

Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen

Slutrapport

Energimarknadsinspektionen
Box 155, 631 03 Eskilstuna
Energimarknadsinspektionen R2016:05
Författare: Katarina Abrahamsson och Erik Schrammel
Copyright: Energimarknadsinspektionen
Rapporten är tillgänglig på www.ei.se

Förord

Fjärrvärmelieferantörerna i Sverige har en stark ställning i relationen till kunder och andra intressenter. Detta har sitt ursprung dels i fjärrvärmemarknadens utveckling, dels i den monopolställning som leverantörerna har gentemot kunderna. Fjärrvärmemarknaden har kritiserats, främst för bristande dialog i samband med prisförändringar men också för höga oförutsägbara prishöjningar.

En rad utredningar har genomförts för att försöka stärka kundernas ställning på fjärrvärmemarknaden. Bland annat har en modell för prövning av prisförändringar och möjligheterna för ett lagstadgat tredjepartstillträde utretts. Inget av förslagen har genomförts i svensk lagstiftning.

Svensk Fjärrvärmes, SABO och Riksbyggen AB har skapat en samrådsprocess i samband med prisändringar som heter Prisdialogen. Initiativet Prisdialogen är en överenskommelse mellan parterna på fjärrvärmemarknaden för att förbättra dialogen mellan marknadens intressenter.

Den 24 april 2014 gav regeringen Ei i uppdrag att utvärdera branschinitiativet Prisdialogen för att utröna om initiativet innebär ökat förtroende för branschen och om kundernas ställning stärkts på ett tillfredsställande sätt. Uppdraget delrapporterades den 31 mars 2015 och härmed överlämnas slutrapporten.

Eskilstuna, mars 2016



Anne Vadasz Nilsson
Generaldirektör



Katarina Abrahamsson
Projektledare

Innehåll

Figurförteckning.....	6
Sammanfattning.....	7
1 Inledning.....	10
1.1 Uppdraget.....	11
1.2 Genomförande.....	12
1.3 Projektorganisation.....	13
2 Bakgrund om Prisdialogen.....	14
2.1 Prisdialogen är en ideell förening.....	14
2.2 Prisdialogens medlemmar.....	14
2.3 Varför är inte alla leverantörer med i Prisdialogen?.....	16
2.4 Prisdialogens samrådsprocess.....	17
2.5 Huvudmännens utvärdering av Prisdialogen.....	19
3 Prisdialogens omfattning.....	21
3.1 Fjärrvärmeföretag på 51 orter deltar i Prisdialogen.....	21
3.2 Prisdialogens andel av fjärrvärmemarknaden är 70 procent 2017.....	22
3.3 Prisdialogens medlemmar levererar mer än hälften av all värme.....	24
3.4 Drygt hälften av alla fjärrvärmekunder omfattas av Prisdialogen.....	26
3.5 Stabilare prisutveckling med Prisdialogen.....	29
4 Kunder och leverantörer om Prisdialogen.....	35
4.1 Prisdialogen leder till ökat samarbete.....	35
4.2 Kunderna upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar.....	36
4.3 Fler kunder som deltar i Prisdialogen.....	36
4.4 Prisdialogens sanktioner.....	37
4.5 Kundens ställning på fjärrvärmemarknaden.....	38
4.6 Alternativ till Prisdialogen.....	38
4.7 Prisdialogen måste få tid att utvecklas.....	39
5 Fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling.....	41
5.1 Fjärrvärmeföretagens intäkter.....	41
5.2 Fjärrvärmeföretagens kostnader.....	45
5.3 Intäkter och kostnader för fjärrvärmeföretag med olika leveransstorlek.....	47
5.4 Fjärrvärmeföretagens bränslemix.....	48
5.5 Bränsleprisutveckling.....	48
5.6 Sammanfattning.....	50
6 Sammanfattande analys och slutsatser.....	52
6.1 Prisdialogen representerar 70 procent av hela fjärrvärmemarknaden 2017.....	52
6.2 Prisdialogens kunder upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar.....	53
6.3 Faktisk prisförändring jämförd med lämnade prognoser.....	54
6.4 Kunderna upplever att deras ställning stärkts.....	54
6.5 Kundens acceptans av Prisdialogen är hög.....	55
6.6 Prisdialogen behöver utvecklas och öka i omfattning – men ytterligare åtgärder är inte aktuella för närvarande.....	55

Bilaga 1	Frågeguide.....	57
Bilaga 2	Kundrepresentation vid samrådsmöten 2013–2015.....	59
Bilaga 3	Prisprognoser för 2015 till 2017 och 2016 till 2018	62
Bilaga 4	Sammanställning av intäkter och kostnader	64

Figurförteckning

Figur 1	Levererad värme (GWh) i genomsnitt fördelat på medlemmar i Prisdialogen.....	22
Figur 2	Totala intäkter levererad värme på fjärrvärmemarknaden.....	22
Figur 3	Totala intäkter för levererad värme för Prisdialogens medlemmar utifrån hur många år företagen varit medlemmar	23
Figur 4	Intäkter levererad värme för medlemmar i Prisdialogen fördelat på kundkategorier	23
Figur 5	Prognos 2017 andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen utifrån intäkter.....	24
Figur 6	Total levererad värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden.....	25
Figur 7	Totalt levererad värme för medlemmar i Prisdialogen.....	25
Figur 8	Levererad värme 2014 för medlemmar i Prisdialogen.....	26
Figur 9	Totalt antal kunder samtliga fjärrvärmeleverantörer.....	27
Figur 10	Antal kunder för medlemmar i Prisdialogen	27
Figur 11	Prisdialogens medlemmars geografiska placering.....	28
Figur 12	Prognos för 2017; andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen.....	29
Figur 13	Årliga prisförändringar för fjärrvärmeleverantörer som är medlemmar i Prisdialogen (småhus)	30
Figur 14	Årlig prisförändring samtliga leverantörer (småhus).....	30
Figur 15	Årliga prisförändringar för fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)	31
Figur 16	Årlig prisförändring samtliga fjärrvärmeleverantörer (större flerfamiljshus)	31
Figur 17	Faktiska prisförändringar (genomsnitt) för medlemsföretag i Prisdialogen (småhus)	32
Figur 18	Faktiska prisförändring (medel) och prognos för 2016–2018 uppdelat på fastighetstyp	33
Figur 19	Intäkter och leverans av värme samtliga fjärrvärmeföretag, 2009-2014 ...	42
Figur 20	Intäkter företag med kraftvärme, 2009-2014.....	43
Figur 21	Prisspridning 2015 per kommun, småhus 20 000 kWh/år	43
Figur 22	Prisspridning 2015 per kommun, flerbostadshus 193 MWh/år	44
Figur 23	Genomsnittliga jämförpriser för företag med och utan kraftvärmeförsäljning	45
Figur 24	Uppgifter om fjärrvärmeföretagens kostnader 2009-2014.....	46
Figur 25	Kostnader och specifikt bränslekostnaderna per kWh, samtliga fjärrvärmeföretag.....	46
Figur 26	Intäkter och kostnader för olika företagsstorlekar.....	47
Figur 27	Fjärrvärmens bränsemix 2014.....	48
Figur 28	Trädbränsle kronor och bränslekostnad för levererad värme per MWh..	49
Figur 29	Intäkter och kostnader samt bränslekostnaden totalt, samtliga fjärrvärmeföretag 2009-2014	50
Figur 30	Intäkter och kostnader samt bränslekostnad per kWh, samtliga fjärrvärmeföretag 2009-2014	51
Tabell 1	Medlemmar i Prisdialogen och antal år som medlem	16
Tabell 2	Prislöfte och prognos för 2015 års prisförändring, samt faktiskt prisförändring för flerbostadshus med 193 MWh/år i förbrukning.....	34
Tabell 3	Uppgifter om fjärrvärmeföretagens intäkter 2008 – 2014	64
Tabell 4	Uppgifter om fjärrvärmeföretagens kostnader 2008-2014.....	64

Sammanfattning

Prisdialogen är ett branschgemensamt initiativ som syftar till att stärka kundens ställning på fjärrvärmemarknaden, skapa en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring samt bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Energimarknadsinspektionen (Ei) har utvärderat branschinitiativet Prisdialogen. I utvärderingen ser vi närmare på hur stor del av fjärrvärmemarknaden Prisdialogen omfattar och om dess syfte har uppfyllts samt om den bidrar till att stärka konsumenternas position eller om ytterligare åtgärder, exempelvis lagstiftning, behöver vidtas.

Fjärrvärmekunderna som deltar i Prisdialogen anser att deras ställning har stärkts genom Prisdialogen. Inte bara genom dialogen om priserna som sådana utan också genom ökad kunskap och förståelse för fjärrvärmeleverantörens olika verksamheter. De upplever också att fjärrvärmeleverantören har ett ökat intresse för kundens verksamhet. Kunderna hoppas också att initiativet kan komma att omfatta flera andra områden som är viktiga för kunderna, såsom energieffektiviseringar. Prisdialogen är något positivt och bra för fjärrvärmemarknaden enligt både leverantörer och kunder. Det finns en samstämmighet om att en reglering bör undvikas eftersom dialogen då flyttas från kunderna på marknaden till reglermyndigheten. Alla är eniga om att den bästa vägen mot ett ökat förtroende är att föra en dialog med motparten. Det kan dock konstateras att det är av betydande vikt att parterna hamnar rätt i det inledande samarbetet runt strukturen och förväntningarna på Prisdialogens samrådsprocesser.

De fjärrvärmeleverantörer och fjärrvärmekunder som deltar i Prisdialogen ska diskutera prisändringar vid en samrådsprocess. Prisdialogens process för inte bara med sig att fjärrvärmeleverantören meddelar ett nytt pris tidigt på året utan också att de lämnar ett löfte om och en prognos för priserna för de två därpå kommande åren. Fjärrvärmekunderna anser att en av de viktigaste frågorna är just förutsägbarhet i priserna och prisutvecklingen. Ei konstaterar i rapporten att leverantörerna i sina prognoser inledningsvis är försiktiga för att sedan snäva in prisförändringen för att slutligen fastställa en sänkning eller en höjning av priset. Prisförändringarna befinner sig inom ett relativt kort spann även om det finns skillnader mellan företagen. En del leverantörer har slutligt fastställt en prissänkning eller ingen förändring. Av intervjuerna som gjorts med kunderna framgår att dessa menar att det till stor del beror på samrådsprocessen och deras möjligheter att påverka prisförändringarna både avseende prognoser och det prislöfte som leder till det slutliga utfallet. Inom ett fjärrvärmeområde lyckades kunderna så bra med samrådsprocessen att en kund angivit en besparing för det aktuella året på 300 000 kronor, vilket enligt kunden hade varit osannolikt innan Prisdialogen. Någon analys avseende fjärrvärmeföretagens initiala prisnivåer har Ei inte gjort och inte heller har nivåerna på fjärrvärmeföretagens prisändringar analyserats.

Samrådsprocessen har lett till att Prisdialogens kunder upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar och prisutvecklingen som stabilare. Prislöften och prisprognoser som lämnats under föregående år har hitintills hållits.

Prisdialogen representerar 54 procent av den levererade värmen på marknaden under 2015 och cirka 48 procent av alla kunder men väldigt få av dessa är småhuskunder. Det är inte alla fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen som kallar småhuskunderna till samrådsmötet och dessa kunder står därför ofta utanför samrådsprocessen. Prisdialogens kansli har specifikt uppmanat samtliga medlemmar i Prisdialogen 2016 att i sina samrådsprocesser under 2016 kalla även småhuskunderna, antingen till de ordinarie samrådsmötena eller till egna samrådsmöten. Antalet representerade småhuskunder i Prisdialogen har ökat från 2014 till 2015. Det finns lite olika skäl till att småhuskunderna inte deltar i Prisdialogen, ett exempel är att småhuskunderna på orten inte är organiserade i Villaägarföreningar. Det kan också bero på att en annan prislista normalt gäller för småhuskunderna till skillnad från större kunder och att företagen initialt valt att främst fokusera på större kunder. Några företag kallar småhuskunderna till egna samrådsprocesser, så sker i Öresundskraft och i Gävle Energi.

De kunder och leverantörer som deltar i Prisdialogen uppfattar initiativet som mycket framgångsrikt. Av intervjuerna som genomförts med kunderna framgår det att Prisdialogen har lett till ökat förtroende för leverantörerna. Prisdialogen har kommit långt på kort tid. Det visar både intervjuerna och ökningen av antalet medlemmar. Satsningen har fortfarande pågått för kort tid för att man fullt ut ska kunna se effekterna. Initiativet bygger på långsiktighet och behöver tid för att kunna utvecklas. För de intervjuade deltagarna i Prisdialogen har förväntningarna i stort infriats. Den största konkreta effekten är att förutsägbarheten i prisutvecklingen har ökat. Det finns skäl att tydligt markera att Prisdialogen i sig inte skyddar mot höga priser utan endast har en påverkan på prisförändringarna och att Prisdialogen i sig inte är ett konsumentskydd. Det finns en trend mot att Prisdialogens modell "smittar" andra företag och därmed kan ha en bredare inverkan på fjärrvärmebranschen som helhet. Däremot är det alltför tidigt att säga om Prisdialogen kan komma att ha någon påverkan på prisnivåerna som sådana.

För att skapa ytterligare underlag för bedömningen huruvida fler åtgärder behövs för att stärka kundernas ställning har Ei analyserat utvecklingen av intäkter och kostnader för fjärrvärmeföretagen. Analysen visar inga tendenser till att intäkterna ökar omotiverat på en aggregerad nivå eller fördelat på leveransstorlek, utan de följer kostnadsutvecklingen. Kostnaderna och då specifikt bränslekostnaderna ökar respektive minskar i samma utsträckning. Även bränsleprisutvecklingen visar samma tendens. Ei har inte analyserat nivån på företagens avkastning och inte heller företagets effektivitet.

Sammanfattningsvis kan Ei konstatera att Prisdialogen bidragit till förutsägbarhet och stabilitet avseende prisutvecklingen på fjärrvärmemarknaden och till ett ökat förtroende för fjärrvärmebranschen, främst bland de kunder som deltar i Prisdialogen. Det finns också en trend mot att även andra kunder drar nytta av Prisdialogens resultat. Prisdialogen omfattar en mycket stor andel av den totala fjärrvärmemarknaden avseende levererad värme, antal kunder och andelen av den totala omsättningen. Bland de kunder som intervjuats anser flertalet att deras ställning på fjärrvärmemarknaden stärkts. Sammantaget med den redovisning av branschens intäcks- och kostnadsutveckling, som visar att intäcksutvecklingen följer den kostnadsutveckling som i princip bestäms av bränsleprisutvecklingen, anser inte Ei att det finns skäl att i dagsläget föreslå ytterligare åtgärder för att stärka kundernas position på fjärrvärmemarknaden.

1 Inledning

Fjärrvärmen i Sverige har i huvudsak byggts ut och utvecklats i kommunal regi. Det har ansetts ligga ett kommunalt allmänintresse i väl utbyggda fjärrvärmenät. Före år 1996 bedrevs de kommunala fjärrvärmeverksamheterna enligt självkostnadsprincipen men sedan 1996 råder fri prissättning på fjärrvärmemarknaden. Detta framgår av ett undantag¹ i 38 § fjärrvärmelagen (2008:263) som innebär att fjärrvärmeverksamhet ska bedrivas på affärsmässiga grunder.

Drygt 90 procent av alla flerbostadshus och cirka 18 procent av alla småhus värms med fjärrvärme i Sverige. Räknas all uppvärmning, av offentliga byggnader, industri och handel med mera, står fjärrvärmen för drygt 50 procent av den totala uppvärmningen. Fjärrvärmeverksamhet med produktion och distribution av hetvatten bedrivs oftast integrerat, det vill säga att det är samma fjärrvärmeleverantör som både producerar och distribuerar hetvattnet. Distributionen i fjärrvärmeverksamhet har sådana stordriftsfördelar som är utmärkande för ett naturligt monopol, vilket innebär att det i de flesta fall inte är lönsamt att ha fler än ett distributionsnät per distributionsområde.

Det har under flera år framförts kritik mot att en fjärrvärmeleverantör har en stark ställning i relationen till kunder och andra intressenter. Kritiken är och var en kombination av inlåsningseffekten som finns på värmemarknaden, i och med att fjärrvärmekunden är hänvisad till endast en leverantör samt den rådande bristen på stabilitet och förutsägbarhet för prisutvecklingen.

Regeringen har sedan början av 2000-talet tillsatt ett flertal utredningar för att komma tillrätta med problematiken. De utredningar som genomförts resulterade dels i en ny lag, fjärrvärmelagen (2008:263), och dels i lagstiftning för reglerat tillträde² till fjärrvärmenäten för spillvärmeleverantörer som infördes under 2014 i samma lag.

I början av 2009 tillsatte regeringen en utredning för att analysera förutsättningarna för att införa ett lagstadgat tredjepartstillträde till fjärrvärmenäten för att därigenom skapa förutsättningar för konkurrens på fjärrvärmemarknaderna. Syftet med att närmare utreda frågorna om en lagstadgad rätt att ansluta sig till näten var att ytterligare stärka fjärrvärmekundernas ställning samt att åstadkomma en effektivare värmemarknad med lägre fjärrvärmepriser och en förbättrad miljö. Den 29 april 2011 överlämnade utredningen sitt betänkande *Fjärrvärme i konkurrens*, SOU 2011:44.

Efter det att betänkandet om tredjepartstillträde, SOU 2011:44, beretts bland annat genom remissförfarande redogjorde Näringsdepartementet för sin bedömning i en departementspromemoria³ i mars 2012. Där framgick att departementet ansåg att

¹ Tidigare framgick undantaget av kommunallagen.

