

Vattenfall Värme Prissättningspolicy

Principer och prisstruktur som ligger till grund
för prissättningen för företags- och privatkunder



VATTENFALL

Vattenfall Värme Prissättningspolicy



Inledning

Prissättningspolicyens syfte är att skapa förståelse och förutsägbarhet gällande fjärrvärmens prissättning för Vattenfalls kunder¹. Prissättningen är värdebaserad, dvs fjärrvärmens ska vara konkurrenskraftig sett till pris och beaktat de mervärden den har för våra kunder:

- Bekvämt. En jämn och behaglig inomhustemperatur med obegränsad tillgång till värme och varmvatten. Fri från kemikalier, buller, lukt eller sotning. Utrymmessnål och kunden behöver ingen egen ackumulering av varmvatten.
- Leveranssäkert. En driftsäker leverans av värme som kunderna kan känna sig trygga med. Vi tar ansvar för kundens värmebehov – vår produktion är igång 24 timmar om dygnet, 365 dagar om året för att kunden ska få en säker leverans.
- Hållbart. Fjärrvärmens är viktig för en mer hållbar miljö. Genom att till stor del använda restprodukter från samhället bidrar den till minskade koldioxidutsläpp. Flera av våra anläggningar producerar både fjärrvärme och el, de är så kallade kraftvärmeverk vilket är ett resurseffektivt sätt att producera energi.

Prispolicyen består av principer och prisstruktur som ligger till grund för vårt prissättningsarbete. Den är offentlig och revideras vid behov av Vattenfall Värme Sveriges ledningsgrupp. Prisändringar kommuniceras senast två månader före den tidpunkt prisändringen skall börja gälla i enlighet med Fjärrvärmelagen (2008:263) Fjärrvärmeföretags underrättelseskyldighet 18§.

Prispolicyen omfattar prissättningen både för företagskunder enligt standardprislista, beskrivet i kapitel 5 nedan, samt för privatkunder, beskrivet i kapitel 6.

Företag	Standardprislista (per nät)
	Övriga priser (tilläggsjästanster)
Privat	Standardprislista (per nät)

Vår prissättning beaktar kundens önskemål att fjärrvärmens prisstruktur och prisnivå generellt skall bemöta kundens uppvärmningsalternativ med konkurrenskraftiga priser och erbjuda incitament till energieffektivisering. Värdebaserad prissättning innebär att fjärrvärmepriset skall spegla produktens värde för kunden, såsom ekonomiska, komfort- och miljövärden. Då andra uppvärmningsalternativ kan kosta väldigt olika för olika kunder beroende på deras individuella förutsättningar, samtidigt som standardprislistan är densamma för alla kunder i samma nät, baseras målsättningen om ett konkurrenskraftigt pris på olika former av typfall och genomsnittsbetraktelser.

¹ De av Vattenfall delägda bolagen Gotlands Energi samt VB Energi omfattas ej av denna prispolicy.



Prispolicy

Målet är att prispolicyn skall vara tydlig, transparent och värdebaserad, d.v.s. konkurrenskraftig jämfört med de alternativ som finns på marknaden. Prispolicyn är en avvägning mellan två kriterier, vilka tar hänsyn till såväl kunden som värmemarknaden:

Konkurrenskraftigt: Priset på fjärrvärme skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ och beakta de mervärden som finns: bekvämt, leveranssäkert och hållbart.

Långsiktighet: Syftet är att erbjuda förutsägbarhet i prissättningen utan kraftiga svängningar. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

1. Prissättningsprinciper

Våra prissättningsprinciper är: alternativprissättning, likabehandling, transparens och långsiktighet.

Alternativprissättning: Vattenfalls fjärrvärmepris skall vara konkurrenskraftigt mot andra uppvärmningsalternativ beaktat de mervärden som produkten innehåller.

Likabehandling: alla våra kunder har rätt att erhålla ett likvärdigt pris för en likvärdig produkt, det vill säga kunder som inte har möjlighet till alternativa uppvärmningsformer har nytta av samma konkurrenssituation som andra kunder har. Avvikelse från likabehandlingsprincipen beskrivs nedan under Standardprislista.

Transparens: alla våra kunder och andra intressenter har tillgång till information om principer och priser för fjärrvärmeleverans. Informationen visas på Vattenfalls hemsida.

