

Prisändringsmodell Vattenfall AB i Uppsala 2014

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.....	5
Beskrivning av prisändringen	7
Konkurrenskraft	7
Långsiktighet.....	8
Avkastning	9
Miljövärdering	11
Framtida utvecklingsprojekt produktion och distribution	11
Kunddialogen.....	11
Anslutning av nya kunder	11
Bilagor.....	12



Inledning

Prisändringsmodellen beskriver hur Vattenfall AB sätter fjärrvärmepriserna i Uppsala 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 Uppsala kommer den 1 januari 2015 att höjas med i genomsnitt 2,98 procent. Prisjusteringen varierar något mellan olika avtalsformer och priskomponenter, vilket beskrivs i Tabell 1 nedan.

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

Avtalsform	Pris 2014	Pris 2015	Förändring
Bostäder fast			3,0 %*
- fast del	369 kr/MWh	379 kr/MWh	2,7 %
- rörlig del sommar	111 kr/MWh	113 kr/MWh	1,8 %
- rörlig del vinter	311 kr/MWh	322 kr/MWh	3,5 %
Bostäder rörlig			2,9 %*
- sommar	309 kr/MWh	309 kr/MWh	0,0 %
- vinter	748 kr/MWh	772 kr/MWh	3,2 %
Övriga fastigheter fast			3,0 %*
- fast del	369 kr/MWh	378 kr/MWh	2,4 %
- rörlig del sommar	111 kr/MWh	112 kr/MWh	0,9 %
- rörlig del vinter	318 kr/MWh	331 kr/MWh	4,1 %
Övriga fastigheter rörlig			3,0 %*
- sommar	309 kr/MWh	311 kr/MWh	0,6 %
- vinter	767 kr/MWh	791 kr/MWh	3,1 %

* Summering av kostnadspåverkan antar normalår och en volymfördelning mellan sommar/vinter för bostäder 19/81 och för övriga fastigheter 15/85.

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. Sett ur kundens perspektiv motsvarar detta genomsnittlig kostnadsförändring. Med detta mått blir Vattenfalls löfte att genomsnittligen justeringen inte kommer överstiga 4 %.

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 4 %.

Prismodell

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

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

Befintlig prismodell

Normalprislistan innehåller två alternativ för företag (juridiska personer) med flerbostadshus samt två alternativ för företag med lokaler. Bakgrunden till att dessa typer av fastigheter differentieras är att kommersiella lokaler i regel har en mer variabel användningsprofil, t.ex. stor skillnad mellan vardag och helg. 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 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 vi månadsvis jämför hur väl avkylningen fungerar i centralerna hos våra kunder i Uppsala (villor ingår inte).

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

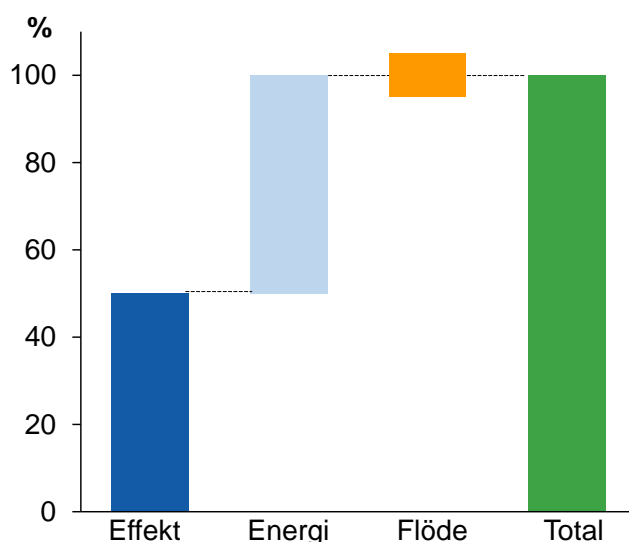
Förutom normalprislistan finns tilläggspris för koldioxidneutral fjärrvärme och för de kunder som inte tar hela uppvärmningen från fjärrvärme utan använder fjärrvärmens som spets eller komplement till andra uppvärmningsmetoder. Kunder som bedriver industriell verksamhet enligt Skatteverkets definition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

