

Prisändringsmodell & Prisåtagande fjärrvärme

2018-2020



Prisändringsmodell & Prisåtagande 2018-2020

En av PiteEnergis huvudstrategier är kundfokus. Utan våra kunder fanns vi inte, därför vill vi behålla och stärka det förtroende som vi har hos våra kunder. Fjärrvärmens pris ska vara konkurrenskraftigt och ska sättas i dialog med kunderna. I detta dokument redovisar vi hur priset av fjärrvärme som används av näringsidkare sätts, samt prisåtagandet för perioden 2018-2020.

1. Prispolicy

PiteEnergis verksamhet bygger på att befintliga kunder är nöjda och därmed bidrar till att attrahera nya. Högt nyttjande av fjärrvärmenätet är en förutsättning för att fjärrvärmens ska fortsätta vara en konkurrenskraftig uppvärmningsform. Affärsmässighet, öppenhet och kommunikation avseende fjärrvärmens pris och fördelar är viktigt för förtroendet på marknaden.

Prissättningen utgår från tre kriterier:

- Priset ska vara konkurrenskraftigt.
- Priset ska skapa långsiktig ekonomisk bärighet.
- Fjärrvärmens ska vara bästa alternativet för kunderna och miljön.

Följande principer och målsättningar gäller också:

- Vi ska ha långsiktighet och förutsägbarhet för fjärrvärmepriSET. Prisutvecklingen anges för kommande år samt en inriktning för det andra och det tredje året.
- Prisförändringar ska genomföras i en kunddialog, beskriven nedan.
- Vi ska årligen redovisa fjärrvärmens klimatpåverkan avseende koldioxidutsläpp samt de officiella lokala miljövärdena. Vår ambition är att löpande förbättra dessa värden. Fjärrvärmens klimatpåverkan är en av våra betydande miljöaspekter som är ett av våra miljömål.
- Våra prismodeller ska så långt det är möjligt återspegla kostnaderna för att långsiktigt producera och distribuera fjärrvärmens. Detta ger en rättvisande information till kunden och gynnar direkt de kunder som gör energi- och effektbesparingar när energin är som dyrast och sämst för miljön. En sådan prissättning gör också fjärrvärmeverksamheten robust mot ändrade leveransvolymmer etc, vilket leder till stabila priser.

2. Åtaganden om prisförändringar för 2018 – 2020, för Piteås näringsidkare.

2.1 Pris 2017

Det genomsnittliga priset för fjärrvärme höjdes med 2% från 2016 till 2017. Där KPI stod för en höjning med 1,1%. Prismodellen är densamma som den som infördes fr o m 1 januari 2015.

Effekt (kW)	kr/år, exkl moms	kr/år, inkl moms
10–29	1 100,00 + (984,00 x E)	1 375,00 + (1 230,00 x E)
30–199	8 300,00 + (738,00 x E)	10 375,00 + (923,00 x E)
200–499	16 300,00 + (697,00 x E)	20 375,00 + (871,25 x E)
500–	36 300,00 + (656,00 x E)	45 375,00 + (820,00 x E)

Energipris	kr/MWh, exkl moms	kr/MWh, inkl moms
Kvartal 1 & 4	274	342,50
Kvartal 2 & 3	214	267,50

Flöde	kr/m3, exkl moms	kr/m3, inkl moms
Kvartal 1 & 4	2.00	2.5

>Zx

Figur 1: Normalprislista Fjärrvärme Näringsidkare Piteå 2017.

2.2 Pris för 2018

I förra årets prisdialog var målsättningen att det genomsnittliga priset för fjärrvärme förändras med maximalt **3,0 %** från 2017 till 2018. Förändringen fördelas så att vi har en balans mellan våra kostnader och intäkter som är fast och rörliga. Primärt är att balansen upprätthålls. Den genomsnittliga prisökningen till 2018 blir **2,5%**, baserat på en positiv KPI utveckling. Regleringen av vår största kostnadspost baseras på KPI utvecklingen Juli-Juli på **2,2%**.