² Ei R2013:04 Reglerat tillträde till fjärrvärmenäten.

³ N2012/1676/E Förslag på åtgärder för utvecklade fjärrvärmemarknader till nytta för kunder och restvärmeleverantörer.

förutsättningarna för en effektivt fungerande konkurrens på fjärrvärmemarknaden var begränsade och att barriärerna för att konkurrens ska kunna uppstå var betydande, på såväl kort som lång sikt. Departementet konstaterade att det var nödvändigt att ytterligare stärka kundernas och då framförallt konsumenternas ställning på fjärrvärmemarknaden. I promemorian föreslog departementet att en prisförändringsprövning och en likabehandlingsprincip för kunder i samma kundkategori skulle utredas av Ei.

I rapporten *Prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip för fjärrvärme*, Ei R2013:07, analyserade Ei tänkbara metoder för prövning av prisförändringar. Ei bedömde att en sådan prisförändringsprövning innehöll flera väsentliga risker för en bristande kundtrygghet eftersom den ingående prisnivån inte skulle prövas. Ei ansåg inte heller att ett alternativ med en fullständig prisreglering både av prisnivån och prisförändringen för produktion och distribution skulle komma att gagna utvecklingen av fjärrvärmemarknaden. Ei framhöll i rapporten att det vore önskvärt att i första hand söka åstadkomma förbättrade konkurrensförhållanden istället för att införa av en fullskalig prisreglering.

Regeringen gjorde bedömningen⁴ att förslagen om prisförändringsprövning och likabehandlingsprincip inte skulle införas. Istället konstaterade regeringen att branschens initiativ Prisdialogen skulle ges en möjlighet att komma till rätta med de problem som både regeringen och parterna som initierat Prisdialogen identifierat som hinder för en rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling på fjärrvärmemarknaden.

1.1 Uppdraget

Energimarknadsinspektionen (Ei) fick i maj 2014 i uppdrag att utvärdera branschinitiativet Prisdialogen (Prisdialogen). Utvärderingen ska avse Prisdialogens omfattning avseende antal kunder och kundernas acceptans av initiativet samt om Prisdialogen har bidragit till stabilitet och förutsägbarhet avseende prisutvecklingen. Ei ska också utvärdera om Prisdialogen har ökat förtroendet för fjärrvärmebranschen och analysera och redovisa sin uppfattning om Prisdialogen har stärkt konsumenternas position eller om ytterligare åtgärder, exempelvis lagstiftning, behöver vidtas. Uppdraget delrapporterades till Miljö- och energidepartementet den 31 mars 2015 och ska slutrapporteras senast den 31 mars 2016.

⁴ I proposition 2013/14:187 Reglerat tillträde till fjärrvärmenäten. Frågan om reglerat tillträde till fjärrvärmenäten utreddes av Ei samtidigt som uppdraget om prisförändringsprövning. Som tidigare påpekats ledde delen av utredningen om reglerat tillträde till fjärrvärmenätet till en ny lagstiftning som infördes i fjärrvärmelagen 2014.

1.2 Genomförande

Denna rapport bygger, liksom delrapporten, på den information som årligen rapporteras till Ei från fjärrvärmeföretagen dels i form av årsrapporter, dels i form av rapporter om drift- och affärsförhållanden. Vidare bygger rapporterna på utförda intervjuundersökningar⁵ som genomfördes av Gullers Grupp AB (Gullers) hösten 2014 och hösten 2015. Intervjuer gjordes med fjärrvärmeföretag och kunder som deltagit i Prisdialogens samrådsprocesser samt några parter som valt att stå utanför Prisdialogen.

1.2.1 Delrapport

I delrapporten (Ei R2015:04) beskrevs Prisdialogen, dess organisation och förvaltning samt vilka regler och stadgar som styr dialogen. Vi redovisade också Prisdialogens omfattning i relation till hela fjärrvärmemarknaden samt hur branschinitiativet fungerat under de första åren.

De viktigaste slutsatserna var att initiativet Prisdialogen utvecklats och kommit långt på kort tid samt att det finns en stor acceptans för Prisdialogens process hos de kunder vars fjärrvärmeleverantörer är medlemmar i Prisdialogen. Det framkom tydligt att kunderna värderar förutsägbarhet av prisutvecklingen mycket högt. Enligt de intervjuade kunderna och leverantörerna hade dialogen lett till en helt ny förståelse för varandras verksamheter. Kunderna ansåg att förtroendet för branschen stärkts genom den ökade dialogen och det ökade samarbetet.

Ei konstaterade också att Prisdialogen fortfarande var inne i en inledningsfas och ännu inte satts på prov för det fall fjärrvärmeföretag inte håller lämnade prislöften och prisprognoser. Vidare ansåg Ei att det var osäkert hur och i vilken omfattning kundgruppen småhusägare representerades i Prisdialogen. Kundgruppen är en stor grupp sett till antalet kunder men en liten del sett till den värme som levereras till kundgruppen. Småhuskunderna är ur ett skyddsperspektiv en mycket viktig kundgrupp. Ei lyfte därför också frågan om initiativet i slutänden ger tillräckligt skydd för kunderna och då främst småhuskunderna på fjärrvärmemarknaden.

1.2.2 Slutrapport

I slutrapporten presenteras utvecklingen avseende hur många leverantörer som deltar i Prisdialogen samt hur stor del av den totala fjärrvärmemarknaden som omfattas av initiativet. Ei har, utöver en uppföljning under hösten 2015 av de utförda intervjuerna och redovisningen för hur samrådsprocesserna utvecklats under 2015, också gjort en intäkts- och kostnadsanalys⁶ av fjärrvärmemarknaden för att följa upp hur de ekonomiska förutsättningarna för fjärrvärmebranschen förändrats mellan åren 2010-2014 samt en redovisning av prisutvecklingen för biobränsle under samma period.

Därefter görs en slutlig utvärdering av om Prisdialogen har stärkt kundernas ställning eller om det finns behov av att införa ytterligare åtgärder.

⁵ Konsultföretaget Gullers Grupp AB har utvärderat Prisdialogen i rapporten "Uppfattningar om Prisdialogen – en kvalitativ intervjuundersökning med fjärrvärmeleverantörer och kunder".

⁶ Delvis en uppföljning av Ei R2011:08. Analys av fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling.

1.2.3 Marknadsanalys

Statistiken som används i rapporten är till största delen Ei:s egen statistik som baseras på uppgifter som fjärrvärmelieferantörer är skyldiga att rapportera in till myndigheten senast den 31 juli varje år. På grund av detta har Ei endast tillgång till uppgifter om exempelvis intäkter och antalet kunder för 2014 och bakåt. Uppgifter för 2015 redovisas till Ei först i juli 2016.

1.3 Projektorganisation

Projektet har genomförts av projektledaren Katarina Abrahamsson och projektmedlemmen Erik Schrammel. Ei har under projektets gång samlat in uppgifter från och diskuterat med Svensk Fjärrvärme, Prisdialogens huvudmän⁷ och kansli.

⁷ Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme

2 Bakgrund om Prisdialogen

Prisdialogen är ett branschgemensamt initiativ för prövning av prisändring på fjärrvärme. Syftet med Prisdialogen är enligt dess stadgar att stärka kundens ställning, att skapa en rimlig, förutsägbar och stabil prisändring på fjärrvärme samt att bidra till ett ökat förtroende för fjärrvärmeleverantörernas prissättning. Modellen har utarbetats av Riksbyggen⁸, SABO⁹ och Svensk Fjärrvärme¹⁰, dessa tre parter är för närvarande Prisdialogens huvudmän.

2.1 Prisdialogen är en ideell förening

Prisdialogen är en ideell förening med ett kansli och en styrelse. De tre huvudmännen Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme förvaltar gemensamt systemet. De tre huvudmännen är för närvarande de enda ledamöterna i Prisdialogens styrelse. Styrelsen tar beslut och ansvarar för systemet och dess utveckling. Därutöver finns också ett kansli. Kansliet är oberoende av huvudmännens organisationer och har till uppgift att administrera Prisdialogens verksamhet. Kansliet tillsätts av styrelsen och rapporterar till styrelsen. Kansliet finansieras av Svensk Fjärrvärme och i övrigt står respektive huvudman för sina egna kostnader i samband med styrelsearbete och möten.

Prisdialogens första verksamhetsår var 2013. Under slutet av 2012 fastställdes systemets riktlinjer, webbplatsen konstruerades och kansliet påbörjade sin verksamhet och Prisdialogen lanserades den 16 januari 2013.

2.2 Prisdialogens medlemmar

Prisdialogen har två typer av medlemskap. Ordinarie medlemmar och associerade medlemmar. Ordinarie medlemmar kan vara olika typer av intresseorganisationer. Riksbyggen, SABO och Svensk Fjärrvärme är ordinarie eller ständiga medlemmar i Prisdialogen. Det ordinarie medlemskapet är öppet för intresseorganisationer som antingen representerar fjärrvärmekunder eller fjärrvärmeleverantörer. För det fall ytterligare organisationer bildas skulle en sådan organisation också kunna ansöka om ordinarie medlemskap i Prisdialogen. Även andra organisationer som representerar fjärrvärmekunder, såsom till exempel Villaägarnas Riksförbund, HSB och Fastighetsägarna, kan bli ordinarie medlemmar.

⁸ Riksbyggen är ett kooperativt företag med bostadsrättsföreningar, kommersiella och offentliga fastighetsägare som kunder. Riksbyggen förvaltar ca 170 000 lägenheter i 2 600 bostadsrättsföreningar, varav 1 550 medlemsföreningar.

⁹ SABO, Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag, är bransch- och intresseorganisation för cirka 300 allmännyttiga bostadsföretag. Tillsammans äger och förvaltar medlemsföretagen nästan 730 000 bostäder. Flertalet av de allmännyttiga bostadsföretagen är aktiebolag och ägs av kommunerna, som också utser företagets styrelse.

¹⁰ Svensk Fjärrvärme är branschorganisationen för fjärrvärme, fjärrkyla och kraftvärme, med 144 medlemsföretag fördelade på mer än 260 orter. Medlemsföretagen svarar för 98 procent av all fjärrvärme i landet och står därmed för mer än hälften av all uppvärmning av bostäder och lokaler i Sverige.

Fjärrvärmeleverantörer som ansöker om medlemskap och beviljas sådana blir associerade medlemmar i Prisdialogen för ett år i taget. Medlemskap kan beviljas för fjärrvärmeleverantörer och för enskilda nät. För verksamhetsåret 2016 finns 26 associerade medlemmar. För att beviljas inträde i Prisdialogen ska leverantören bland annat genomföra en samrådsprocess med sina kunder.

Det associerade medlemskapet är, sedan en stadgeändring 2015, öppet för samtliga fjärrvärmeleverantörer i Sverige inte bara som tidigare de som är ordinarie medlemmar i Svensk Fjärrvärme.

Inför det första verksamhetsåret 2013 genomförde tre fjärrvärmeleverantörer Öresundskraft AB, Falun Energi och Vatten AB och Jönköping Energi AB samrådsprocesser med sina kunder och ansökte om medlemskap i Prisdialogen. Samtliga tre beviljades medlemskap för verksamhetsåret 2013 och för åren därefter. Åren därpå genomförde ytterligare knappt 20 fjärrvärmeleverantörer samrådsprocesser med sina kunder och inför 2016 har ytterligare fem leverantörer genomfört samrådsprocesser och totalt 30 leverantörer har beviljats medlemskap i Prisdialogen inför 2016. Det finns en prognos att ytterligare knappt 20 leverantörer förbereder sin verksamhet och kunder för att ansöka om medlemskap i Prisdialogen inför 2017.

Tabell 1 visar hur olika länge företagen varit associerade medlemmar. Processen för medlemskap pågår främst samma år som medlemskap beviljas. Företagen redovisas i olika grupper de faktiskt varit medlemmar. Hela den nedersta gruppen anges därför till 0 år eftersom deras medlemskap avser 2016. Denna uppdelning återkommer också senare i rapporten där vi visar statistik beroende på hur länge ett företag varit associerad medlem.

Tabell 1 Medlemmar i Prisdialogen och antal år som medlem

Leverantör	2013	2014	2015	2016	Antal år
Falu Energi & Vatten AB	X	X	X	X	3
Jönköping Energi AB	X	X	X	X	3
Öresundskraft AB	X	X	X	X	3
Gävle Energi AB		X	X	X	2
Jämtkraft AB		X	X	X	2
Sundsvall Energi AB		X	X	X	2
Tekniska Verken i Linköping AB (Linköping)		X	X	X	2
Trollhättan Energi AB		X	X	X	2
Vattenfall AB (Uppsala)		X	X	X	2
Växjö Energi AB		X	X	X	2
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad			X	X	1
Ale Fjärrvärme AB			X	X	1
ENA Energi AB			X	X	1
Göteborg Energi AB			X	X	1
Härnösand Energi & Miljö AB			X	X	1
Karlstads Energi AB			X	X	1
Kraftringen AB			X	X	1
Mälarenergi AB			X	X	1
Partille Energi AB			X	X	1
Södertörns Fjärrvärme AB			X	X	1
Uddevalla Energi Värme AB			X	X	1
Vattenfall AB (Gustavsberg)			X	X	1
Vattenfall AB (Tyresö/Haninge/Älta)			X	X	1
AB PiteEnergi AB				X	0
Arboga Energi AB				X	0
Borås Energi och Miljö AB				X	0
E.ON Värme Sverige AB (Norrköping)				X	0
E.ON Värme Sverige AB (Söderköping)				X	0
Hässleholm Miljö AB				X	0
Mölnadal Energi AB				X	0
Norrenergi AB				X	0
Tekniska Verken i Linköping AB (Katrineholm)				X	0
Umeå Energi AB				X	0

Källa: Prisdialogen.se 2015

2.3 Varför är inte alla leverantörer med i Prisdialogen?

Det finns enligt Svensk Fjärrvärme olika anledningar till att inte alla fjärrvärmeleverantörer deltar i Prisdialogen än. Enligt Svensk Fjärrvärme är en utmaning för de små fjärrvärmeleverantörerna att de oftast har små personella resurser och det tar därför längre tid för dem att ställa om sin verksamhet för att få tid och möjlighet att genomföra en prisdialog.

Cirka 70 procent av fjärrvärmeleveranserna i Sverige kommer från kommunala aktieföretag. Dessa företag ägs av kommunen men verksamheten ska enligt fjärrvärmelagen bedrivas på affärsmässiga grunder. Ägardirektiven från kommunerna varierar och så även ägarnas engagemang i företagets drift. Om ägarna till verksamheten har lämnat över beslutsfattandet till ledningen av fjärrvärmeföretaget kan detta agera som vilket annat företag som helst och en ansökan om medlemskap i Prisdialogen baseras på beslut i fjärrvärmeföretaget. När verksamheten styrs från kommunen, det vill säga om det är kommunfullmäktige eller kommunstyrelsen som fattar alla övergripande beslut om verksamheten innebär ett medlemskap i Prisdialogen en helt annan process. Ett deltagande i Prisdialogen förutsätter att det är ledningen på

fjärrvärmeleverantören som har mandat att förhandla och besluta om prissättning, prismodell och prisnivåer.

Samma problematik som beskrivits ovan för kommunala aktiebolag kan också förekomma inom energikoncerner där fjärrvärmeverksamheten är en del av övrig verksamhet. Fjärrvärmeverksamheten ska visserligen alltid särredovisas, skild från annan verksamhet, men Prisdialogens modell kräver också att fjärrvärmeverksamhetens ansvariga eller ledning får mandat att besluta om prissättning, prismodell och prisnivåer.

Ett annat hinder kan enligt Svensk Fjärrvärme föreligga när fjärrvärmeföretag har nät på flera orter. I Sverige finns ett par sådana exempel. Det kan då vara svårt att hinna med att genomföra samrådsmöten i enlighet med Prisdialogens process. Representanten som ska vara med i Prisdialogens samrådsprocess ska vara den som också har bemyndigande att fatta beslut om tariffer och prismodell, och finns det nät utspridda över flera orter i Sverige kan det bli ett logistiskt problem.

Medlemskap i Prisdialogen kräver att fjärrvärmeleverantören beskriver principerna för prissättning och faktorerna som ligger till grund för prisändringar. Därutöver ska leverantören också lämna information om nästkommande års prisändring (år 1) med en indikation på prisändringar för de därpå följande två åren (år 2 och år 3). Ett tak kan också anges för prisändringen för år 2 och för år 3. Samrådsprocess och uppdatering av prisändringsmodell måste vara Prisdialogens kansli tillhanda senast den 15 september. Detta innebär att fjärrvärmeleverantören i många fall dels måste tidigarelägga processen för prisändringar till våren istället för hösten, dels måste skapa processer för långsiktig planering med kanske fyra-fem års budgetplanering. En sådan förändring av verksamheten kan också kräva en omorganisation och en förberedelse som gör att leverantören inte kan ansöka om medlemskap i Prisdialogen nu utan måste vänta något år innan allt är på plats.

Fjärrvärmeföretagen arbetar sedan ett par år med att se över företagens priskonstruktioner och prismodeller. Ett flertal leverantörer arbetar till exempel med att införa säsongspriser för att tarifferna ska bli mer kostnadsreflekterande. En del fjärrvärmeleverantörer vill enligt Svensk Fjärrvärme att arbetet med dessa modeller ska vara klart eller i slutfasen innan de ansöker om medlemskap i Prisdialogen.