Ny prismodell för företag 2016

Med ökande energieffektivisering blir det allt viktigare med prismodeller som belönar ökad effektivitet i utnyttjandet av fjärrvärmen 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

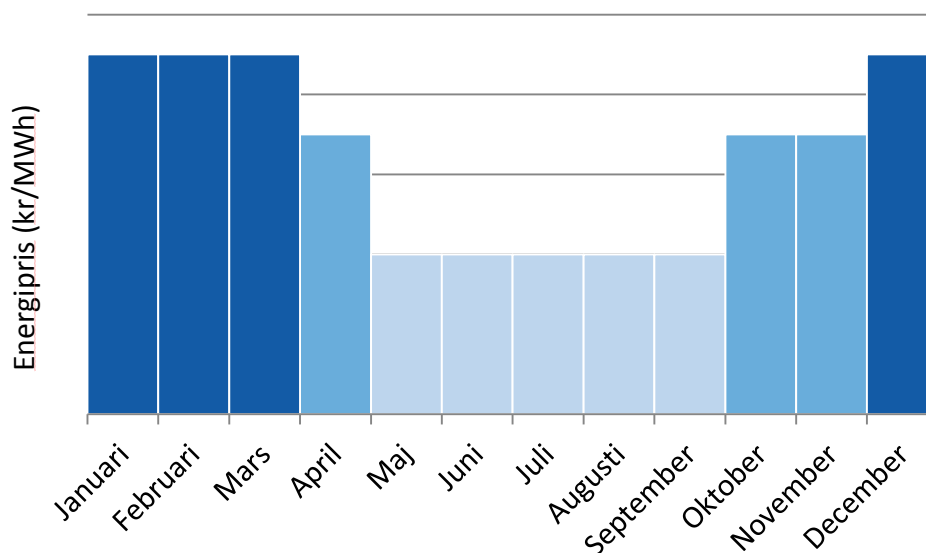
Effekten återspeglar kundens dimensionerande fjärrvärmebehov. I förlängningen kopplas detta samman till Vattenfalls fasta kostnader vilket till stor del är relaterade till anläggningskostnader. Om kunderna minskar sitt effektuttag kan flera kunder rymmas inom systemets kapacitet, och vid nyinvesteringar 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 till 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

Jämfört med den befintliga prismodellen kommer inget förändras avseende flödeskomponenten. Denna kommer fortsatt vara intäktsneutral för Vattenfall, men skapa incitament för kunder att optimera sin fjärrvärmeanläggning.

Beskrivning av prisändringen

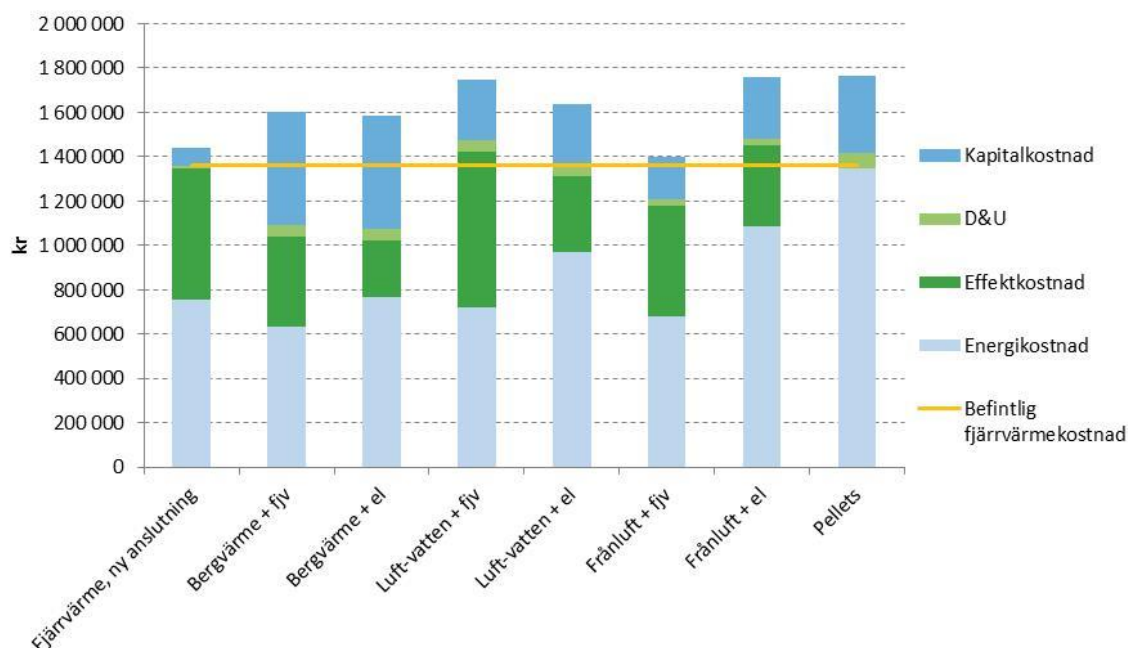
Prisjusteringen är en avvägning mellan prispolicyns tre delar.