2.3 Målsättning för 2019 och 2020

Förändringarna mellan de olika kostnadsdelarna för fjärrvärme kan skifta mycket mellan åren. Den största kostnadsposten för oss är sekundärvärmen från SmurfitKappa Kraftliner. Den regleras sedan flera år efter KPI-utvecklingen, som har haft en försiktig utveckling. Beroende på den allmänna ekonomiska utvecklingen kan denna reglering innebära en större påverkan på oss än under de senaste åren. Baserat på de förutsättningar som för närvarande går att överblicka, bedömer vi att det genomsnittliga priset för fjärrvärme kommer att behöva höjas **max 3%** från 2018 till 2019. Mellan åren 2019-2020 bedömer vi höjningen till mellan **2-3%**.

3. Prisstruktur (Prismodell)

I Piteå erbjuds en normalprislista fjärrvärme där priset näringsidkare utgörs av tre delar:

Energipris: Det kostar olika att producera fjärrvärmerna olika tider på året. Vintertid med hög förbrukning måste ibland vår dyraste produktion med olja och gasol användas. Andelen spetsvärme från våra leverantörer är även under denna period högre. Samt att det finns en prisskillnad under vintermånaderna, medan det under sommarhalvåret är samma pris från huvudleverantören oavsett energileverans. Detta ska kunderna kunna få fördelar av. Vi sätter därför energipriset efter en rättvis princip, där priset återspeglar vad det kostar att producera den värme man använder. Priset är olika för dessa perioder på året:

Vinterpris: Oktober – Mars

Sommarpris: April - September

Effektpris: Fjärrvärmesystemets kostnader beror också mycket starkt på toppbelastningarna. En kall vinterdag, när nästan alla kunder behöver värme som mest, är den som bestämmer hur mycket produktionsanläggningarna och hur stora ledningar som måste byggas och finnas. Det är därför rättvist att det pris som kunderna betalar också har en komponent som är beroende av det högsta värmeuttaget som kunden begär. Denna priskomponent styrs av mängden värme som kunden köper under mätperioden oktober – mars, på dygnsbasis. Detta benämns effektsignatur. Effektsignaturen ligger till grund för den rörliga delen (E), i prismodellens effektdel. Denna justeras vid varje årsskifte efter vintersäsongens mätning.

Flödespris: Fjärrvärmesystemet omfattar hela kedja från produktions- till kundanläggning, fjärrvärmecentralen. Värmeväxlaren i fastighetens fjärrvärmecentral ska ta var på värmen i det inkommande vattnet effektivt, genom att kyla ner det så mycket som möjligt innan det går vidare i returledningen. För hög temperatur på returvattnet innebär att det pumpas runt onödiga mängder vatten i fjärrvärmesystemet och att det riskerar att bli trångt i vissa sektioner av fjärrvärmenätet (kapacitetsbrist). För vintermånaderna oktober – mars, finns därför också en priskomponent som beror av volymen fjärrvärmevatten.