2.4 Prisdialogens samrådsprocess

Prisdialogen fungerar på så sätt att fjärrvärmeleverantörer ska lämna ett prislöfte och prognos om priser och det är Prisdialogens kansli som ska pröva om leverantören i samband med föreslagen ändring av fjärrvärmepriset har uppfyllt Prisdialogens regler¹¹. Grundläggande för Prisdialogen är att leverantören och kunderna ska föra en dialog, en så kallad samrådsprocess, som ska utmynna i ett samrådsprotokoll. Parterna ska diskutera och fastställa en prisändringsmodell och en prispolicy. Fjärrvärmeleverantören ska årligen ansöka om medlemskap vilken prövas av Prisdialogens kansli. När kansliets granskning av samrådsprotokoll och

¹¹ Mer information om Prisdialogen finns i delrapporten Ei R2015:04 utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen och på Prisdialogens hemsida www.prisdialogen.se.

prisförändringar är klara ska Prisdialogens styrelse besluta om leverantören kan beviljas medlemskap i Prisdialogen¹².

Hela processen upprepas årligen. I samråd med kunderna ska leverantören årligen uppdatera prisändringsmodellen med aktuell prisändring och eventuellt med nya villkor för kommande år. Detta sker vid samrådsmöten initierade av leverantören. En sådan uppdatering ska också innehålla en prognos för prisändringar och eventuella villkorsändringar för de två därpå följande åren.

2.4.1 Kundernas synpunkter ska dokumenteras och hanteras

Kunderna kan framföra synpunkter som berör Prisdialogen till kansliet. Kansliet ska registrera dessa och säkerställa att de framförs vid kommande samrådsprocess. Synpunkterna ska bemötas av leverantören och både synpunkter och svar ska dokumenteras i samrådsprotokollet.

2.4.2 Sanktioner

Efter publiceringen av Ei:s delrapport, där det klart framgick att kunderna saknade sanktioner och att de efterfrågade tydliga sanktioner, beslöt styrelsen för Prisdialogen att ändra stadgarna och införa ett avsnitt som handlar om sanktioner. De sanktioner som finns tillgängliga är samma som tidigare, men kallades då inte för sanktioner. Dessa är dels varning och dels uteslutning av associerade medlemmar i föreningen. Såsom tidigare innebär detta att om inte leverantörerna följer stadgarna eller reglerna eller betalar avgiften för Prisdialogen kan de uteslutas.

2.4.3 Fjärrvärmeleverantörens motparter i samrådsprocessen

Till en samrådsprocess enligt Prisdialogen ska leverantören bjuda in ett representativt urval av sina kunder. I princip innebär detta att de största enskilda kunderna och företrädare för ett större antal mindre kunder ska ges möjlighet att delta i samrådsprocessen. Enligt Prisdialogens regler ska även kunder som anmäler särskilt intresse eller rekommenderas av andra kunder bjudas in.

Prisdialogens kansli redovisar vilka som har varit kundrepresentanter vid de avslutande samrådsmötena¹³. Alla samrådsprotokoll finns på Prisdialogens¹⁴ webbplats. Av dessa framgår vilka organisationer som deltagit och vilka företag som representeras.

Huvudmännen i Prisdialogen på kundsidan är bostadsorganisationerna SABO och Riksbyggen. I samrådsprocesserna deltar dock även andra kundaktörer. Dessa är inte bara bostadsorganisationer och andra fastighetsägare utan också andra aktörer som använder fjärrvärme både till uppvärmning och till sina processer.

¹² I detta kapitel lämnas en sammanfattande beskrivning av Prisdialogen och processen, mer om initiativet som helhet finns beskrivet i delrapporten Ei R2015:04 Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen.

¹³ För mer information om kundrepresentation se Bilaga 2.

¹⁴ www.prisdialogen.se

2.4.4 Prisdialogens samrådsmöten med större kunder

Vid Prisdialogens samrådsmöten har bland annat representanter för SABO-företag dvs. allmännyttan, Riksbyggen, Fastighetsägarna, HSB, kommunala verksamheter, industrirepresentanter samt fastighetsägare i övrigt deltagit. Fastighetsägare i övrigt kan vara innehavare av hyresfastigheter som inte är anslutna till någon organisation eller bostadsrättsföreningar i liknande situation.

Inte alla bostadsorganisationer har ställt sig bakom Prisdialogen från centralt håll även om medlemmarna inom vissa fjärrvärmeområden deltar i lokala samrådsmöten i Prisdialogen. Till exempel deltar inte Fastighetsägarna Sverige och HSB centralt i Prisdialogen.

2.4.5 Konsumenter deltar på lokal nivå

Konsumenter är småhuskunder som är anslutna till fjärrvärmenätet. Cirka 15 procent av alla småhus är anslutna till fjärrvärmenäten. Sett till antalet är det drygt 220 000 kunder. Det är därmed många kunder men de motsvarar en liten del av den totala omsättningen på fjärrvärmemarknaden.

Villaägarnas Riksförbund¹⁵ har fortsatt valt att stå utanför Prisdialogen på central nivå men uppmuntrar sina sju regionkontor och 250 lokalföreningar att delta. På lokal nivå är föreningarna försiktigt positiva och har deltagit i samrådsprocessen på de orter de blivit inbjudna.

Fjärrvärmeleverantörerna har valt att hantera kunder och småhuskunder olika. I vissa fall sker samrådsprocessen samtidigt både med större kunder och med småhuskunder och i andra fall sker samrådsprocessen med småhuskunderna separat. Fjärrvärmeleverantören Öresundskraft AB för en separat Prisdialog med småhuskunder på orterna Helsingborg och Ängelholm. Även Gävle Energi för en separat Prisdialog med sina småhuskunder. Småhuskunderna är inte organiserade inom alla fjärrvärmeområden och det kan därför vara svårt för fjärrvärmeleverantören att hitta en motpart att bjuda in.

2.5 Huvudmännens utvärdering av Prisdialogen

Enligt Prisdialogens stadgar ska en utvärdering ske löpande vart tredje år på initiativ av styrelsen. Utvärderingen ska ge underlag för beslut om Prisdialogens framtid. Huvudmännen Svensk Fjärrvärme, SABO och Riksbyggen anlätade konsultföretaget Kontigo AB (Kontigo) att utföra utvärderingen under hösten 2015. Utvärderingen syftar till att se om Prisdialogen når sina mål och har effekt.

Kontigo har dels analyserat prisstatistik, dels runt 220 intervjuer med både kunder och leverantörer. I utvärderingen jämförs prisutvecklingen i Prisdialognäten (i praktiken prisområden) med en kontrollgrupp i fjärrvärmenäten och det görs en analys av skillnaderna i prisutveckling mellan åren 2014 – 2016. För varje år matchas det också fram en kontrollgrupp av nät som är så lika som möjligt med de som deltar i Prisdialogen.

¹⁵ Villaägarnas Riksförbund är en partipolitiskt obunden sammanslutning för småhus. Förbundet har cirka 295 000 medlemskushåll år 2014. Medlemsarbetet bedrivs lokalt, regionalt och nationellt. www.villagarna.se 2015-01-21.

Det är sju områden som utvärderas, samtliga dessa områden syftar till att stärka kundens ställning. Dessa områden är a) rimlig, förutsägbar och stabil prisutveckling över tid, b) transparens i prissättning och prisutveckling, c) tidig avisering av prisändringar, d) dialog där kunderna ges möjlighet att påverka prisändringar, e) skydd för kunden från kraftiga prishöjningar, f) utrymme för kunder att kunna påverka utvecklingen av priskonstruktioner och slutligen g) priskonstruktioner som ger kunden ekonomiska incitament till energieffektiviseringsåtgärder.

Enligt Kontigo har Prisdialogen en återhållande effekt på prisändringar. Sannolikt upplever också kunderna en något rimligare prisutveckling. Kontigo konstaterar att det finns en tydlig effekt på att kunderna ser en ökad transparens vilket i sin tur leder till en bättre relation. Mest positiv effekt visas hos de kunder som är direkt engagerade i Prisdialogen. Kontigo konstaterar också att det sannolikt finns en "smittoeffekt" så att Prisdialogens metoder och arbetssätt också sprider sig till andra leverantörer som inte deltar i Prisdialogen.

2.5.1 Fortsatt förvaltning av Prisdialogen

De tre huvudmännen åtog sig inledningsvis att gemensamt förvalta systemet Prisdialogen i tre år. Efter utvärderingen som Kontigo utförde har respektive organisation beslutat om att fortsätta driva och förvalta Prisdialogen i enlighet med föreningens stadgar. Vid styrelsemöte i Prisdialogen den 20 januari 2016 fastställdes detta formellt av huvudmännen.

3 Prisdialogens omfattning

I detta avsnitt presenteras Prisdialogens omfattning 2013 - 2016. Uppgifterna som används kommer dels från den statistik som fjärrvärmeleverantörerna rapporterar årligen till Ei, dels är det information från Prisdialogens kansli.

Ei har uppgift om vilka fjärrvärmeföretag och fjärrvärmenät som deltog i Prisdialogen 2015 och de som kommer att delta i Prisdialogen 2016, men vi har inte ännu fått uppdaterade årsrapporter eller rapporter om drift- och affärsförhållanden¹⁶ för dessa år. Det finns underlag för 2009 – 2014. Vid redovisning för hela fjärrvärmebranschen redovisar vi för hela denna period. När vi i detta kapitel gör beräkningar för Prisdialogens utveckling och omfattning bryts uppgifterna ut inför 2013 och inför 2014. För åren 2015 och framåt använder vi det underlag som rapporterats för 2014. Det innebär att värdena som beskriver 2014, 2015 och 2016 baseras alla på 2014 års uppgifter. Skillnaderna är sannolikt begränsade eftersom fjärrvärmeanvändning och antal kunder är relativt stabilt mellan åren.

3.1 Fjärrvärmeföretag på 51 orter deltar i Prisdialogen

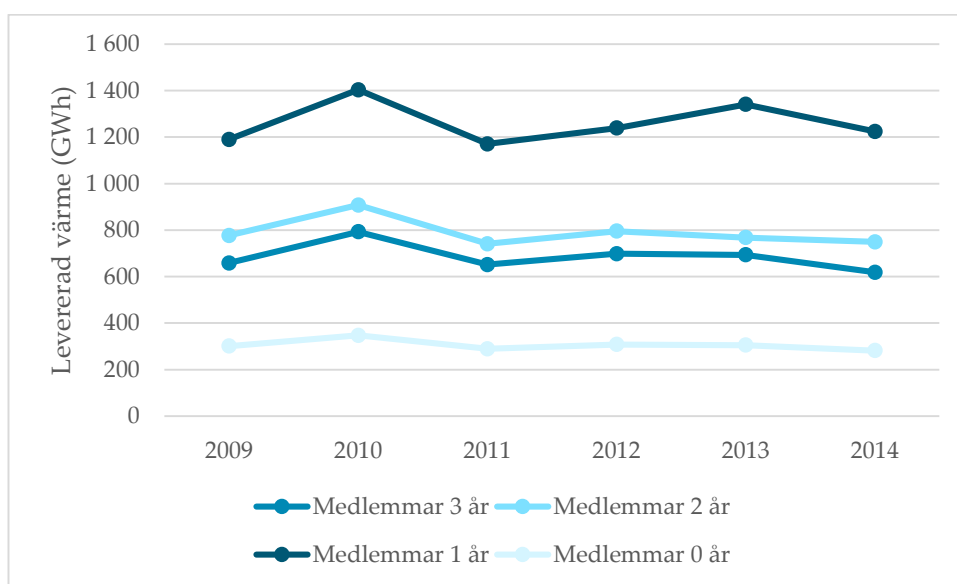
På den svenska fjärrvärmemarknaden agerar cirka 200 fjärrvärmeleverantörer. Antalet varierar något mellan åren på grund av både sammanslagningar av företag och olika fjärrvärmenät samt försäljning av nät.

Av de dryga 200 företagen som finns i Sverige är 30 medlemmar i Prisdialogen inför 2016. Medlemsföretagen har kunder på 51 orter. Även om inte alla företag deltar så omfattas de företag som har stora leveranser och många kunder. Prisdialogens medlemmar för 2016 omfattar drygt 60 procent av hela fjärrvärmemarknaden.

I Figur 1 visas den genomsnittliga levererade värmen grupperat efter hur länge respektive leverantör varit medlem. Här kan man se att inför verksamhetsåret 2015 (medlemmar 1 år), var det flera större aktörer som blev medlemmar och att de nya medlemmarna för 2016 (medlemmar 0 år) är relativt små sett till mängden levererad värme.

¹⁶ Företagen rapporterade uppgifterna för år 2014 under juli 2015 och dessa publicerades i Fjärrvärmekollen under oktober 2015.

Figur 1 Levererad värme (GWh) i genomsnitt fördelat på medlemmar i Prisdialogen

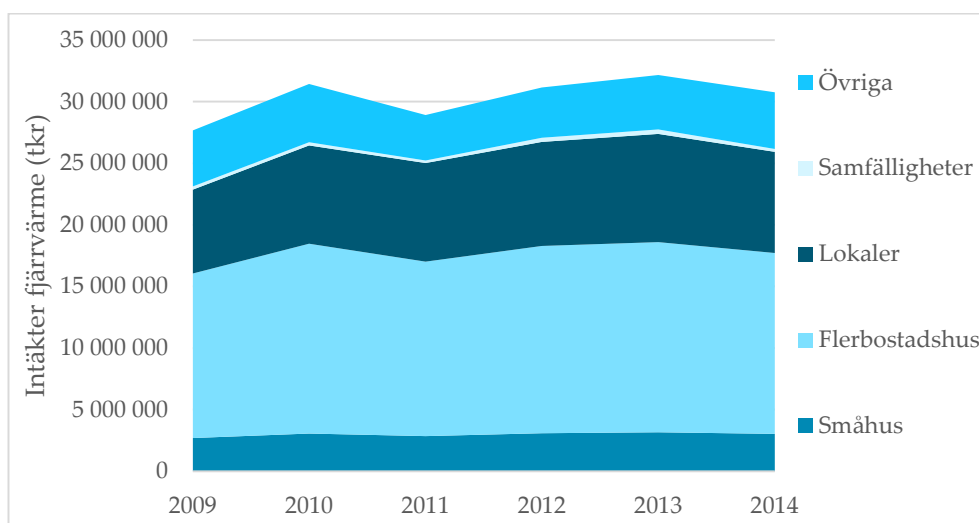


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

3.2 Prisdialogens andel av fjärrvärmemarknaden är 70 procent 2017

Fjärrvärmemarknaden i Sverige omsatte knappt 31 miljarder kronor år 2014 och i genomsnitt cirka 30,2 miljarder per år mellan 2009 - 2014, se Figur 2. De totala intäkterna har varierat sedan 2009, men har totalt ökat något över tid. Den främsta orsaken till variationerna är väderleken dvs. kalla eller varma vintrar, vilket leder till varierande efterfrågan. SMHI:s graddagar ger ett mått på hur temperaturen för ett år avviker mot normal temperatur. 2009, 2011 - 2013 var varmare år än 2010 som var ett riktigt kallt år¹⁷. Men även bränslepriser, kraftvärme och nyanslutningar har naturligtvis också betydelse.

Figur 2 Totala intäkter levererad värme på fjärrvärmemarknaden

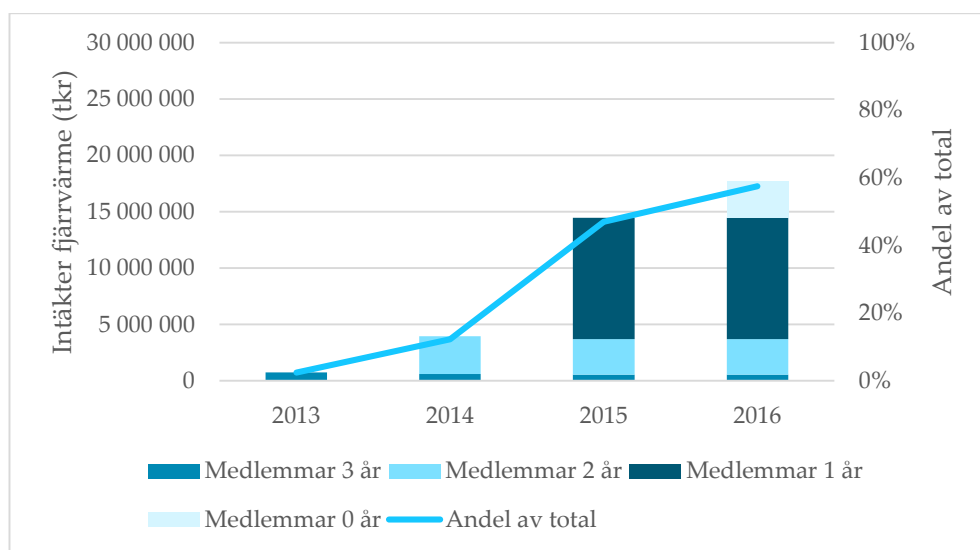


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

¹⁷ Svensk Fjärrvärme 20160122 <http://www.svenskfjarrvarme.se/Statistik--Pris/Fjarrvarme/Leveranser/>.

Av Figur 3 framgår det att för företag som är medlemmar i Prisdialogen uppgår intäkterna för levererad värme till nästan 60 procent av hela fjärrvärmemarknadens intäkter. Det bör noteras att Figur 3 visar hela det deltagande företagens intäkter. I vissa företag som till exempel E.ON Värme AB och Linköpings Tekniska Verk AB är inte alla fjärrvärmenät med i Prisdialogen, enligt uppgift planerar dock företagen att samtliga fjärrvärmenät ska omfattas av Prisdialogens samrådsprocess på sikt.