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.

Ny försäljning är rimligen en bra sammanvägning mellan dessa faktorer och där upplever Vattenfall att fjärrvärmens i Uppsala är konkurrenskraftig. Ser man blott till priset är även detta något som Vattenfall följer noggrant och strävar att behålla konkurrenskraften. Givet hur energimarknaderna utvecklats de senaste åren har denna konkurrens blivit hårdare. I flera jämförelser av Energimyndigheten¹ och konsultfirman Profu² står fjärrvärmens 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 fjärrvärmens klarar sig bra men konkurrensen är hård. Givet att Vattenfall inför en ny prismodell i januari 2016 är det denna prismodell som ligger som beräkningsgrund för fjärrvärmens livscykelkostnad.

Figur 3 – Livscykelkostnader för alternativa uppvärmningssätt i typiskt flerbostadshus



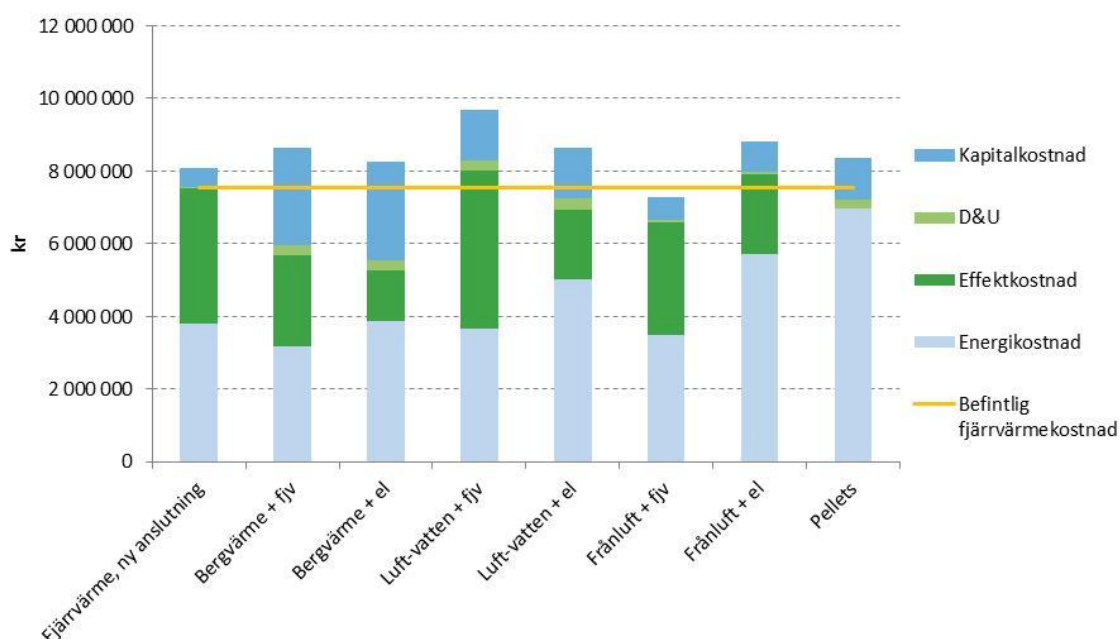
Fastighetstyp: Flerbostadshus, volym 193 MWh/år, effektbehov 55 kW

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

² Värmeräknaren

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. När samma jämförelse görs för en kommersiell lokal med ett årsenergibehov om 1000 MWh blir det än svårare konkurrens (Figur 4 nedan), vilket främst beror på att lokaler vanligtvis har ett spetsigare effektuttag.