4. Fjärrvärmens kostnader

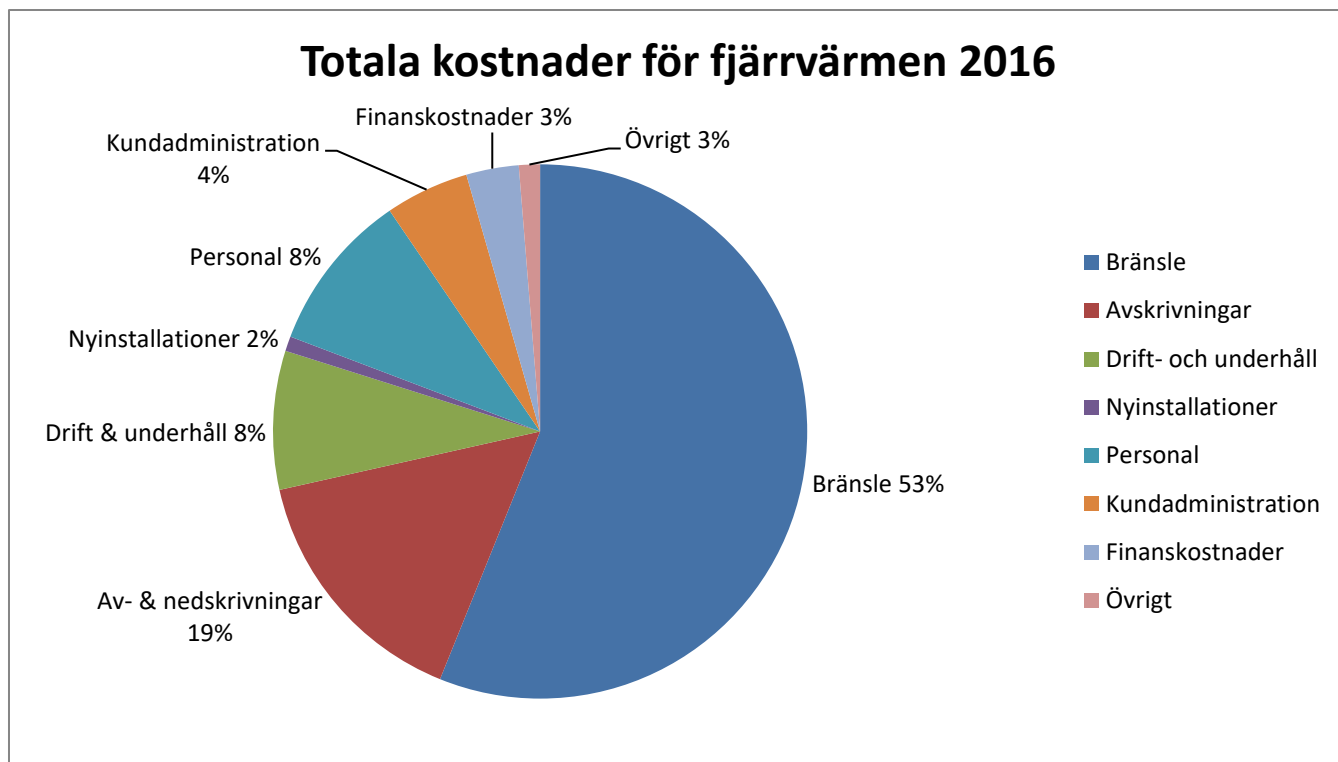
Summan av de priskomponenter som kunder betalar måste täcka kostnader och rimlig avkastning för fjärrvärmeverksamheten, eftersom prissättningen är kostnadsbaserad.

Förändringar av skatter och avgifter som ej var kända vid tidpunkt för vår överenskommelse kommer att kompenseras för genom ändring av fjärrvärmepriset. Enligt de Allmänna avtalsvillkoren för näringsidkare.

Fjärrvärmeverksamheten innebär risktagande främst i form av pris- och volymrisker och är i utfall väderberoende. PiteEnergi bär denna risk via vårt prisåtagande. Resultatet av denna risk överförs inte till kund, vilket innebär att eventuellt minskat eller ökat resultat inte förs vidare.

4.1 Kostnadernas sammansättning

- **Bränsle:** Detta avser våra totala inköp av bränslen, där den producerade värmen från industrin är den allra största. Här ingår även vår egen produktion med fossila bränslen gasol och eldningsolja.
- **Avskrivningar:** Avser kostnader kopplade till både produktion och distribution, dvs avskrivningar av investeringar och reinvesteringar.
- **Drift- och underhåll:** Kostnader för drift och underhåll av våra produktions- och distributionsanläggningar inklusive reparationer av ledningsnät och fuktfel.
- **Personal:** Här finns kostnader för personal anställda i avdelning Värme o kyla, inom produktion o kommunikation, nät o tjänster samt planering o projektsamordning.
- **Kundadministration:** Omfattar kostnader för kundservice, fakturering, försäljning och marknadsföring. Personal anställd inom Piteå Energi Handel AB.
- **Finanskostnader:** Omfattar räntekostnader/ säkring
- **Övrigt:** Kostnader för koncerngemensamma funktioner, såsom ekonomi, inköp, fastighet, HR samt försäkringar.