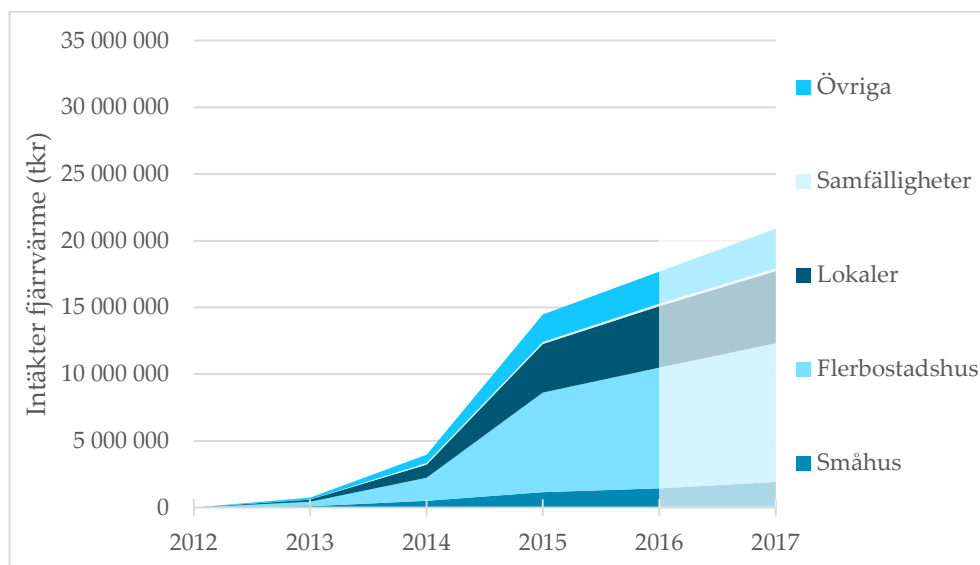
Figur 3 Totala intäkter för levererad värme för Prisdialogens medlemmar utifrån hur många år företagen varit medlemmar



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Figur 4 visar samma uppgifter som Figur 3 fast fördelat på de olika kundkategorierna. Det som framkommer är att de klart största kundgrupperna som omfattas av Prisdialogen är flerbostadshus och lokaler.

Figur 4 Intäkter levererad värme för medlemmar i Prisdialogen fördelat på kundkategorier

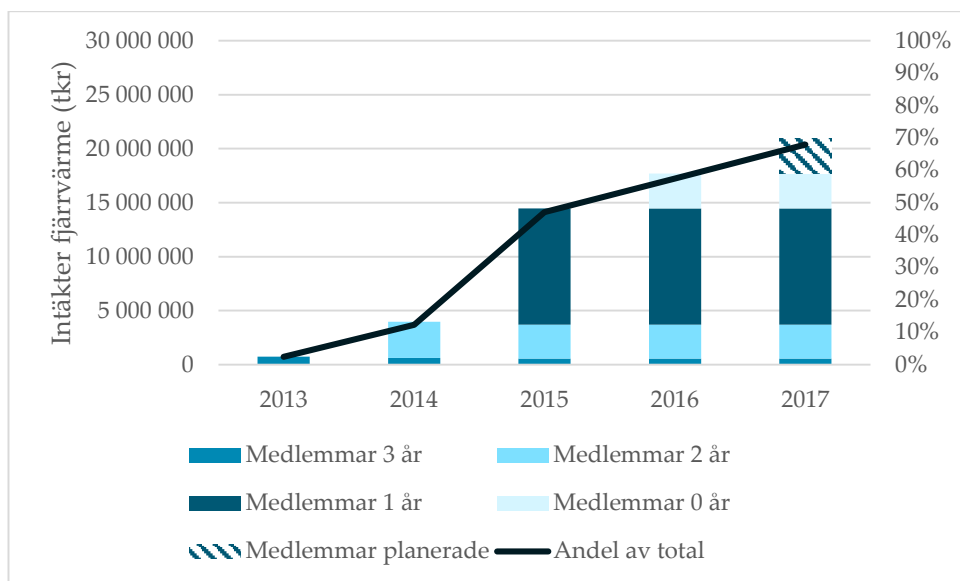


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

3.2.1 Prognos för Prisdialogens utveckling 2017

Ei har från Svensk Fjärrvärme och från Prisdialogens kansli fått en prognos på antalet fjärrvärmeföretag som kommer att ansöka om medlemskap i Prisdialogen under 2016. Totalt har 17 fjärrvärmeföretag informerat om att de har för avsikt att påbörja sina samrådsprocesser och ansöka om medlemskap inför 2017. Under förutsättning att samtliga företag ansöker och beviljas medlemskap i Prisdialogen skulle den totala andelen av fjärrvärmemarknadens intäkter då representera runt 70 procent, se Figur 5.

Figur 5 Prognos 2017 andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen utifrån intäkter.

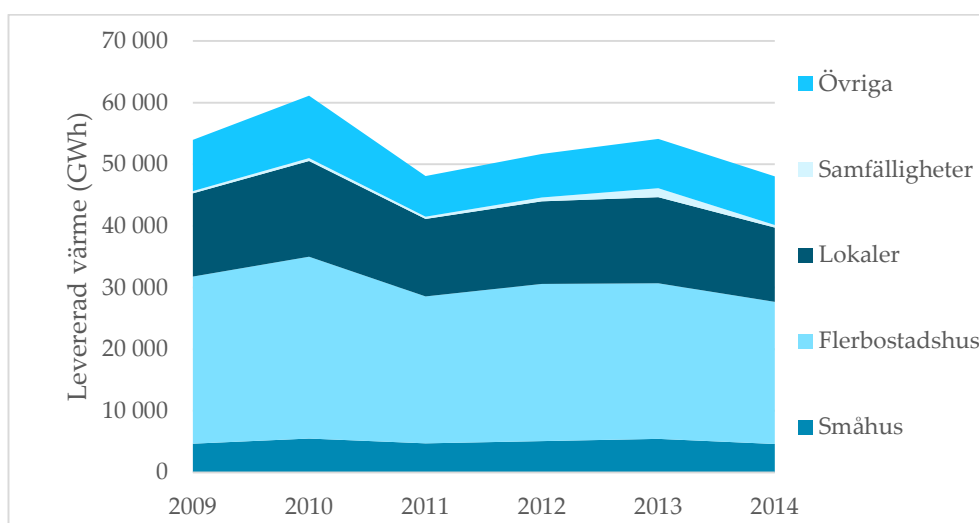


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

3.3 Prisdialogens medlemmar levererar mer än hälften av all värme

Under 2014 var den totala mängden levererad värme drygt 48 000 GWh, Figur 6. Mängden fjärrvärme som säljs är relativt stabil mellan åren men det framgår att väderleken påverkar mängden levererad värme, såsom för 2010 som var en ovanligt kall vinter. Under 2014 minskade levererad värme med runt 6 000 GWh, både 2013 och 2104 var varma år.

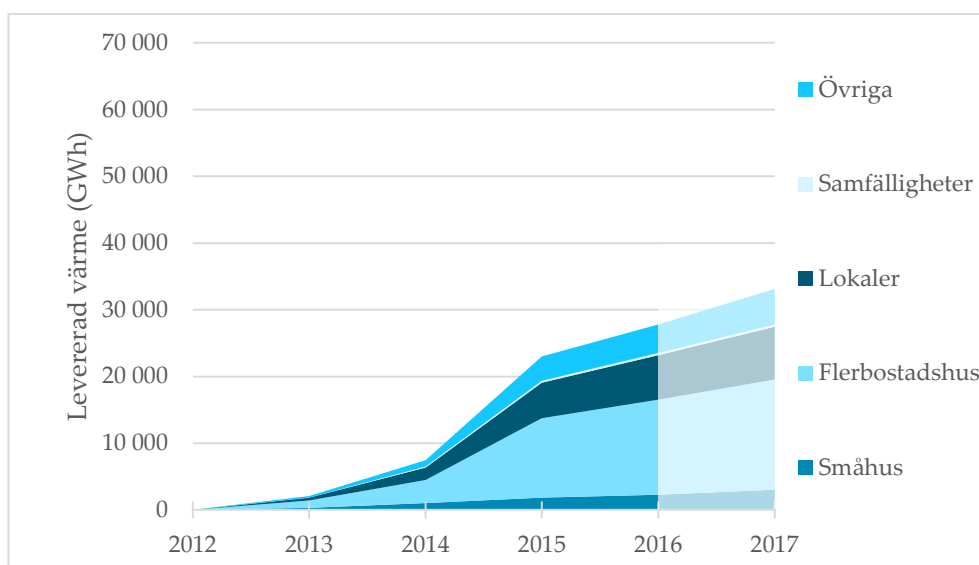
Figur 6 Total levererad värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Figur 7 visar hur den totala mängden levererad värme som omfattas av Prisdialogen ökat. andelen ökat från 2013. Åren 2015-2017 är baserade på uppgifter från 2014, som är det senaste året för vilket Ei har data. I takt med att nya företag blir medlemmar i Prisdialogen ökar andelen levererad värme som omfattas av Prisdialogen, dock långsammare från 2016 och framåt. Under 2015 skedde en kraftig ökning i och med att de stora fjärrvärmeleverantörerna blev medlemmar. Från verksamhetsåret 2016 omfattar Prisdialogen över 60 procent av fjärrvärmemarknaden avseende levererad värme. Av figuren framgår också att det är de stora kundkategorierna flerbostadshus och lokaler som använder mest värme. Mängden värme som levereras till småhus är väldigt liten i förhållande till övriga leveranser.

Figur 7 Totalt levererad värme för medlemmar i Prisdialogen



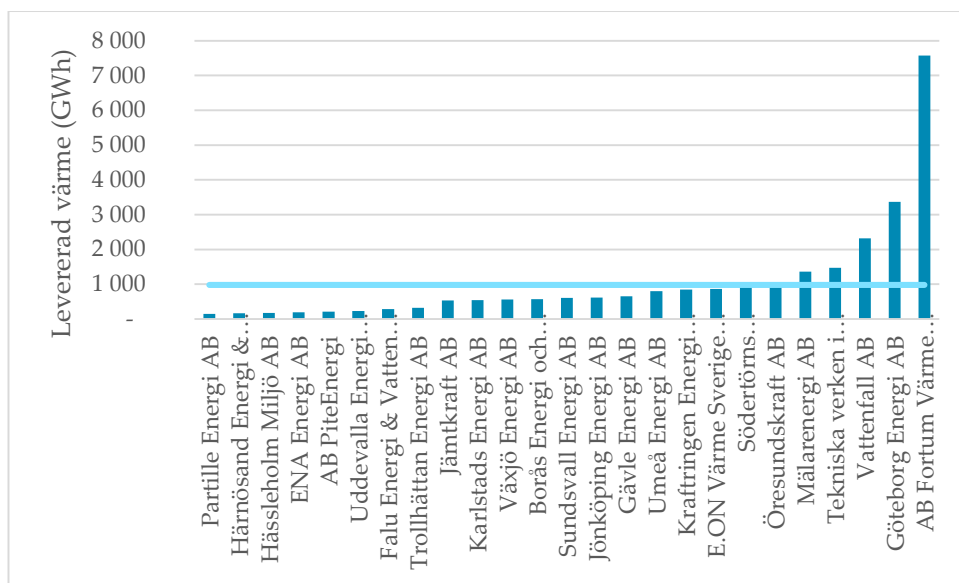
Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Den genomsnittliga levererade värmen (GWh) har ökat för varje år beroende på att fler större fjärrvärmeleverantörer har valt att bli medlemmar i Prisdialogen. Under 2014 var den genomsnittliga levererade värmen (GWh) för de som varit medlemmar sedan 2013 i genomsnitt cirka 620 GWh, för medlemmar från 2014

cirka 750 GWh, för medlemmar från 2015 drygt 1 220 GWh och för nya medlemmar för 2016 drygt 280 GWh allt baserat på underlag från 2014, se Figur 7.

Den genomsnittliga mängden levererad värme per medlem var 980 GWh under 2014. Av Figur 8 framgår att de flesta av medlemmarna säljer värme under den genomsnittliga nivån vilket innebär att det är få medlemmar som drar upp medelvärdet.

Figur 8 Levererad värme 2014 för medlemmar i Prisdialogen



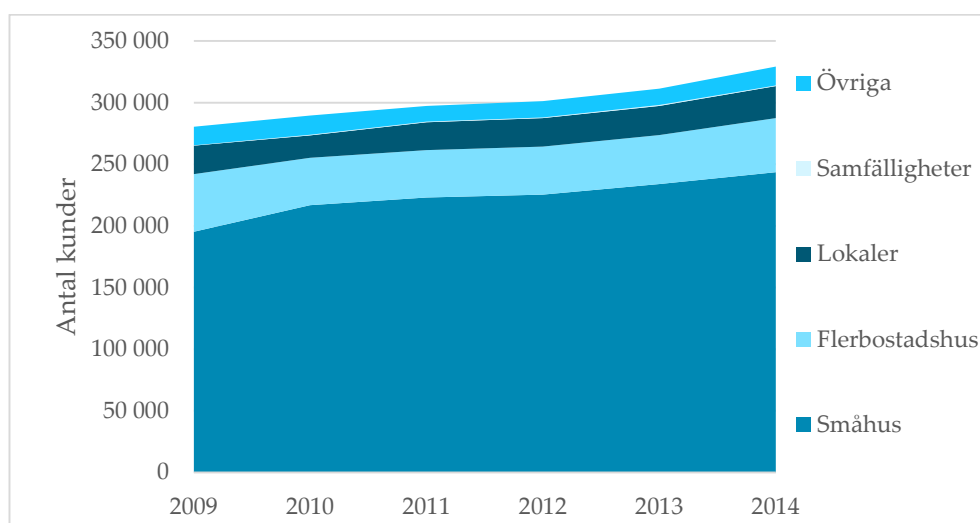
Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

3.4 Drygt hälften av alla fjärrvärmekunder omfattas av Prisdialogen

Med kunder avses småhuskunder, fastighetsägare och industrikunder. Det är viktigt att här särskilja på kundkategorierna. Som tidigare beskrivits finns fjärrvärme i drygt 90 procent av alla flerbostadshus medan 18 procent av alla småhusägare använder fjärrvärme. Fördelningen i kundkategorier visar att det stora antalet är småhuskunder men att denna kundgrupp endast använder en mycket liten del av leveranserna av värme, vilket framgår ovan av Figur 6 och Figur 7.

Antalet kunder som köper fjärrvärme på hela marknaden var 2009 – 2014 i snitt drygt 300 000. Antalet kunder har ökat med ungefär tre procent varje år från 2009 till 2014, se Figur 9. Av dessa är drygt 240 000 småhuskunder och drygt 85 000 tillhör de resterande kundgrupperna. Under 2014 uppgick fjärrvärmemarknaden till drygt 329 000 kunder. Utvecklingen på fjärrvärmemarknaden visar att antal kunder som använder fjärrvärme ökar om än i begränsad mängd. Den fortsatta utbyggnaden består i princip småhusanslutningar.

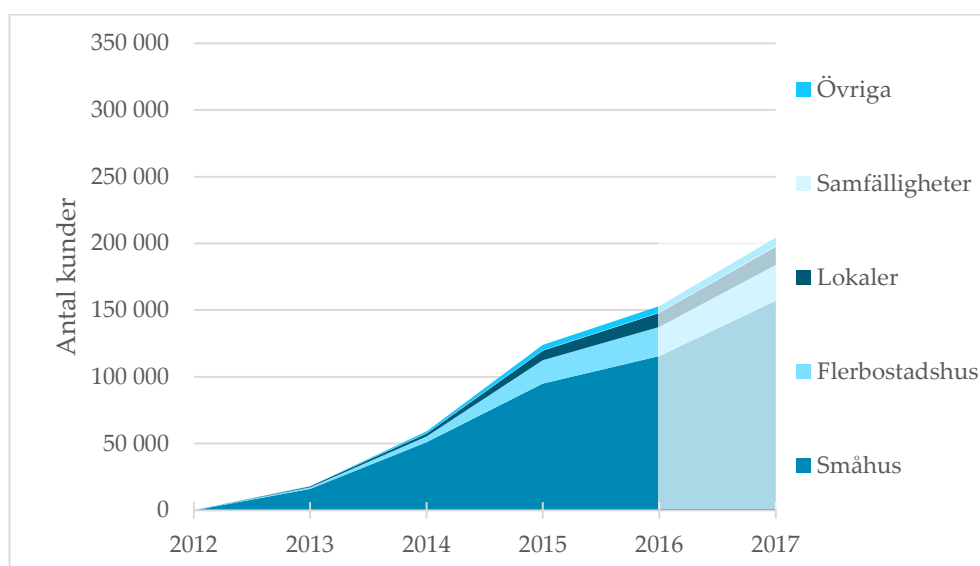
Figur 9 Totalt antal kunder samtliga fjärrvärmelieferantörer



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Figur 10 visar antalet kunder för de fjärrvärmenät som deltagit och kommer att delta i Prisdialogen fram till och med verksamhetsåret 2016. Av figuren framgår att ökningen har skett succesivt proportionerligt med mängden levererad värme i ovan Figur 7. Antalet kunder som omfattades av Prisdialogen var inför 2013 totalt runt 18 000 och ökade till totalt 65 700 inför år 2014 och inför 2017 kan antalet småhuskunder komma att omfatta runt 150 000 och drygt 45 000 av övriga kundkategorier, Figur 10.