Således publiceras på hemsidan (1) en publik version av prissättningspolicyn, (2) en prislista per nät och (3) dokument enligt Prisdialogens riktlinjer.

Långsiktighet: priserna skall vara stabila i ett längre perspektiv utan stora hopp från ett år till ett annat. Detta innebär i praktiken att fjärrvärmepriset ett enskilt år kan avvika något uppåt eller nedåt jämfört med alternativen men över tid skall alltid fjärrvärmepriset vara konkurrenskraftigt.

Ovan nämnda principer borgar för att våra kunder skall erhålla ett konkurrenskraftigt fjärrvärmepris med en förutsägbar prisutveckling.

2. Konkurrenskraftigt pris – så räknar vi

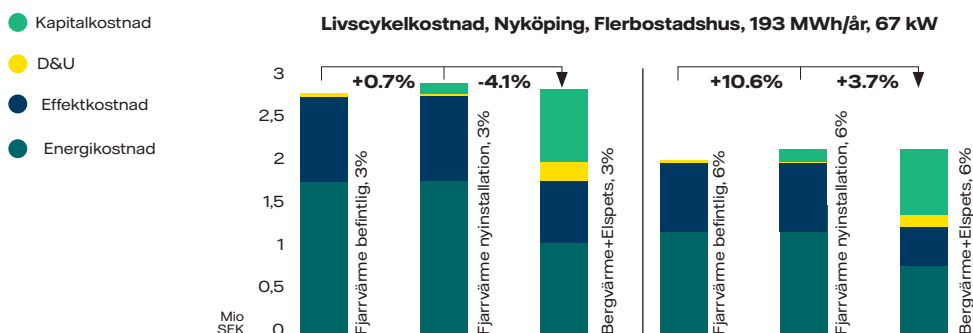
Vi jämför livscykelkostnaden för vår fjärrvärme med livscykelkostnaden för andra uppvärmningsalternativ. För att vi ska leva upp till konkurrenskraftigt pris ska livscykelkostnaden vara i samma härad beaktat de mervärden som fjärrvärmerna har – bekvämt, leveranssäkert och hållbart.

Nedan redogör vi för de antaganden vi använt vid jämförelsen med bergvärme för 2019 års prissättning:

Parameter	Antagande
Investeringskostnad	20 000 kr/kW för "Lokal" och "Flerbostadshus", 24 000 kr/kW för "Villa"
Inflation	2% (baserad på Konjunkturinstitutets Konsument-Pris-Index prognos)
Kalkylränta (WACC)	4% och 6% för Företag, 3% för Privatkund
Beräkningsmetod	Nuvärde
Elpriser	Fast 5-års kontrakt från Vattenfall, därefter inflation
Elnätspriser	1% 2022, därefter inflation
Livslängd bergvärmepump	25 år. Under denna tid kommer det sannolikt krävas ett större byte och/ eller reparation av utrustningen. Vi har uppskattat kostnaden för detta till: 100 KSEK för "Lokal", 50 KSEK för "Flerbostadshus" och 20 KSEK för "Villa".
Verkningsgrad värmepump (COP)	3,2
Drift- och Underhållskostnad	1.5% av investeringskostnaden årligen för bergvärmepump och 1% årligen för fjärrvärme. Kostnaden avser löpande drift- och underhållsmaterial och arbete.
Fjärrvärmepris	De två kommande åren enligt den prisutveckling vi kommunicerat i Prisdialogen för respektive ort, därefter Vattenfalls långsiktiga scenario. Se nedan för detaljer.

2.1 Räkneexempel – fjärrvärme vs bergvärme

Räkneexemplet nedan gäller för ett flerbostadshus i Nyköping på 1 000 kvm fördelat på 15 lägenheter (ett så kallat Nils Holgersson-hus), ett totalt värmebehov om 193 MWh per år och ett effektbehov på 67 kW.



Beräkningen visar utfallet med 3% och 6% kalkylränta för befintlig fjärrvärmekund, ny fjärrvärmekund (nyinstallation inkl. anslutningskostnad) samt bergvärme med elspets.