Figur 4 - Livscykelkostnader för alternativa uppvärmningssätt i typisk lokal



Fastighetstyp: Offentlig lokal, volym 1000 MWh/år, effektbehov 345 kW

I investeringskalkyler finns otaliga parametrar som kan justeras och i hög grad påverka utfallet. Vår kalkyl har som tidigare nämnts gjorts givet kunskap om nuvarande och framtida marknadsläge och med fastighetsparametrar givet en typisk Vattenfall-kund. För att nämna några viktiga faktorer kan nämnas kalkylränta (6%), investeringskostnad för ett bergvärmesystem (17 000 kr/kW) och COP (3,0%).

Sammanfattningsvis kan sägas att fjärrvärmens bedöms vara fortsatt konkurrenskraftig, men att Vattenfall noterar en trend av hårdare konkurrens från främst värmepumpar.

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 är inom ramen för förra årets utfästelse i Prisdialogen, och är långsiktig i termer av att den inte är ett stort språng i förhållande till tidigare prisjusteringar.

Avkastning

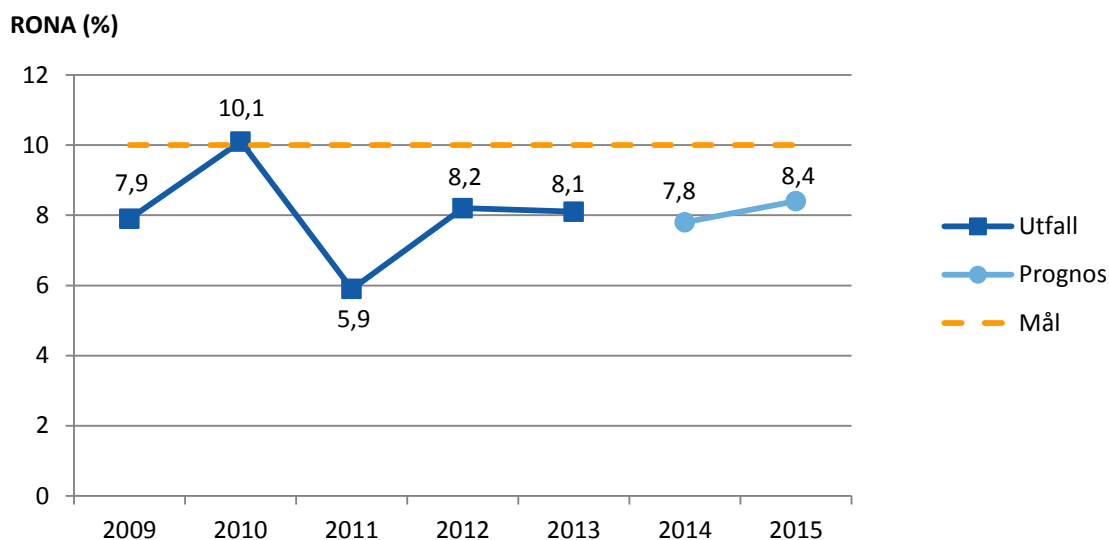
Vattenfall bedriver sin fjärrvärmeverksamhet på marknadsmässiga villkor och har krav från vår ägare att generera avkastning. Kravet är för närvarande uttryckt som 10 procents avkastning på nettotillgångar. Detta mått beskriver resultatet efter finansiella intäkter (före finansiella kostnader) i förhållande till det sysselsatta kapitalet (omsättningstillgångar och anläggningstillgångar minskat med icke räntebärande skulder och kassa).