Figur 10 Antal kunder för medlemmar i Prisdialogen

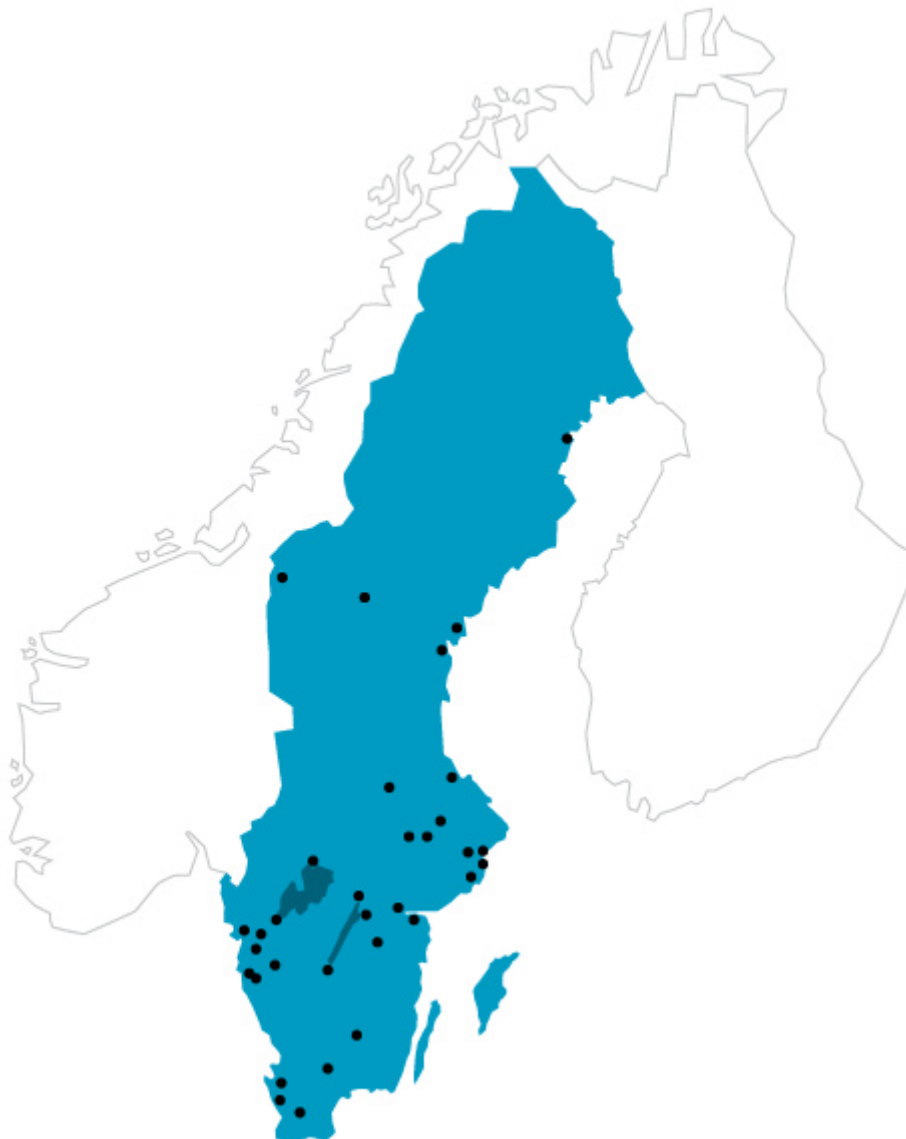


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

3.4.1 Fjärrvärmeleverantörerna i Prisdialogen finns huvudsakligen i storstadsregionerna.

Prisdialogens medlemmar finns geografiskt utspridda från Piteå i norr till Lund i söder, se Figur 11. Ungefär 61 procent av medlemmarna har sin verksamhet i eller i anslutning till någon av storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö.

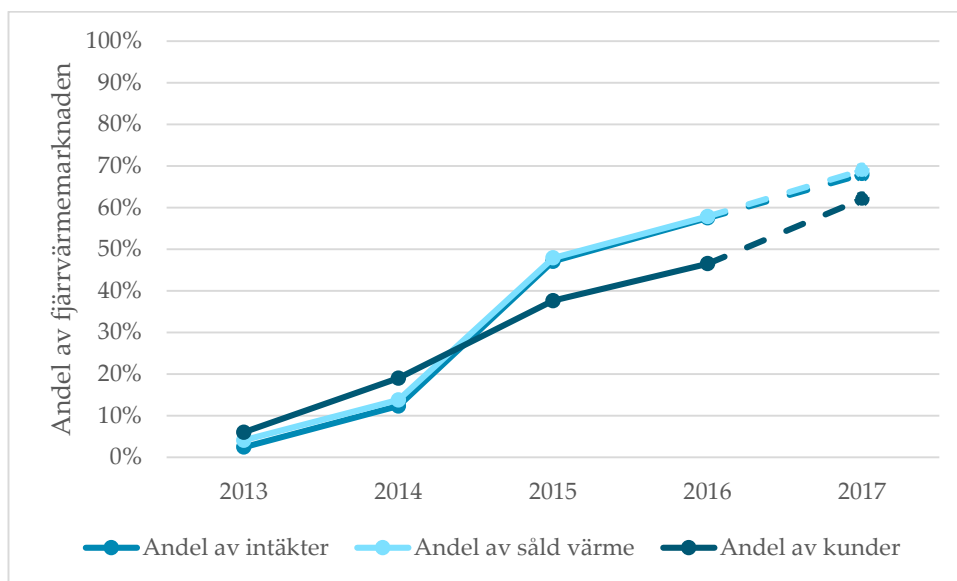
Figur 11 Prisdialogens medlemmars geografiska placering



Källa: Prisdialogen 2016

Antalet medlemmar innebär att andelen kunder som omfattas av Prisdialogen ökar från 38 till 48 procent 2016 jämfört med 2015, se Figur 12. För andelen levererad värme (GWh) på fjärrvärmemarknaden kommer andelen öka från 46 procent till 54 procent och för andelen leveranspunkter från 39 procent till 48 procent. Det innebär att Prisdialogens medlemmar under 2016 kommer att motsvara cirka 50 procent av den totala fjärrvärmemarknaden för samtliga parametrar som presenterats.

Figur 12 Prognos för 2017; andel av fjärrvärmemarknaden som är medlemmar i Prisdialogen



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Trots att ungefär hälften av intäkterna och den levererade värmen på fjärrvärmemarknaden är representerad i Prisdialogen motsvarar det endast 17 procent av antalet fjärrvärmeleverantörer. Ett troligt framtida scenario är att andelarna kommer att öka något för varje år men att vi kommer se en flack utveckling av intäkterna i Figur 12. En utveckling där Prisdialogen ska motsvara cirka 75 procent av marknaden kommer att kräva att ett stort antal nya leverantörer blir medlemmar under 2017 och framåt.

3.5 Stabilare prisutveckling med Prisdialogen

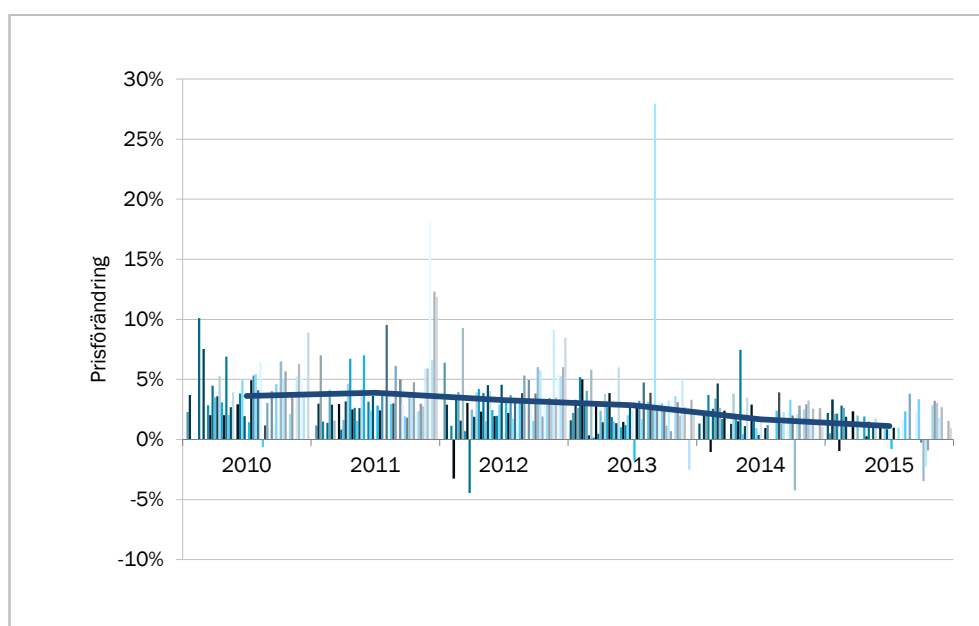
Ett av målen med Prisdialogen är att prissättning av fjärrvärme och dess prisutveckling ska vara rimlig, förutsägbar och stabil. I följande avsnitt presenteras den historiska prisförändringen mellan åren för medlemmar i Prisdialogen samt prognoser för år 2015 till 2017. Någon analys av prisnivåer eller nivåer på prisförändringar görs inte.

3.5.1 Volatila och oförutsägbara prisförändringar över åren

Prisförändringar har varierat kraftigt över åren, vilket är en orsak till kritiken och det bristande förtroendet för fjärrvärmebranschen. För en leverantör har prisändringen för småhus varit fem procent under 2010 och sedan 18 procent den efterföljande perioden, se Figur 13. För en annan fjärrvärmeleverantör var prisändringen en minskning med fyra procent under 2010 och ytterligare minus två procent under 2011. Den genomsnittliga prisförändringen har från 2009 till 2014 varit mellan tre till fyra procent.

Den lägre genomsnittliga prisförändringen under 2013 och 2014 beror på att fjärrvärmeleverantörernas prisförändringar under detta år varit jämnare. Under 2014 var prisförändringarna för samtliga företag som deltar i Prisdialogen mellan noll och tre procent, se Figur 13.

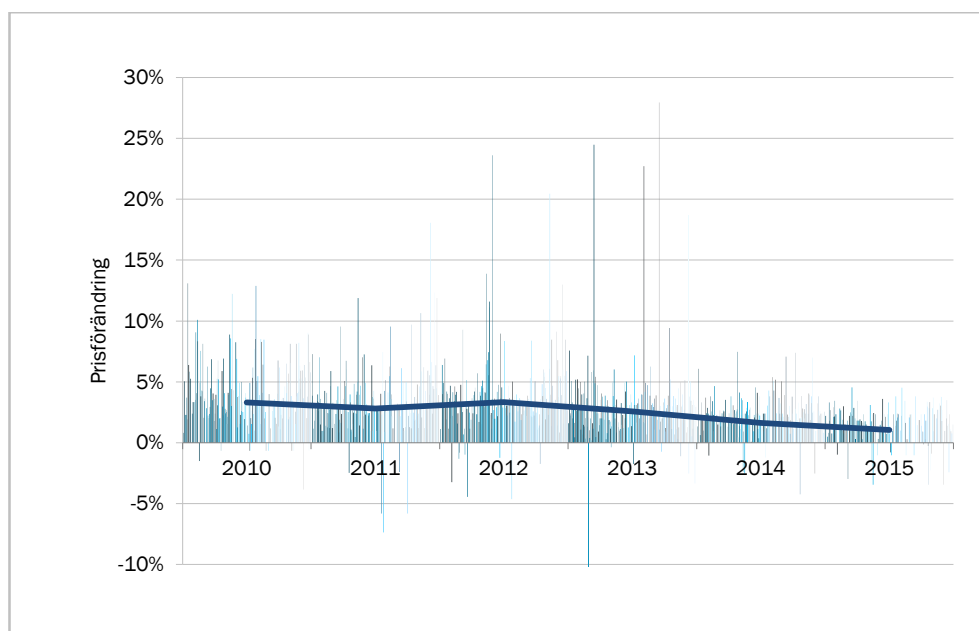
Figur 13 Årliga prisförändringar för fjärrvärmelieferantörer som är medlemmar i Prisdialogen (småhus)



Källa: Prisdialogen 2015

I likhet med den genomsnittliga prisförändringen för samtliga fjärrvärmelieferantörer, se Figur 14, så var prisförändringarna större under perioden 2010-2012 men något mindre för Prisdialogens medlemsföretag under åren 2013-2014. De lägre prisändringarna kan naturligtvis också bero på att en hel del företag prissätter mot alternativen och kostnaderna för alternativen har varit relativt låga de senaste åren i och med lågt elpris.

Figur 14 Årlig prisförändring samtliga leverantörer (småhus)

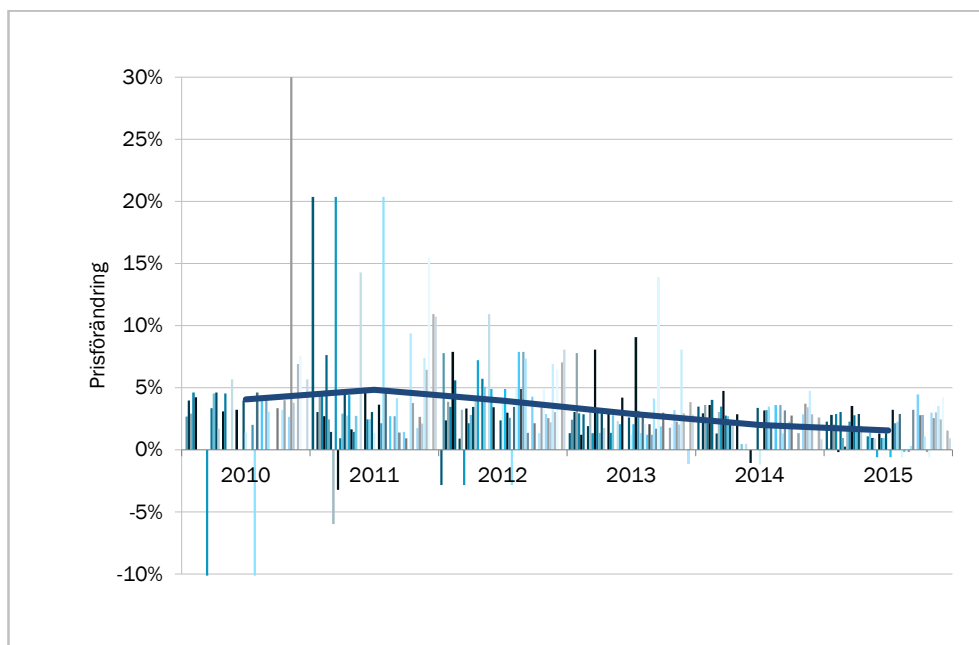


Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

Prisändringarna för större flerfamiljshus följer ett liknande mönster som för småhus fast med en något högre genomsnittlig prisförändring per år, Figur 15. Figuren visar att prisförändringarna blir mer stabila. Samtliga medlemmar i Prisdialogen följer denna utveckling med ett prisförändringsspann under 2014 från

en minskning med en procent till en höjning med fem procent. Figur 16 visar de årliga prisförändringarna för samtliga fjärrvärmelieferantörer till samma kundkategori.

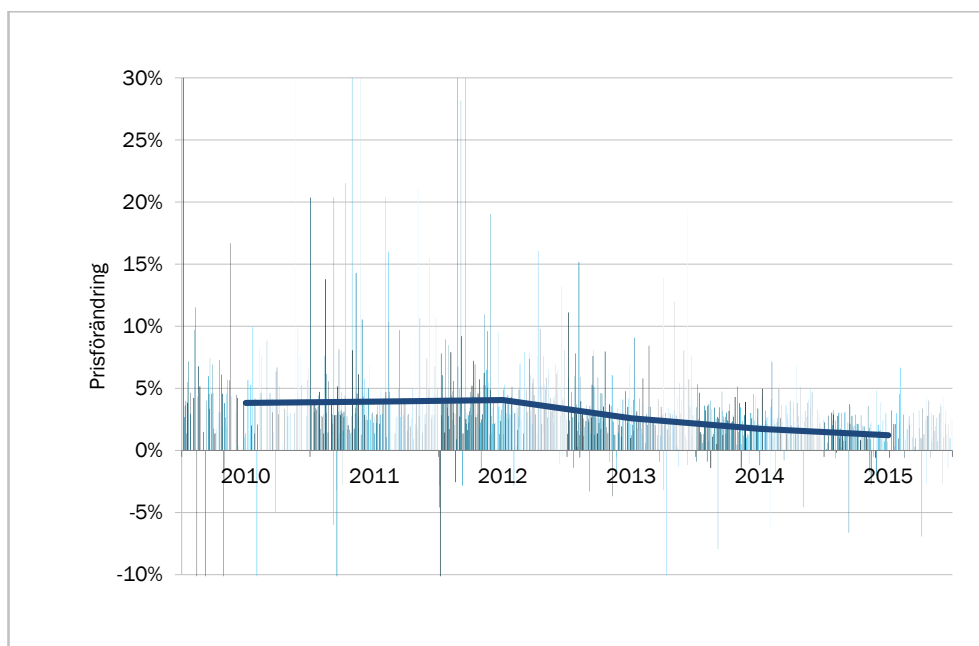
Figur 15 Årliga prisförändringar för fjärrvärmelieferantörer i Prisdialogen (större flerfamiljshus)



Källa: Prisdialogen 2015

Jämfört med den genomsnittliga prisförändringen för samtliga fjärrvärmelieferantörer, se Figur 16, så är prisförändringarna ungefär lika som för Prisdialogens medlemmar under perioden 2010 - 2012 och därefter något högre 2013 - 2014.