3. Långsiktighet – prisutveckling, vår prognos

För att se den aktuella bedömning som Vattenfall gör på fjärrvärmepriset och hur det kommer att utvecklas de kommande åren kan man besöka vår hemsida på: www.vattenfall.se/foretag/fjarrvarme/priser/prispolicy/. Notera att Vattenfall omprövar alternativkostnadsberäkningen årligen och vid behov kan även prognosen omvärderas.

4. Prisändringar

Vid prisändringar följer vi Fjärrvärmelagen, Prisdialogens riktlinjer och Energiföretagen Sveriges rekommendationer:

- Eventuella prisändringar genomförs normalt bara en gång per år och då vid årsskiftet. Vattenfall skall vid prisändringar ta hänsyn till kundernas planeringshorisont och budgetprocess.
- Prisändringar ska aldrig ske retroaktivt.
- Vattenfall skall avisera kunderna skriftligt om den planerade förändringen med en motivering minst två månader innan ändringen avses träda i kraft.

Den kommunicerade prisändringen är ett genomsnitt för hela kundkollektivet på respektive nät och avser inte faktiskt utfall för varje enskild kund.

5. Prisdialogen

Vattenfall deltar sedan flera år i Prisdialogen. Prisdialogen är ett branschsamarbete för prövning av prisändring på 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 fjärrvärmelieferantörernas prissättning. Däri ligger också att säkerställa att vi följer vår egen prispolicy när vi prissätter våra produkter.

- Fjärrvärmelieferantörer som är med i Prisdialogen följer Prisdialogens regler och arbetsmetoder
- En öppen dialog mellan fjärrvärmelieferantör och kunder om prisändringar
- Insyn i fjärrvärmelieferantörens prissättning och prisändringar
- Långsiktighet och stabilitet i prisändringarna

Inom Prisdialogen presenterar vi också jämförelser mellan prisnivån på fjärrvärme och andra uppvärmningsalternativ för att på ett transparent sätt stötta kundernas bedömning av fjärrvärmens konkurrenskraft. Sammanfattande material från respektive ords dialogmöten finns tillgängligt på Prisdialogens hemsida.

Prisstruktur

6. Prisstruktur Företag

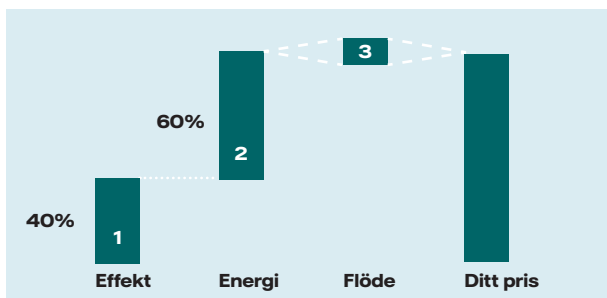
För varje ort finns en standardprislista för företag som förutom själva fjärrvärmepriserna också innehåller allmänna avtalsvillkor.

Standardprislistan erbjuds till alla företagskunder per nät och eventuella avsteg, till exempel i form av rabatter, tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leveranskvalitet eller motprestationer.

Standardprislistans struktur skall ge kunden incitament till energieffektivisering och spegla miljönytta. Standardprislistan består av (1) en effektdel som representerar ca 40 % för en genomsnittskund, (2) en energianvändningsdel (inkl. eventuell volymrabatt) som representerar ca 60 % för en genomsnittskund, (3) en flödespremie/-avgift.

Kunderna kan påverka utfallet i samtliga delar i prissättningen; för energidelen och flödespremien märks besparingsåtgärder samtidigt som åtgärden utförs. För effektdelen träder besparingen in under nästföljande period när effektbehovet revideras.