Kostnader 2016

Bränsle	67 843
Avskrivningar	15 935
Drift- och underhåll	10 631
Nyinstallationer	566
Personal	10 293
Kundadministration	5 461
Finanskostnader	2 253
Övrigt	451
	113 433

4.2 Kostnadsutveckling

Sedan etableringen av energisamarbetet 1977-1978, har kostnadsutvecklingen för fjärrvärmem förändrats. Från att SmurfitKappa begränsades i leveranserna till 130 GWh per år, har samarbetet utvecklats avtalsmässigt och praktiskt/operativt. Detta förde med sig att PiteEnergi redan vid -10 grader startade egen produktion med fossila bränslen.

Idag har man en kapacitet om 100 MW och kan leverera den dubbla energimängden. Vid årsskift 2007/2008 togs en spetsväxlare i drift som PiteEnergi äger hos SmurfitKappa. Tack vare denna kan SmurfitKappa oavsett driftläge i fabriken, i de flesta fall leverera värme till PiteEnergi. Under 2015 har PiteEnergi köpt en rökgaskylare som installerades under SmurfitKappas höststopp 2016.

Denna möjliggör uttag av ytterligare 5 MW sekundärvärme (det billigaste alternativet). Detta både säkrar leveranserna och förbättrar flödesaffären. Investeringen bör också långsiktigt ge förutsättningar för stabila fjärrvärmepriser framöver.

Vår budget beräknas på ett sk normalår som fastställts av SMHI, baserat på historiska erfarenheter. Pga en märkbar förändring i klimatet är nu normalåret justerat av dessa. Utfallet kan bli varmare eller kallare vilket ger en påverkan på främst kostnader för bränsle för fjärrvärmeproduktionen. Beroende på klimatet varierar också underhållskostnaderna något.

Saker som påverkar:

- **Bränsle: Bra start på 2017** med stabila leveranser från SKP. Vår rökgaskylare som installerades under 2016 levererar mer än vad som förutspått. Vi ligger något efter budgeten hittills pga mindre såld energi och lite högre kostnader för reparationer. Rökgaskylaren möjliggör ett uttag av ytterligare 5MW sekundärvärme, dvs. den mest lågvärdiga värmen. Detta innebär att både spetsvärmeuttaget från SmurfitKappa, ökade leveranser från SCA/Vattenfall och egen spetslastproduktion minskas. Pga. utvecklingen av konsumentprisindex (juli-juli) kommer sekundärvärmepriset till oss att enligt avtal regleras efter detta. Utvecklingen av KPI hittills är positiv +1,5 %. Bedömningen är att de under de närmaste åren kommer att ske en positiv utveckling av KPI, vilket innebär kostnadsökningar för oss.
- **Avskrivningar:** Avskrivningarna ungefär i samma nivå som tidigare. Vi bygger mindre nya fjärrvärmeledningar, samtidigt som vi kommer att reinvestera mer i både produktions- och distributionsanläggningar.
- **Finanskostnader:** Baserat på kommande investeringstakt ser vi en försiktig ökning för denna post.
- **Drift och underhåll:** Vi effektiviserar och optimerar verksamheten löpande. Ny organisation är sjösat sedan 1,5 år. Vi arbetar med en metodik i vårt förändringsarbete (ROS-resultatorienterad styrning). Som en hjälp med att arbeta strukturerat med förbättringar. Vi arbetar vidare i vårt

underhållssystem och tar fram en underhållsstrategi. Flera prioriterade stödsystem är aktuella; CRM-ärendehantering, intern och extern hemsida.