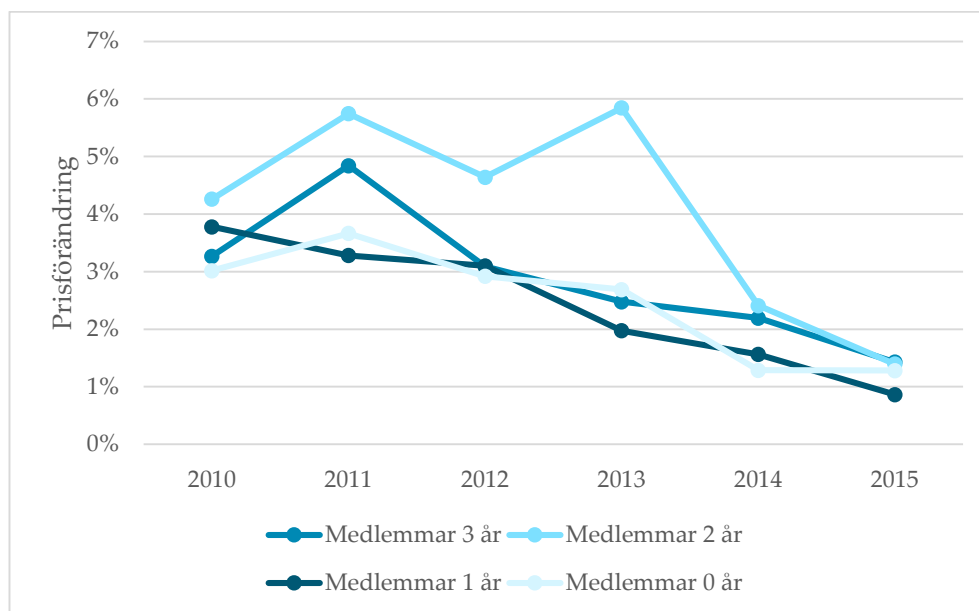
Figur 16 Årlig prisförändring samtliga fjärrvärmelieferantörer (större flerfamiljshus)



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

I Figur 17 visas de genomsnittliga prisförändringarna aggregerat i tre grupper efter hur lång tid fjärrvärmeleverantörerna varit medlemmar i Prisdialogen. En trend de senaste två åren är att samtliga leverantörer tenderar att ha relativt likartade prisförändringar per år. De volatila prisförändringarna tenderar också att minska med tiden.

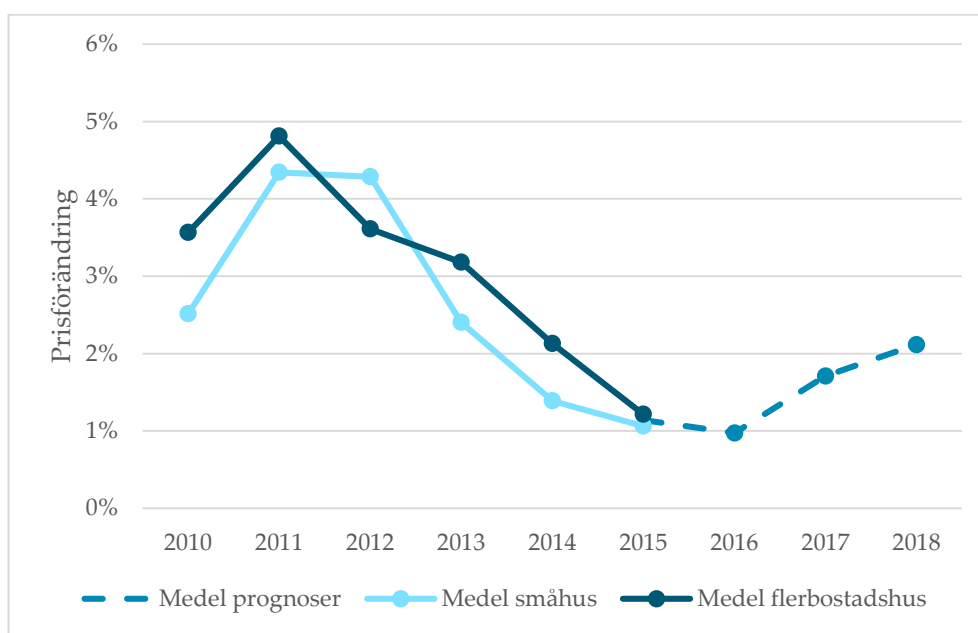
Figur 17 Faktiska prisförändringar (genomsnitt) för medlemsföretag i Prisdialogen (småhus)



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015 och Prisdialogen 2015

3.5.2 Prognosen för 2015 till 2017 visar en ökning med cirka 2,5 procent per år
 Medlemmar i Prisdialogen är skyldiga att presentera prognoser över det framtida fjärrvärmepriset för att skapa en viss förutsägbarhet i prissättningen. Från 2011 till 2014 har prisutvecklingen varit negativ med i genomsnitt fallande prisförändringar mellan åren, se Figur 18. Under 2014 ökade fjärrvärmepriset för småhus med 1,4 procent och för större flerfamiljshus 2,1 procent jämfört med 2013. Prisändringarna för båda kundtyperna är 1,7 procent 2015 och 2,4 procent 2016. Prognosen för 2017 är 2,6 procent.

Figur 18 Faktiska prisförändring (medel) och prognos för 2016–2018¹⁸ uppdelat på fastighetstyp



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015 och Prisdialogen 2015

3.5.3 Utfall, prislöfte och prognos av priser i Prisdialogens samrådsprocesser

Ei har granskat alla samrådsprotokoll och gjort en sammanställning av prislöfte och utfall för ett flerbostadshus för 2015. Anledningen till att 2015 valts är att det finns flera samrådsprocesser att titta på samt ett utfall eftersom priserna för 2015 nu är kända.

Det finns en klar tendens till att prognoserna inför år 3 sätts något högre och tenderar att anges som ett spann. Prislöftet inför år 2 är lägre och anges oftare som ett maxtak. Utfallet är generellt lägre än prislöftet som gavs. Det finns hittills ingen leverantör som inte uppfyllt givna prognoser och prislöften. I tabellen kan det se ut som om något område har högre utfall än prislöfte men det beror på hur priserna sammanställs områdesvis av Svensk Fjärrvärme.

¹⁸ Prognos för 2016 och 2017 är ett genomsnitt av den maximala prisförändringen som fjärrvärmeleverantörerna uppgivit. Prisförändringsprognoser per fjärrvärmeleverantör finns i Bilaga 3.

Tabell 2 - Prislöfte och prognos för 2015 års prisförändring, samt faktiskt prisförändring för flerbostadshus med 193 MWh/år i förbrukning¹⁹

	2015 års prisförändring		
	Prognos från Prisdialogen 2013, inför kommande år	Prognos från Prisdialogen 2014, inför kommande år	Utfall (SF 193 MWh/år)
Medlemmar inför 2013			
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 1	3,0%	1,9%	1,9%
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 2	3,0%	1,5%	1,9%
Jönköping Energi AB	1-3%	0,0%	0,0%
Öresundskraft AB, Helsingborg	Max 2,8%	1,6%	1,6%
Öresundskraft AB, Ängelholm	Max 3,0%	1,6%	1,6%
Medlemmar inför 2014			
Gävle Energi AB	2-4%	1,5%	1,6%
Jämtkraft AB	Max 2%	1,0%	0,88%-4,42% ²⁰
Sundsvall Energi AB	1,5-2%	0,5%	-0,4%
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	1-2%	1,3%	1,3%
Trollhättan Energi AB	Max 3%	1,0%	2,9% ²¹
Vattenfall AB, Uppsala	Max 5%	3,0%	3,0%
Växjö Energi AB	3,0%	2,6%	2,5%
Medlemmar inför 2015			
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad		-0,5%	-0,6%
ENA Energi AB		3,0%	2,7%
Göteborg Energi AB		2,2%	2,3%
Ale Fjärrvärme AB		2,2%	2,3%
Partille Energi AB		2,2%	2,3%
Härnösand Energi & Miljö AB		1,9%	1,9%
Karlstads Energi AB		1,0%	0,0%
Kraftringen AB (publ)		1,0%	0,0%
Mälarenergi AB		3,5%	4,6% ²²
Södertörns Fjärrvärme AB		2,9%	2,9%
Uddevalla Energi Värme AB		1,0%	1,1%
Vattenfall AB Haninge-Tyresö-Älta		2,6%	2,77%
Vattenfall AB Gustavsberg		2,9%	3,0%

Källa: Prisdialogen 2015 och Svensk Fjärrvärme 2015

¹⁹ Endast de företag som lämnat prognos eller prislöfte visas i tabellen. De som blev medlemmar under 2015 har först lämnat prislöfte för 2016.

²⁰ I Åre 4,42 %. I övriga 0,88 %. Den stora skillnaden i Åre beror på att prisstrukturen har förändrats. För småhuskunder till exempel har prisförändringen varit 0 %.

²¹ Förändring i prisstruktur. För Småhuskunder t.ex. har prisförändringen varit -0,3 %.

²² Förändring i prisstruktur. För Småhuskunder t.ex. har prisförändringen varit 1,8 %

4 Kunder och leverantörer om Prisdialogen

Ei gav hösten 2014 Gullers i uppdrag att genomföra en intervjuundersökning med fjärrvärmelieferantörer och kunder. Resultatet presenterades i delrapporten Ei R2015:04 *Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen*. Under hösten 2015 har Gullers gjort en uppföljning av intervjuundersökningen²³. Syftet med intervjuundersökningarna har varit att utvärdera om medlemmarna i Prisdialogen lyckas med föresatsen att öka förutsägbarheten och stabiliteten när det gäller fjärrvärmeprisernas utveckling och om deltagande i Prisdialogen påverkar kundernas förtroende för fjärrvärmebranschen. Intervjuer²⁴ gjordes med relevanta chefsföreträdare för de sex leverantörer som deltagit längst i Prisdialogen. För varje leverantör har två – tre kunder, som deltagit i möten inom ramen för Prisdialogen valts ut. Utöver dessa gjordes också kompletterande intervjuer med fem personer och organisationer som valt att stå utanför Prisdialogen. Vid andra intervjuundersökningen har delvis samma personer som i den första intervjuats. Två nya leverantörer, med kunder, har tillkommit och ersatt två leverantörer, med kunder, som medverkade i den första intervjuundersökningen. I detta kapitel redogörs för resultatet från båda intervjuundersökningarna och speglar endast de intervjuade fjärrvärmekundernas och fjärrvärmelieferantörernas synpunkter.

4.1 Prisdialogen leder till ökat samarbete

Kundernas krav på leverantörerna har ökat jämfört med tidigare intervjuundersökning. Av intervjuerna med kunderna framgår i flera fall att leverantören har stärkts av denna utmaning men också i andra fall att inte alla kunnat leva upp till förväntningarna. Enligt kunderna har leverantörerna generellt blivit öppnare i dialogen och betydligt mer transparenta med prissättning och produktionsprocessen. Leverantörerna själva upplever att de fått ökat förtroende från kundernas sida och även en större insikt i kundernas verksamhet och olika förutsättningar. I vissa fall upplever leverantörerna att de också får mer kritik i och med att kunderna agerar gemensamt. Samtidigt menar de flesta intervjuade leverantörerna att detta är positivt och leder till ett utvecklat samarbete.

De flesta kunderna som intervjuats menar att förtroendet för fjärrvärmelieferantören stärkts påtagligt i och med Prisdialogen. De anger att parterna i de flesta fall skapat förutsättningar för en djupare dialog och ett mer långsiktigt samarbete. Kunderna menar också att en för dem oväntad effekt av Prisdialogen och samrådsprocessen är att kunderna sinsemellan utvecklat ett bättre samarbete och lär av varandra. Diskussionerna eller samrådsprocessen har i de områden där processen pågått länge också utvecklats från att ha varit en diskussion om priser och prismodeller till att fördjupas och omfatta till exempel samverkansavtal som underlättar energieffektiviseringsåtgärder och hållbara

²³ Resultatet av båda intervjuundersökningarna är avidentifierat och därför kommer det endast att framgå om det är synpunkter från en kund eller en leverantör som återspeglas i rapporten.

²⁴ Mer information om den första intervjuundersökningen finns i delrapporten Ei R2015:04 *Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen*.

transporter. Kunderna anger att de har fått större möjligheter att påverka genom att agera tillsammans och även utnyttja varandras erfarenheter.

De intervjuade personerna framför att för att till fullo kunna utnyttja fördelarna med Prisdialogen och det utökade samarbetet krävs att såväl leverantörer och kunder avsätter tid till samrådsprocessen.

4.2 Kunderna upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar

En av de tydligaste effekterna av Prisdialogen, enligt de intervjuade kunderna, är att förutsägbarheten av prisutvecklingen ökat. Förutsägbarhet och möjlighet att planera för sin egen verksamhet, efter prisprognos, är den del av Prisdialogen som de större kommersiella kunderna anser vara allra viktigast.

I den första intervjuundersökningen var kunderna och leverantörerna osäkra på om Prisdialogen skulle leda till stabilare priser. Vid den andra intervjuundersökningen är det flera bland de intervjuade kunderna som konstaterar att Prisdialogen lett till stabilare priser. Genom Prisdialogen får de en prisförändringsprognos för tre år. Prognosen anges i vissa fall som ett spann. Kundernas erfarenhet är att inför år två specificeras prisförändringen på den lägre nivån för att sedan slutligen innevarande år fastställs på en, enligt kundernas bedömning skälig nivå. Vid intervjuerna framför fjärrvärmeleverantörerna att det är svårare att försvara höga prishöjningar när kunderna sitter samlade och det pågår en dialog.

Det kvarstår en viss tveksamhet bland de intervjuade kunderna och leverantörerna om Prisdialogen lett till att fjärrvärmeleverantörer som inte deltar i Prisdialogen har liknande prisförändringar som företagen inom Prisdialogen. Vid tidigare intervjuundersökningen svarade de intervjuade personerna att de inte visste. I andra intervjuundersökningen svarade flera att de upplever att Prisdialogen leder till liknande prisändringar i och med att både kunder och leverantörer jämför priser och prisutveckling mellan olika områden oavsett om de är med i Prisdialogen eller inte. Däremot konstaterar både kunder och leverantörer att den främsta anledningen till olika priser och prisutveckling är de olika lokala förutsättningarna och att detta överlag är ett hinder mot helt utjämnade prisändringar. Prisförändringar sett över hela fjärrvärmebranschen skulle kunna tyda på att Prisdialogens modell och intentioner sprider sig till andra leverantörer även om dessa inte deltar aktivt i Prisdialogen.

4.3 Fler kunder som deltar i Prisdialogen

I både den första och den andra intervjuundersökningen framför både kunder och leverantörer att det ofta är en brist på intresse från kundsidan att delta i samrådsprocesserna. Detta problem lyfts inte minst av vissa av de intervjuade leverantörerna. De menar att Prisdialogen är krävande och för att processen ska fungera på ett produktivt sätt krävs det att parterna engagerar sig. Samtidigt konstaterar deltagande kunder i Prisdialogen att det inte kan vara för många deltagare för att det då är svårt att få en fungerande dialog. Både kunder och leverantörer ser att kunder som ser den direkta nyttan av att delta i processen gör det och intervjuade kunder anser att de också får utdelning av sitt deltagande.

Detta är oftast större kunder medan däremot privata fastighetsägare och bostadsrättsföreningar enligt intervjuade leverantörer är svårare att engagera.

4.3.1 Konsumenternas roll i Prisdialogen

En farhåga som Ei lyfte i delrapporten²⁵ rör småhuskunderna dvs. konsumenterna. På fjärrvärmemarknaden är det en stor grupp sett till antalet kunder, men de står för en mycket liten andel av den levererade värmen. Ei menade att det fanns en risk att småhuskunderna inte representeras i Prisdialogen på ett tillfredsställande sätt. Ei valde därför att låta Gullers specifikt fråga om småhuskunderna och deras roll i Prisdialogen vid den andra intervjuundersökningen.

Antalet företag där småhuskunderna deltar i samrådsprocessen har ökat från tidigare år. Från och med i år har två företag, Öresundskraft och Gävle Energi, en separat samrådsprocess med småhuskunder. Upplägget är exakt detsamma som vid samrådsprocessen med de övriga kunderna och denna form fungerar mycket bra enligt de intervjuade leverantörerna och kunderna.

Gullers har låtit övriga kunder och leverantörer svara på frågan om småhuskunderna i större utsträckning borde delta i samrådsprocessen. Leverantörerna är positiva till dessa kunders deltagande men de flesta större kunder som intervjuats ställer sig tveksamma till detta. Som argument lyfts det faktum att småhusägarna har helt andra intressen och inte heller är lika insatta i frågorna som står i fokus för större kunder. Dessa kunder menar att det finns risk att processen utvattnas och att det blir svårare att ha strategiska och långsiktiga diskussioner. De framhåller också risken med att samrådsmöten kan tendera att bli undervisningstillfällen mer än diskussionstillfällen om småhusrepresentanter deltar.

Småhuskunderna som deltar i Öresundskrafts Prisdialog är mycket nöjda med den egna samrådsprocessen och menar att den är produktiv och leder till resultat för deras kundkategori. En småhuskund som deltar i samrådsprocessen tillsammans med andra aktörer hos en annan leverantör intervjuades och beskrev sig som "en katt bland hermelinerna" men tyckte ändå samarbetet fungerade bra trots att han, enligt egen uppgift, inte är lika insatt i frågeställningarna som övriga deltagare.

Leverantörerna ser gärna att småhuskunderna deltar i samrådsprocessen men att det ofta är svårt att identifiera en grupp eller representant att kalla till sådana möten. Inom både Öresundskrafts och Gävle Energis fjärrvärmeområden finns strukturerade villaägarföreningar och därmed finns en tydlig kontaktpunkt.

