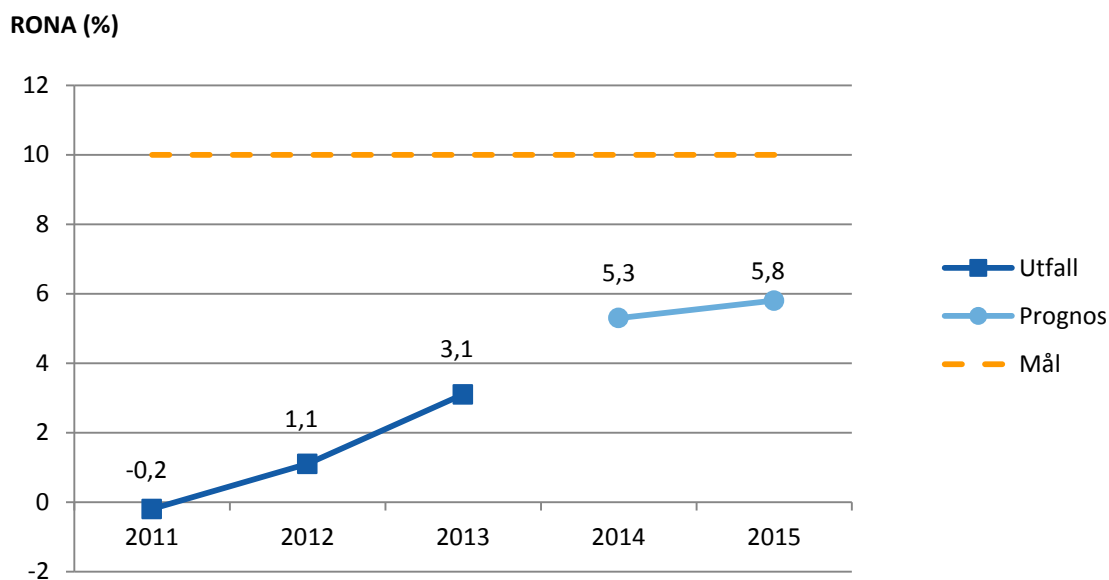
Vattenfall bedriver sin fjärrvärmeverksamhet på marknadsmässiga villkor och har krav från vår ägare att generera avkastning. I Figur 4 nedan redovisas de senaste årens resultat och prognos för 2014, ur vilka siffror den styrande indikatorn *avkastning på nettotillgångar* (RONA) kan härledas.

Figur 4 – Resultat för verksamheten i Gustavsberg 2011-2013 och prognos 2014

Intäkter	2011	2012	2013	2014E
Värme	33	36	40	39
Övrigt	1	2	1	1
Summa Intäkter	34	38	41	40
Kostnader				
Drift & Underhåll	7	9	9	8
Bränsle/Skatter	19	18	19	14
Övrigt	2	3	3	4
Avskrivningar	6	7	7	6
Summa Kostnader	34	36	37	33
Resultat efter avskrivningar	-0,3	1,5	4,3	7,1
Nettotillgångar	143	141	137	134

Kravet är för närvarande uttryckt som 10 procents avkastning på nettotillgångar (RONA). Detta mått beskriver resultatet efter avskrivningar i förhållande till nettotillgångar (omsättningstillgångar och anläggningstillgångar).

Figur 5 – Avkastning (RONA) på Vattenfalls verksamhet i Gustavsberg



God lönsamhet är viktigt för att vårt fjärrvärmenät och våra produktionsanläggningar ska kunna utvecklas genom ny- och reinvesteringar. I en begränsad och konkurrensutsatt investeringsportfölj väljs endast de mest lönsamma investeringarna ut för realisering.

Resultatet för Vattenfalls fjärrvärmeaffär i Gustavsberg når inte uppsatta mål men pekar i rätt riktning. Detta motiverar trots allt en prisjustering vilken balanseras med prispolicyns övriga komponenter, konkurrens och långsiktighet. Utöver kommande prisjustering arbetas det kontinuerligt med att effektivisera verksamheten i syfte att nå den önskade avkastningen.

Miljövärdering

Fjärrvärmens miljövärden i Gustavsberg finns utförligt beskrivna i Vattenfalls miljöredovisning för Södra Storstockholm som finns i bilaga.

Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution

Givet den kraftiga tillväxt som råder i Gustavsberg krävs en motsvarande tillväxt i fjärrvärmens nät och produktion. Under 2014 installeras ytterligare 10 MW bioljja-eldad kapacitet och under 2016 planeras en fastbränslepanna om 8-10 MW.

Kunddialogen

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

Informationsmöte: Detta möte syftar till att förbereda inför kommande dialogsamtal. Detta möte planeras vanligen till mars/april.

Samrådsmöte: Vid detta möte presenteras ett utkast på prisändringsmodell för diskussion. Mötet protokollförs och prisändringsmodell och protokoll lämnas till Prisdialogens styrelse. Samrådsmötet beräknas äga rum under juni och vid behov ytterligare ett möte i augusti.

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.

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 prisändringspolicyn:

Ordlista och Miljöredovisning för Södra Storstockholms Värmeverksamhet