- **Kundadministration:** Vi mäter kontinuerligt kundnöjdhet genom uppföljande samtal, möten och enkäter. Produktutveckling sker i samverkan med våra kunder i fokusgrupper och enskilda möten och internt i organisationen.
- **Personal:** Vi förstärkte under 2015 vår organisation inom affärsområde Värme o kyla med en personalledare. Mer resurser finns för att utveckla personalen samtidigt som vi har mer resurser för att optimera tekniken. Från årsskiftet har organisation förstärkts med en tekniker som ska arbeta både med produktion av värme och service till kund.
- **Övrigt:** Under de senaste åren har hela PiteEnergi arbetat med kostnadsreducerande åtgärder. Vi ser även en positiv utveckling och efterfrågan av våra tjänster till kunder som hjälper oss till en bra kundrelation och ger oss intäkter, som annars minskas pga. mindre utbyggnad med minskade engångsavgifter. Vi arbetar för att etablera fördelaktiga kyllösningar till näringsidkare. Värmedriven kyla där värmeöverskottet används till komfortkyla av fastigheter s k sorptiv kyla. Gemensam mätvärdesinsamling byggs upp inom PE. Därigenom finns möjligheter till timvärden på sikt.

5. Investering och avkastning

Verksamheten binder mycket kapital i form av produktions- och distributionsanläggningar. Den är kapitalintensiv med reinvesterings- och nyinvesteringsbehov av produktionsanläggningar och distributionsnät. De äldsta anläggningarna byggdes 1977 och där är reinvesteringsbehovet som störst.

Fjärrvärmeverksamheten måste generera en avkastning som säkerställer den fortsatta utvecklingen och därmed ett konkurrenskraftigt, stabilt och förutsägbart fjärrvärmepris. Avkastningen ska skapa en uthållig ekonomisk styrka och stabilitet, som möjliggör att anläggningar kan förnyas, spikar i kostnader kan hanteras utan att fjärrvärmepriset påverkas. Avkastningskravet är för 2017, 11,0% på eget kapital.

6. Nya fjärrvärmekunder

I Piteå bedrivs fjärrvärmeverksamheten i ett affärsområde på affärsmässig grund. Detta innebär att alla objekt som är aktuella för inkoppling i fjärrvärmenätet förkalkyleras. Detta gäller för både näringsidkare och konsumenter.

En investeringskalkyl görs för varje enskilt objekt innan vi lämnar offert till kund. Investeringskalkylen föregås av ett besök på plats, s.k. inventering av

fjärrvärmetekniker. Varje enskild ny kund ska uppfylla av PiteEnergis satta affärskrav.

7. Lokal överenskommelse

8. Medlemskap i prisdialogen

Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av pris-ändring på fjärrvärme. Modellen har tagits fram av Riksbyggen, SABO Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag och Svensk Fjärrvärme. Syftet är att stärka kundens ställning, att åstadkomma en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Läs mer på: www.prisdialogen.se

PiteEnergi antogs i oktober 2015 som medlem i Prisdialogen inför 2016 och arbetare efter angiven process.

9. Årlig kunddialog

Pågår.

10. Förklaringar och fakta

OBS: 2016!

Nils Holgersson

Nils Holgersson Gruppen, med representanter från HSB Riksförbund, Hyresgästföreningen Riksförbundet, Riksbyggen, SABO och Fastighetsägarna Sverige, har sedan 1996 årligen gett ut rapporten "Fastigheten Nils Holgerssons underbara resa genom Sverige".