4.4 Prisdialogens sanktioner

Ytterligare en farhåga som lyftes i delrapporten är avsaknaden av påföljder om en leverantör inte lever upp till sina prisändringsprognoser och prisändringslöften. I den första intervjuundersökningen efterlyste flera av de intervjuade kunderna påföljder för de leverantörer som inte följer intentionerna med Prisdialogen, det vill säga uppställda prisändringsprognoser och prisändringslöften. Under året har Prisdialogens stadgar ändrats och det har införts ett särskilt avsnitt om sanktioner, se avsnitt 2.4.2.

²⁵ Avsnitt 7.3 sidan 43 EiR2015:04 Utvärdering av branschinitiativet Prisdialogen.

Ei bad därför Gullers att även avseende detta område upprepa frågan till intervjupersonerna om deras inställning till påföljdsfrågan i samband med den andra intervjuundersökningen förändrats under året. Av de intervjuades svar i den andra intervjuundersökningen framgår att flera leverantörer och kunder inte anser att det finns något behov av andra sanktioner än uteslutning. Dock menade några intervjuade leverantörer och kunder att det eventuellt skulle behövas till exempel sanktionsavgifter eller övergripande offentlig granskning.

4.5 Kundens ställning på fjärrvärmemarknaden

Vid den första intervjuundersökningen var de intervjuade personerna generellt överens om att kundens ställning stärkts genom samarbetet i Prisdialogen. Den andra intervjuundersökningen visar att den uppfattningen har förstärkts ytterligare. Kunderna framför att de fått större inblick i leverantörens prissättning och att de känner att de haft en reell möjlighet att påverka vid samrådsmötena. Av intervjuerna framgår att vissa kunder är särskilt nöjda eftersom de kunnat få leverantören att backa från en prishöjning. De anser därför att deras ställning stärkts betydligt. Till exempel lyckades kunderna i ett område så bra med samrådsprocessen att det för en intervjuad kund innebar en besparing för det året på 300 000 kronor. Kunden menar att är osannolikt att detta hade hänt innan Prisdialogen.

En annan intervjuad kund menar att dess ställning stärkts på tre sätt; genom ökad kompetens kring hur prissättning fungerar, genom att bättre kunna dra nytta av den ökade transparensen samt genom att föra en bättre dialog med andra fastighetsägare.

Såväl leverantörer som kunder menar att kundernas inflytande ökar i och med att de deltar tillsammans med andra stora kunder på samrådsmöten och gemensamt utövar press på leverantören. Genom att bli en part som leverantören måste föra samtal med och förklara sig inför, har kunden blivit mer synlig jämfört med när kunden bara var en mottagare av ett brev.

I det fall där kunderna anser att någon egentlig samrådsprocess inte genomförts kvarstår missnöjet och kunderna uppger även i den andra intervjuundersökningen att de inte anser sig ha deltagit i någon dialog utan att de mer tagits som gisslan av leverantören då de deltagit i möten utan att känna någon möjlighet att påverka utfallet. Denna leverantörs kunder anser att det på grund av företagets monopolställning inte går att påverka något alls.

4.6 Alternativ till Prisdialogen

Även i den andra intervjuundersökningen ställdes frågan hur Prisdialogen skulle kunna utvecklas eller om de intervjuade personerna kunde se att det fanns andra alternativ för att uppnå samma sak som Prisdialogens mål. Samtliga intervjuade ser att Prisdialogen är ett bättre alternativ än en reglering.

I en kommun valde fjärrvärmeföretaget att tillsammans med sina kunder diskutera just frågan om alternativ till Prisdialogen. Först efter det att parterna kommit överens om att Prisdialogen var det bästa alternativet utvecklades strukturen för detta företags Prisdialog i samråd med kunderna.

En intervjuad kund konstaterade att trots att en regelmässig justering av priset med KPI skulle leda till en lägre prisutveckling tyckte denne att fördelarna med Prisdialogen övervägde, framför allt i och med den ökade förutsägbarheten men också på grund av den ökade dialogen och samarbetet. En intervjuad kund menade att Prisdialogen skapat en viktig kontaktyta, vilket en reglering inte skulle kunna skapa. En annan kund menar att en planering på två – tre år är precis lagom för ökad förutsägbarhet och att det enligt denne kunds uppfattning inte behövs en reglering som ger en längre planeringstid.

Både intervjuade kunder och leverantörer menar att den samverkande dialogen skulle motverkas av en reglering och att det viktigaste är att parterna förstår varandras verksamheter.

4.7 Prisdialogen måste få tid att utvecklas

Den första intervjuundersökningen visade att kundernas förtroende för fjärrvärmebranschen innan deltagandet i Prisdialogen varierade. Vissa leverantörer ansågs redan innan Prisdialogen hålla bra prisnivåer och att de hade god kundservice. För andra leverantörer var förtroendet extremt lågt vilket framför allt baserades på prishöjningar med kort framförhållning och bristande fokus på kunderna och deras behov. Intervjuerna i den andra intervjuundersökningen med de två nya leverantörerna och deras kunder beskriver samma situation som tidigare. Kundernas inställning till fjärrvärmebranschen och det bristande förtroendet anges av flera intervjuade leverantörer som det främsta motivet att till att delta i Prisdialogen. Leverantörerna ser Prisdialogen som ett sätt att stärka förtroendet hos kunderna, men också att undvika en statlig prisreglering, vilket upplevs som ett reellt hot. Framför allt menar leverantörerna, men också de intervjuade kunderna att det är betydligt bättre att ha en dialog än att behöva kommunicera med myndigheter eller att en reglermyndighet mer eller mindre bestämmer priserna.

Av intervjuerna framgår att där samrådsprocessen fungerat bra inledningsvis där har den positiva effekten förstärkts ytterligare. Däremot har också det negativa resultatet som upplevdes i samband med en leverantörs samrådsprocess också förstärkts negativt. I de fall där Prisdialogen fungerat mindre bra anses dock Prisdialogen fortfarande vara ett bättre alternativ än till exempel reglering även om kunderna till denne leverantör inte anser att leverantören är tillräckligt transparent och att någon dialog egentligen inte förekommit. Dessa kunder har heller inte lyft missnöjet till Prisdialogens kansli eller på annat sätt försökt förändra situationen.

En intervjuad leverantör och även en kund menar att det har blivit tuffare för leverantörer som inte skulle leva upp till Prisdialogens intentioner i och med att kunderna går samman och har en stark enad front med höga krav. Samtliga av de intervjuade kunderna anser trots allt att de tillsammans har kraft att kräva efterlevnad av regelverket.

Överlag menar intervjupersonerna både i den första och den andra intervjuundersökningen att Prisdialogen måste få tid att utvecklas. Branschinitiativet är långsiktigt och att det är väl tidigt att försöka komma med förslag på hur initiativet skulle kunna utvecklas. Däremot framför de flesta att dialogen mellan kunder och leverantörer i större utsträckning skulle kunna inriktas på mer långsiktigt samarbete.

De kunder som är missnöjda med sin leverantör efterlyser en ökad dialog om prisnivåerna, inte bara om prismodeller. Leverantörerna önskar överlag att fler kunder skulle delta och omfattas av Prisdialogen. Samtidigt anser leverantörerna att Prisdialogen är under utveckling och det tar ett antal år innan Prisdialogen kommer att fungera riktigt bra. Det krävs att den utvecklas lokalt och inte styrs alltför mycket från centralt håll. Både kunder och leverantörer menar att modellen inbjuder till att utvecklas över tid, men också att marknaden själv ska få styra utvecklingen.

5 Fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling

I kapitel 3 ovan har vi beskrivit statistik för fjärrvärmemarknaden och hur Prisdialogens omfattning utvecklats och ser ut att utvecklas fram till 2017. I Ei:s uppdrag ingår också att ta ställning till om det finns behov av att vidta ytterligare åtgärder för att stärka kundens ställning. Som underlag för den bedömningen undersöker vi i det här kapitlet hur fjärrvärmemarknadens totala intäkt- och kostnadsutveckling ser ut på en övergripande nivå. Vidare redogör vi även för prisutvecklingen för det viktigaste bränslet som används inom fjärrvärmeproduktion. I uppdraget ingår inte att avgöra om fjärrvärmeföretagens prisnivåer är skäliga, inte heller att utvärdera om prisförändringarna är skäliga i förhållande till kostnadsutvecklingen. Vi har däremot övergripande nivå analyserat intäkts- och kostnadsutvecklingen för att följa upp om intäkterna omotiverat överstiger kostnaderna eller om utvecklingen av intäkterna på aggregerad nivå följer kostnaderna och då särskilt prisutvecklingen på bränsle. För att ytterligare bryta ner underlaget något har vi i delat in fjärrvärmeföretagen i tre grupper beroende på storlek och gjort samma analys som ovan.

I rapporten utgår vi ifrån den rapport om fjärrvärmeföretagens kostnader och intäkter som Ei gjorde 2011²⁶. Relevanta delar har uppdaterats med uppgifter från årsrapporter och drift- och affärsförhållanderapporter från de senaste åren. Analysen sker på aggregerad nivå avseende samtliga fjärrvärmeföretag²⁷ och syftar till att undersöka om intäktförändringar som skett mellan åren 2008 och 2014 generellt följer kostnadsförändringar. Det är viktigt att poängtera att detta endast säger något om branschutvecklingen på aggregerad nivå, inte hur utvecklingen ser ut för ett enskilt företag. För mer information om fjärrvärmeföretagens individuella ekonomiska ställning hänvisas till Energimyndighetens rapport *Risken för avbrott i fjärrvärme* (ER 2016:03) som lämnades till regeringen i december 2015.

5.1 Fjärrvärmeföretagens intäkter

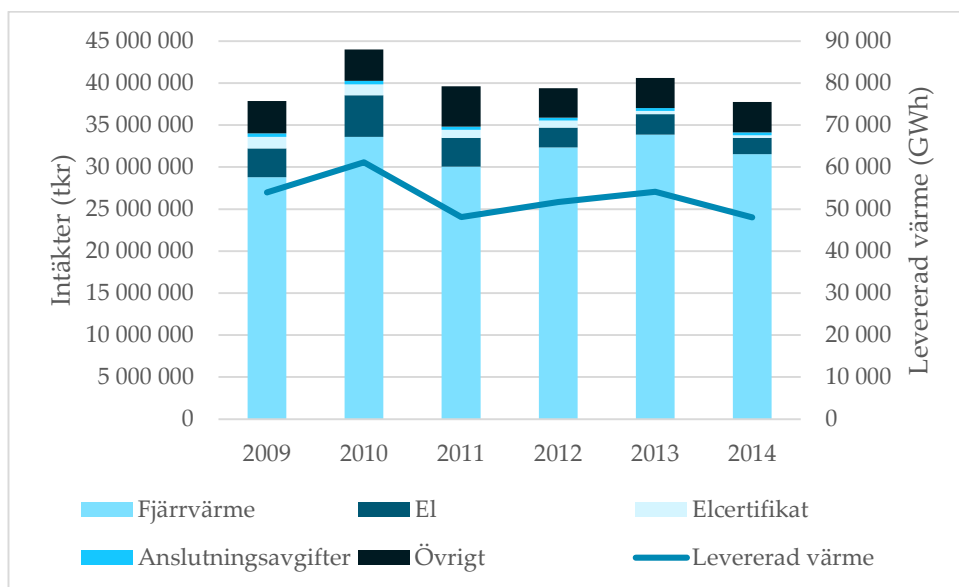
Årsrapporterna och drift- och affärsförhållanderapporterna som fjärrvärmeföretagen sänder in till Ei är uppdelade på ett antal poster. Intäkter för värmeleverans, det vill säga det som kunder betalar, är den klart största intäktsposten. Utöver intäkter för levererad värme visar Figur 19 också intäkter för el, elcertifikat, anslutningsavgifter och en post som kallas för övrigt²⁸. Fjärrvärmeföretagens intäkter har varierat något under perioden 2009-2014. Jämförs intäkterna med levererad värme kan ett samband konstateras mellan storleken på total värmeleverans och samlade intäkter för försäljning av värme. Detta beror främst på klimatet under året, till exempel var 2010 ett kallt år, vilket innebar mer levererad värme och högre intäkter.

²⁶ Ei R2011:08 Analys av fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling.

²⁷ Fjärrvärmeföretagen inkommer årligen med årsrapporter och rapporter om drift- och affärsförhållanden.

²⁸ Övrigt består bland annat av *intäkter från utsläppsrätter, förändring av varulager och aktiverat arbete för egen räkning*. Förutom dessa ingår "Summa övrigt" och "Övriga rörelseintäkter".

Figur 19 Intäkter och leverans av värme samtliga fjärrvärmeföretag, 2009-2014

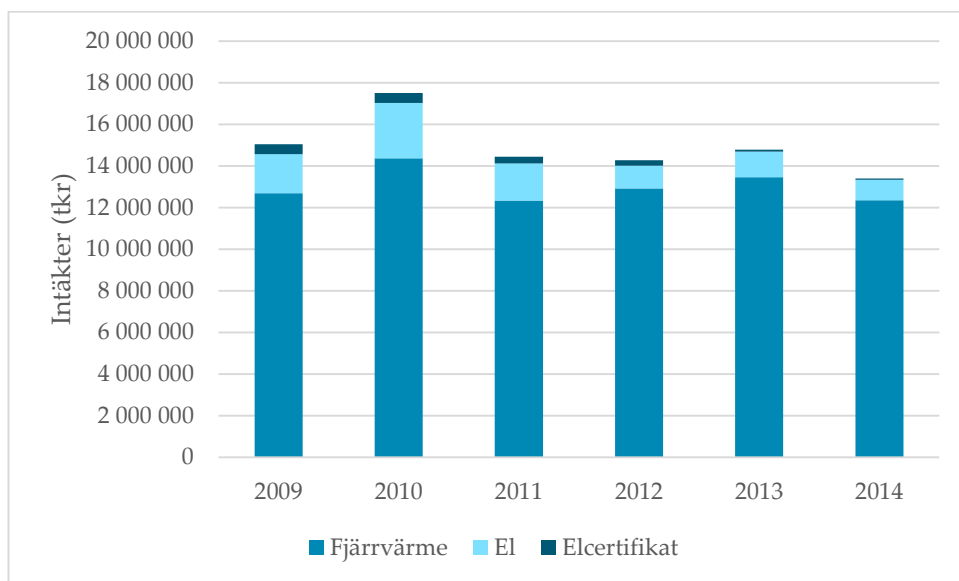


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Figur 20 visar intäkterna specifikt för företag som också producerar el dvs. kraftvärme. Av figuren framgår hur fördelningen mellan intäkt för värme respektive intäkt för såld el och elcertifikat förändrats. Intäkterna för såld el och för elcertifikat har minskat från 2011. Minskade intäkter för såld el beror sannolikt på lägre elpriser. Elcertifikatsystemet infördes i Sverige i maj 2003. Nya anläggningar som tagits i drift efter elcertifikatsystemets²⁹ införande 2003 har rätt till elcertifikat i 15 år, dock längst till utgången av år 2035. Detta innebär att anläggningar som tidigt fick elcertifikat inte längre får några certifikat vilket leder till minskade intäkterna för elcertifikat.

²⁹ Elcertifikat är ett ekonomiskt stöd för producenter av förnybar el och har funnits i Sverige sedan år 2003. Sedan den 1 januari 2012 har Sverige och Norge en gemensam elcertifikatsmarknad. För varje producerad megawattimme förnybar el kan producenterna få ett elcertifikat av staten. Elproducenterna kan sedan sälja elcertifikaten på en öppen marknad där priset bestäms mellan säljare och köpare. Elcertifikaten ger på så sätt en extra intäkt till den förnybara elproduktionen, utöver den vanliga elförsäljningen. Köpare är aktörer med så kallad kvotplikt, främst elleverantörer. Hur stor andel elcertifikat de kvotpliktiga måste köpa varje år bestäms genom en kvot i lagen om elcertifikat. Kvotnivåerna är fastställda till och med år 2035. Mer information om elcertifikatsystemet finns på Energimyndighetens hemsida, www.energimyndigheten.se.