Schematisk prisstruktur för företag:

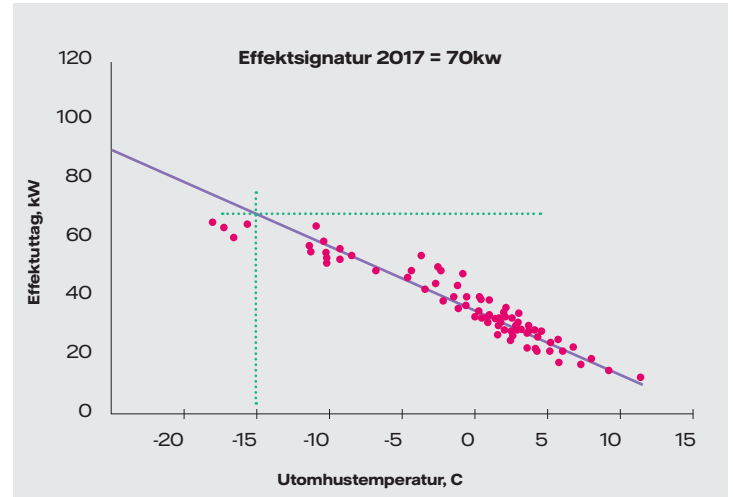


6.1 Effektagiften

Effektagiften bestäms av ett effektabonnemang multiplicerat med ett effektpris. Du som kund bestämmer själv vilken effekt du vill abonnera på. När du som kund väljer vilken effekt du vill abonnera på ska du tänka på att det skall räcka till det värmebehov som din fastighet har när det är kallt ute.

För kunder som inte kan eller vill välja själv, rekommenderar Vattenfall årligen en lagom abonnerad effekt. Vattenfall beräknar vilken abonnerad effekt varje fastighet behöver genom att jämföra fastighetens använda dygnsmedeleffekt med utetemperatur.

I figuren nedan visas ett exempel där varje dygnsmedeleffekt redovisas som en punkt vid aktuell utetemperatur, en så kallad effektsignatur. Genom att dra en trendlinje genom punkterna fås en prognos för fastighetens effektbehov vid en dimensionerande utetemperatur, som i exemplet är -15°C . Den dimensionerande utetemperaturen varierar beroende på vart i landet du befinner dig. Den sätts utifrån ett historiskt genomsnitt av årets kallaste dag. I det här fallet blir effektbehovet för fastigheten 70 kW. Det blir då också Vattenfalls rekommenderade effekt.



För kunder som följer Vattenfalls rekommendation, revideras den abonnerade effekten vid varje årsskifte. Nästa års rekommendationen skickar Vattenfall ut under hösten året innan.

Du kan välja en lägre abonnerad effekt än den som Vattenfall rekommenderar, men om den använda dygnsmedeleffekten överstiger det egna valet av abonnerad effekt, utgår en övertrasseringsavgift.

Vattenfall utför årligen en effektrevidering för samtliga fjärrvärmeanläggningar och kommunicerar rekommenderad effekt via brev till kunderna.

6.2 Energiavgiften

Energiavgiften bestäms av den förbrukade energin multiplicerat med energipriset som är uppdelad i tre olika säsonger; vinter(december-mars), vår/höst (april, oktober-november) och sommar (maj-september). Ett riktigt kallt år innebär högre kostnader och ett varmt år lägre kostnader. Vattenfalls energipris följer variationen för produktionskostnad under året.

En volymrabatt tillämpas på energipriset beroende på energianvändningen. Tillverkande industrier har rätt till avdrag på energipriset för den del av leveransen till fastigheten som enligt Skatteverket är klassad som tillverkande industri.

6.3 Flödespremier/-avgiften

Flödespremier/avgiften syftar till att uppmuntra fjärrvärmekunderna till att ha en väl fungerande och effektiv värmeanläggning. I fjärrvärmecentralen växlas värmen över till fastighetens eget radiatorsystem och till beredningen av tappvarmvatten. Genom att kyla fjärrvärmevattnet så bra som möjligt behöver vi inte pumpa runt så mycket vatten i fjärrvärmenätet och energiförlusterna i nätet blir lägre. För att fjärrvärmecentralen ska fungera så bra som möjligt behöver systemet vara rätt injusterat och fungera effektivt. De fastigheter som har ett effektivt värmesystem med god avkylning får tillbaka en premie och de fastigheter med sämre avkylning får betala en avgift på fjärrvärmefakturan. För de allra flesta rör det sig om en minskad/ökad avgift upp till fem procent av den totala fjärrvärmekostnaden.

Vattenfall har för avsikt att flödesavgiften ska vara kostnadsneutral, det vill säga att vi betalar ut flödespremier till kunder med väl fungerande fastigheter och får in i flödesavgifter från de som har sämre avkylning. Avgiften är i stället tänkt att uppmuntra våra kunder att sköta om sitt värmesystem och kanske bidra till att en investering i förbättrande åtgärder blir lönsam.