Figur 5 - Resultat för verksamheten i Uppsala 2011-2013

Intäkter	2011	2012	2013
Värme/Kyla/Ånga	887	975	997
EI	140	100	66
Mottaget Avfall	165	180	175
Övrigt	36	44	38
Summa Intäkter	1228	1299	1276
Kostnader			
Drift & Underhåll	294	287	249
Bränsle/Skatter	429	410	399
Övrigt	116	125	148
Avskrivningar	233	233	244
Summa Kostnader	1072	1055	1040
Resultat efter avskrivningar	156	244	236
Nettotillgångar	3014	2965	2921

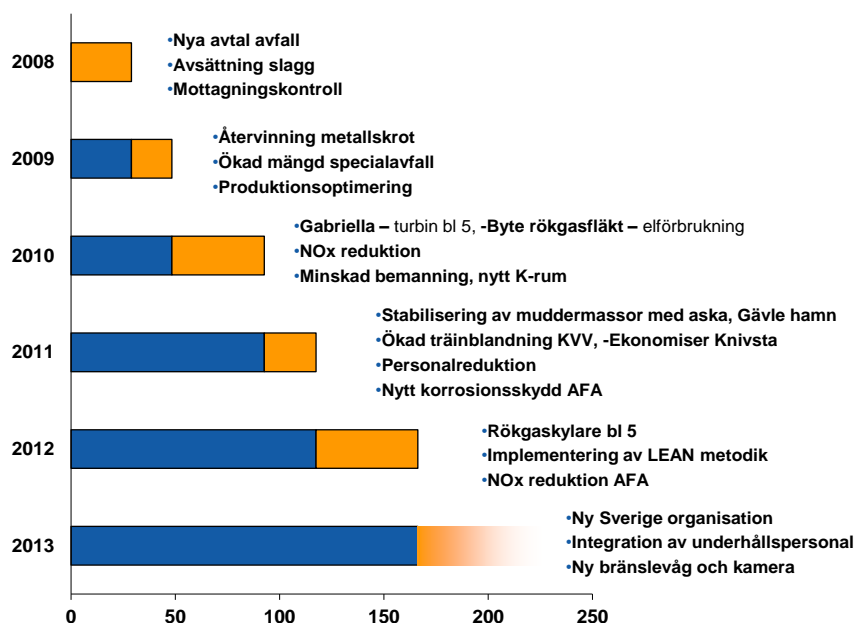
God lönsamhet är viktigt för att verksamheten ska kunna utvecklas genom ny- och reinvesteringar. I en begränsad och konkurrensutsatt investeringsportfölj väljs endast de mest lönsamma investeringarna ut för realisering. För att kunna underhålla och utveckla vårt fjärrvärmenät och våra produktionsanläggningar krävs därför att affärsmässiga förhållanden uppnås.

Figur 6 – Avkastning (RONA) på Vattenfalls verksamhet i Uppsala



Resultatet för Vattenfalls fjärrvärmeaffär i Uppsala är stabil men når inte upp i nivå med önskad avkastning. Utöver kommande prisjustering arbetas det kontinuerligt med att effektivisera verksamheten i syfte att nå den önskade avkastningen. Figur 7 nedan beskriver ett urval av de effektiviseringsåtgärder som genomförts under de senaste åren för att minska verksamhetens kostnader.

Figur 7 – Åtgärder för kostnadsbesparingar åren 2008-2013 (miljoner SEK)



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 2018. Biobränsle kommer då att ersätta torv och därmed försvinner mer än hälften av koldioxidutsläppen i Uppsala.

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

Kunddialogen

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

Informationsmöte: Vid behov arrangeras detta möte i syfte att förbereda inför kommande prisdialog. Detta möte planeras 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 prispolicyn:

- *Miljöredovisning för Uppsalas Värmeverksamhet*
- *Särredovisning Fjärrvärme för 2012, genom Energimarknadsinspektionen* (denna och mer därtill återfinns på <http://www.ei.se/sv/Fjarrvarme/inrapporterad-data>)