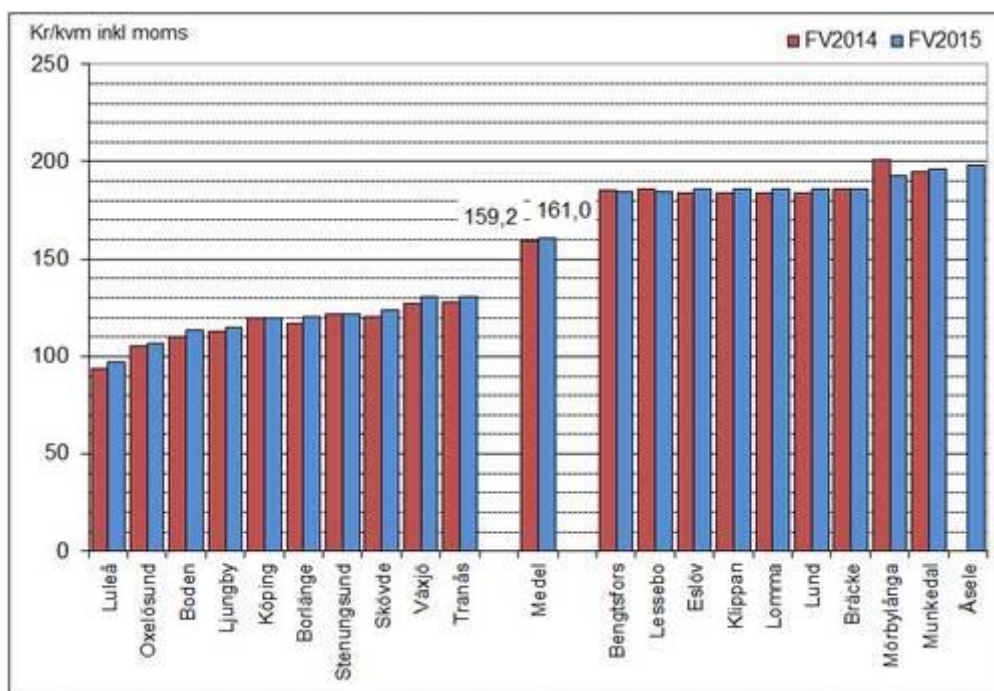


Nils Holgersson, typbyggnad,

Förutsättningar	
Area	1000 m ²
Lägenheter	15 (medel 67 m ² /lgh)
Fjärrvärme Årsbehov	
Energibehov	193 MWh (80 % värme, 20 % varmvatten)
Flöde	3860 m ³

Fjärrvärmepriserna ökade totalt med 1,2 procent (1,6 procent prisökning föregående års undersökning). KPI (mars-värden) minskade under samma period med 0,2 %. Idag ligger snittpriset på ca 834 kr/MWh inkl. moms (161 kronor per kvadratmeter och år). Fjärrvärmepriserna berör många eftersom fjärrvärmerna är den dominerande uppvärmningsformen i tätorter. Årets Nils Holgerssonundersökning visar att 259 kommuner av 290 har fjärrvärme som dominerande uppvärmningsform för flerbostadshus i centralorten

Det är stor skillnad mellan fjärrvärmepriserna i kommunerna. Den lägsta kostnaden finns i Luleå 505 kr/MWh inkl moms (97,4 kr/kvm) medan den högsta finns i Åsele 1027 kr/MWh inkl moms (198,2 kr/kvm).



Piteå ligger på en elfte (sjunde) plats, en ökning med 6,8%. (693 kr/ MWh). Då vi har bytt prismodell till effektdel med effektsignatur, kan inte rapporteringsverktyget hantera detta korrekt. Bostadsfastigheten med 193 MWh i energiförbrukning, har en klart lägre effekt än 63 kW som framkommit i i Nils Holgersson undersökningen.(ca 17%)

PiteEnergi behöll samma prisnivå 2014-2016. Omfördelningar gjordes pga ny prismodell.

Fjärrvärmens och miljön

Tack vare energisamarbetet med industrin, ligger vår egen fjärrvärmeproduktion på en låg nivå. Därför är koldioxidutsläppen också låga. Här arbetar vi dagligen efter ett kvalitetssäkrat arbetssätt för att vara proaktiva i samarbetet. Utsläppen av koldioxid under 2016 var 868 ton (565 ton). Hittills under 2017 är den 0.

Fjärrvärmens resurseffektivitet var hög och gav en primärenergifaktor på 0,03, en anmärkningsvärt låg siffra i branschen.