Kontakta gärna Vattenfall för att diskutera hur ert värmesystem fungerar och om det finns möjlighet att med relativt enkla åtgärder utföra förbättringar som kan sänka er eventuella flödesavgift.

6.4 Volymrabatt

Volymrabatt baserat på fastighetens energianvändning uppmätt under 12 kalendermånader (närmast föregående period 1 maj–30 april). Volymrabatten tillämpas per anläggning och består av ett prisavdrag per köpt MWh under perioderna januari–april och oktober–december.

Årsvolym	Volymrabatt
0-249 MWh	0 kr/MWh
250-1 249 MWh	5 kr/MWh
1 250-2 499 MWh	10 kr/MWh
2 500-4 999 MWh	20 kr/MWh
5 000-7499 MWh	25 kr/MWh
Över 7500 MWh	30 kr/MWh

6.5 Övriga priser

Förutom standardprislistan finns en tilläggstjänst för företagskunder i Uppsala att få sin fjärrvärme helt koldioxidneutral. Denna produkt fungerar som en kompensation för den koldioxid som släpps ut från avfallsförbränning. På Vattenfalls övriga orter är fjärrvärmerna i praktiken redan koldioxidneutral.

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

I syfte att erbjuda värme produkter som speglar kundens behov, utvecklar och testar vi produkter och tjänster till olika segment. Dessa testprodukter kan efter utvärdering eventuellt lanseras som nya produkter.

6.6 Specialavtal

Vattenfall kan erbjuda avtal som avviker från standardprislistan under förutsättning att dessa avtal innebär en affärslösning eller samarbete som er Vattenfall en affärsvinst eller kostnadsbesparing som gynnar hela kundkollektivet. Specialavtal tillämpas endast om de är motiverade av leveransomfattning, leverans kvalitet eller en motprestation från kundens sida. Specialavtal kan motiveras med hänsyn till framför allt:

- Ändrade leveransgarantier
- Leveranser som anpassas till Vattenfalls behov
- Leveransstorlek med betydande inverkan på Vattenfalls verksamhet, till exempel kostnadsbesparingar och/eller riskminimering
- Att kunden accepterar andra lösningar i t ex kulverttyp än Vattenfalls standardlösning som medför kostnadsbesparingar för Vattenfall
- Att kunden tillhandahåller eget distributionsnät och/ eller egen anläggning för spetsproduktion
- Att kunden medverkar i Vattenfalls utveckling av nya affärer

Dessa leveranser förhandlas och avtalas bilateralt och det slutgiltiga priset baseras på:

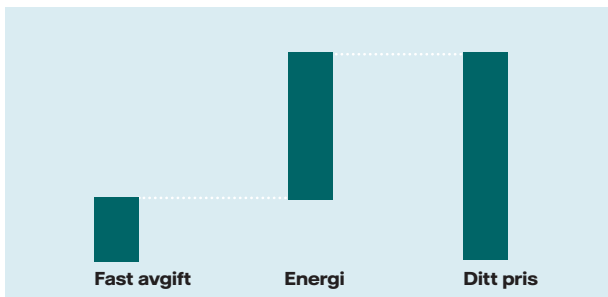
- Att alla avvikelser som resulterar i ett specialavtal kan analyseras och värderas individuellt utifrån objektiva och kvantifierbara utgångspunkter
- Att alla tillägg eller avdrag från standardprislistan skall grundas på en rimlig fördelning av värden mellan parterna, det vill säga Vattenfall och kunden

Alla avvikelser skall dokumenteras och följa rutiner för intern kontroll.

7. Prisstruktur Privatkunder

Vattenfall erbjuder sina privatkunder en prislista vars prisnivå bestäms enligt principerna i denna prispolicy.

Schematisk prisstruktur för privatkunder:



Prisstrukturen för privatkunder består av en fast² och en rörlig del. Den (1) fasta årsavgiften faktureras månadsvis. Den (2) rörliga energiavgiften beräknas genom att energipriset multipliceras med energiförbrukningen en given månad.

² Obs, i Nyköping har den prismodell som nya privatkunder tecknas på ingen fast komponent