Figur 20 Intäkter företag med kraftvärme, 2009-2014

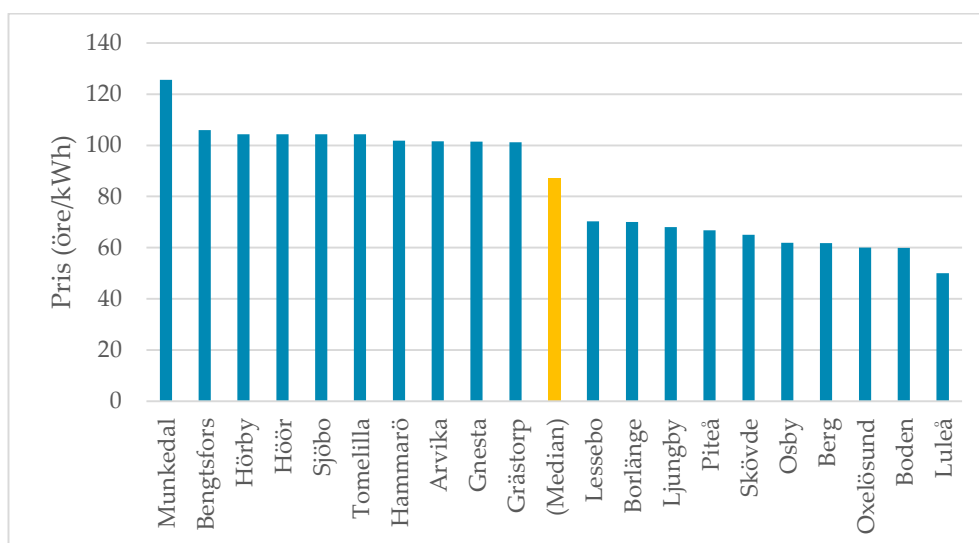


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

5.1.1 Fjärrvärmeföretagens priser

Förutsättningarna för att bedriva fjärrvärmeverksamhet varierar i olika fjärrvärmenätar. Det bidrar till den relativt höga prisspridning som föreligger på fjärrvärmemarknaden och som beskrivs i Figur 21 och Figur 22. Diagrammen visar priser per kWh för småhus respektive flerbostadshus i Sveriges dyraste och billigaste kommuner. Många av företagen är kommunalt ägda och andra statligt eller privat ägda. Företagen har olika strategier för sin verksamhet och också olika prissättningsfilosofier som baseras på till exempel alternativkostnader eller avkastningskrav från ägarna. Ett fåtal av verksamheterna är fortfarande kommunala förvaltningar som styrs efter den kommunala självkostnadsprincipen. Det är framför allt företagens olika prissättningsfilosofier och bränsleanvändning som påverkar prissättningen vilket till prisspridningen mellan olika lokala fjärrvärmemarknader.

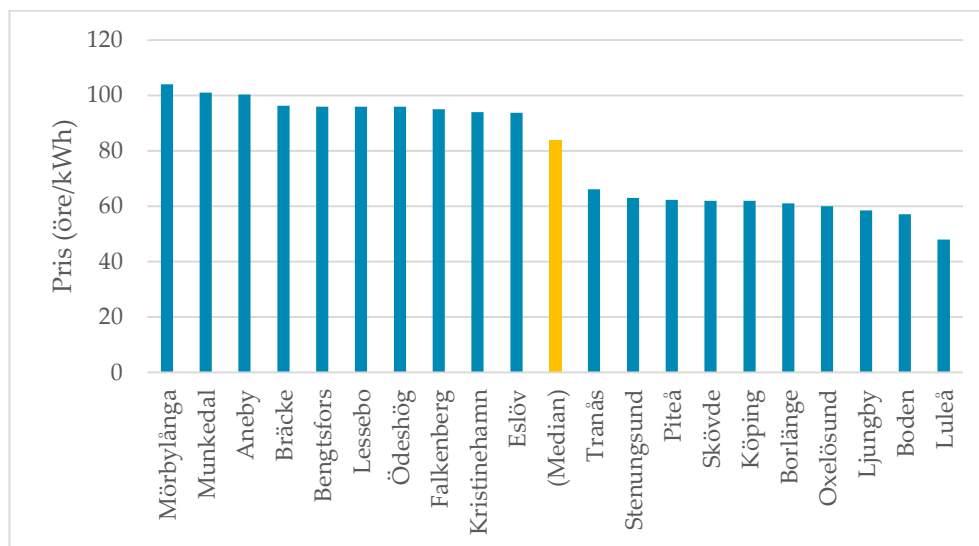
Figur 21 Prisspridning 2015 per kommun, småhus 20 000 kWh/år



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

En förutsättning som påverkar kostnaderna för värmeproduktionen och därmed priserna är till exempel tillgången på industriell restvärme utan alternativt användningsområde, vilket till exempel innebär förutsättningar för en relativt billig värmeproduktion. Även den lokala efterfrågan på fjärrvärme och den kommunala miljöinriktningen påverkar förutsättningarna för fjärrvärmeföretagen. På efterfrågesidan är det främst kundkollektivets sammansättning och nätets utformning som påverkar kostnaderna för att distribuera fjärrvärme.

Figur 22 Prisspridning 2015 per kommun, flerbostadshus 193 MWh/år



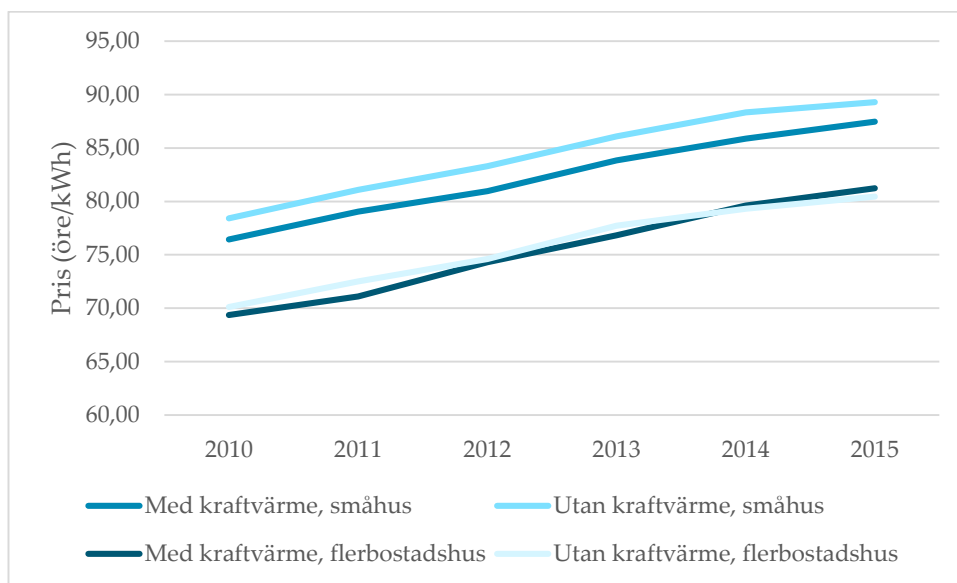
Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

5.1.2 Kraftvärme som prispessande faktor

I Figur 23 nedan visas genomsnittliga jämförpriser för företag med och utan kraftvärmeproduktion. Av rapporten från 2011 framgick att fjärrvärmeföretag som hade kraftvärme i genomsnitt tog mindre betalt av kunderna per producerad kWh än icke-kraftvärmeproducenter³⁰. Sambandet mellan fjärrvärmepris och kraftvärmeproduktion är inte längre lika tydligt som i tidigare rapport. För småhuskunderna synes det fortfarande finnas en tendens till lägre fjärrvärmepriser där leverantören producerar kraftvärme. För de större kunderna är fjärrvärmepriserna desamma oavsett om fjärrvärmerna produceras i kraftvärmeverk eller inte.

³⁰ Avsnitt 5.3 Ei R2011:08 Analys av Fjärrvärmeföretagens intäkt- och kostnadsutveckling.

Figur 23 Genomsnittliga jämförpriser för företag med och utan kraftvärmeförsäljning



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015 och Svensk Fjärrvärme 2015

5.2 Fjärrvärmeföretagens kostnader

Kostnaderna för företag i fjärrvärmebranschen redovisas till inspektionen fördelat på ett stort antal poster. Kostnader har grupperats i fyra grupper: bränslekostnader³¹, driftskostnader³², kapitalkostnader³³ och övriga kostnader³⁴. Avfall i form av bränsle redovisas som intäkt i särredovisningen och blir då en negativ kostnad. Av Figur 24 framgår att bränslekostnaden är den största kostnadsposten, följt av driftskostnaden. För fjärrvärmebranschen innebär ökad produktion till följd av ökad förbrukning också att kostnaderna stiger på samma sätt som intäkterna påverkas av ökad efterfrågan. Även här syns en koppling mellan kostnadsmassan och levererad värme.

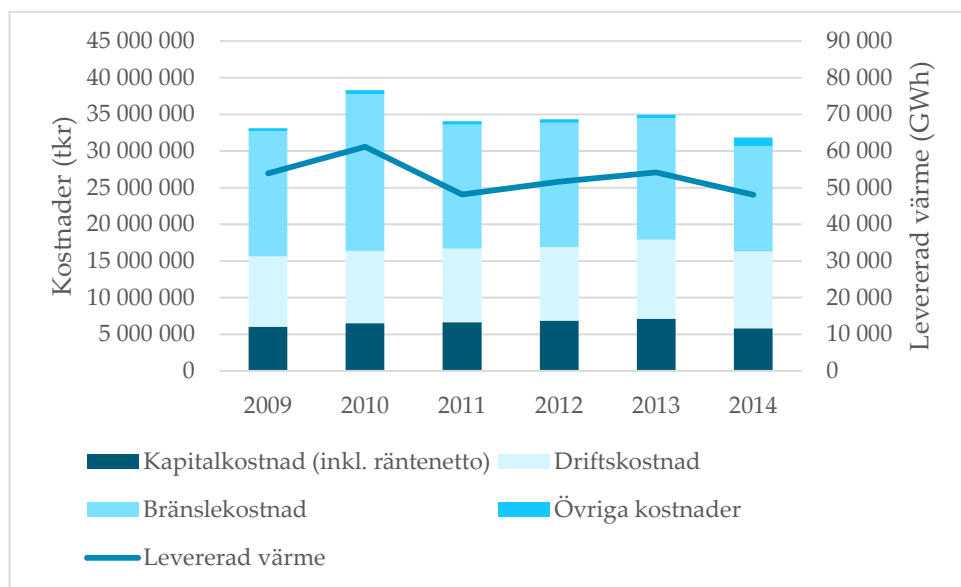
³¹I gruppen bränslekostnader ingår kostnader som redovisats under posten *råvaror och förnödenheter* som sedan 2009 också innehåller posten *drift/handelsvaror* som fanns med i redovisningen fram till 2008. Inför 2009 års redovisning fördes dessa båda poster samman till en och här har drift/handelsvaror adderats till posten råvaror och förnödenheter för 2008, så att det blir jämförbart.

³²Den andra gruppen, driftskostnader, består av *personalkostnader* och *övriga externa kostnader*. Personal som inte är fast anställd, dvs. inhyrd eller projektanställd, kan redovisas som övriga externa kostnader. Under posten övriga externa kostnader ingår även andra typer av driftskostnader.

³³Den tredje gruppen, kapitalkostnad, består av avskrivningar och nedskrivningar samt räntenetto (räntenetto avser räntekostnader minus ränteintäkter).

³⁴Övriga kostnader är sådana kostnader som inte närmare specificeras vid inrapporteringen till Ei.

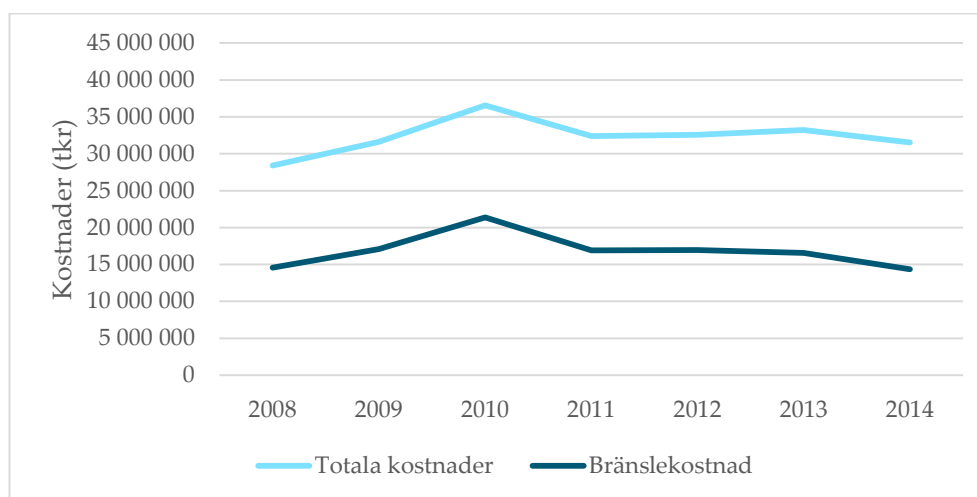
Figur 24 Uppgifter om fjärrvärmeföretagens kostnader 2009-2014



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Utöver ökad efterfrågan har naturligtvis bränslepriserna stor inverkan på de totala kostnaderna. I Figur 25 ser vi kostnaderna men också bränslekostnaderna utbrutna ur kostnadsmassan.

Figur 25 Kostnader och specifikt bränslekostnaderna per kWh, samtliga fjärrvärmeföretag



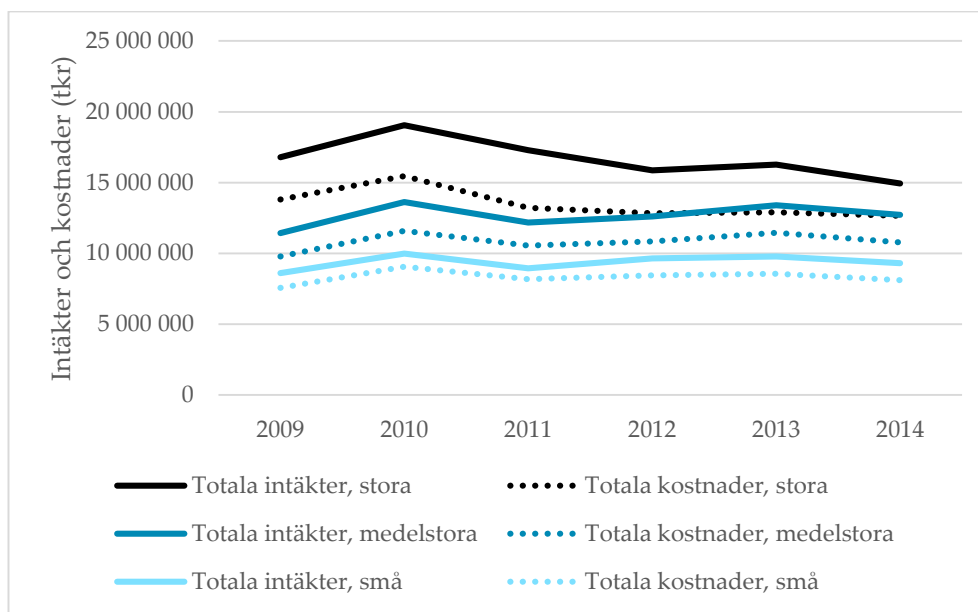
Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

5.3 Intäkter och kostnader för fjärrvärmeföretag med olika leveransstorlek

Förutsättningarna för att bedriva fjärrvärmeverksamhet varierar mellan olika fjärrvärmeföretag. Det beror främst på olika förutsättningar på de lokala marknaderna till exempel efterfrågan, kundernas storlek utifrån använd mängd värme, bränslesort och naturligtvis ägarnas val av prissättning men också på skillnader i storlek på företag och distributionsnät eftersom stordriftsfördelar har betydelse. I avsnitten 5.1 och 5.2 ovan har vi beskrivit kostnader och intäkter samlat för marknaden. För att kunna analysera om någon grupp av företag sticker ut när det gäller skillnaden mellan intäkter och kostnader delar vi upp företagen i tre grupper utifrån mängden levererad värme. Stora, medel och små företag. Det finns fyra stora fjärrvärmelieferantörer som levererar över 2000 GWh värme per år. Det finns 27 medelstora företag som levererar mellan 300 – 2000 GWh och slutligen drygt 200 små företag som levererar upp till 300 GWh.

I tidigare rapport från 2011 konstaterades att de fyra stora fjärrvärmeföretagen generellt låg på en högre intäkt- och kostnadsnivå jämfört med branschen som helhet. Differensen mellan intäkt och kostnad var högre för de fyra största företagen än för övriga företag, av Figur 26 kan fortfarande samma tendens iakttagas med skillnaden att denna differens är något avtagande från 2013. I övrigt förefaller det som om differensen mellan intäkter och kostnader för övriga två grupper inte varierar mellan åren. Differensen mellan intäkter och kostnader för de små företagen är dock mindre än för både medelstora och stora företag.

Figur 26 Intäkter och kostnader för olika företagsstorlekar



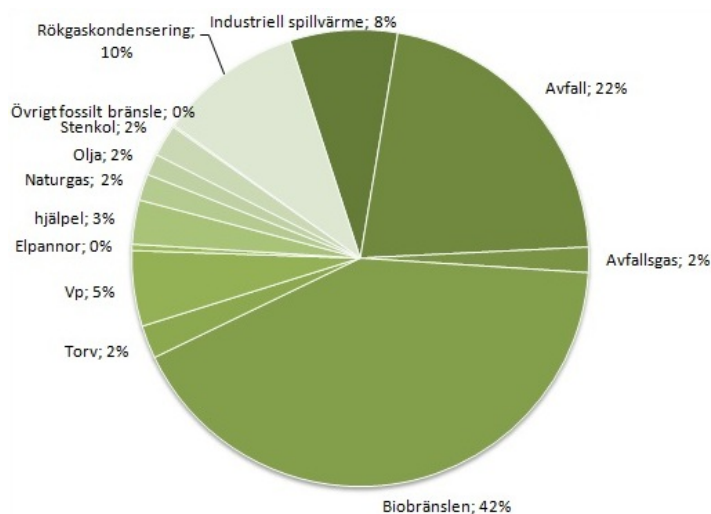
Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

5.4 Fjärrvärmeföretagens bränslemix

Merparten av fjärrvärmens produceras genom att spillenergi av olika slag används. Det kan till exempel vara värmen som blir över när el produceras i förbränningsanläggningar, energi ur avfall och skogsrester (som toppar och grenar) samt annat biobränsle. Värme från avfallsförbränning och överskottsvärme från lokala industrier ingår också ofta i det som blir fjärrvärme.

De två största bränsleslagen är biobränsle och avfall, se Figur 27, därefter följer nyttjande av rökgaskondensering och industriell spillvärme.

Figur 27 Fjärrvärmens bränslemix 2014



Källa: Svensk Fjärrvärme 2015

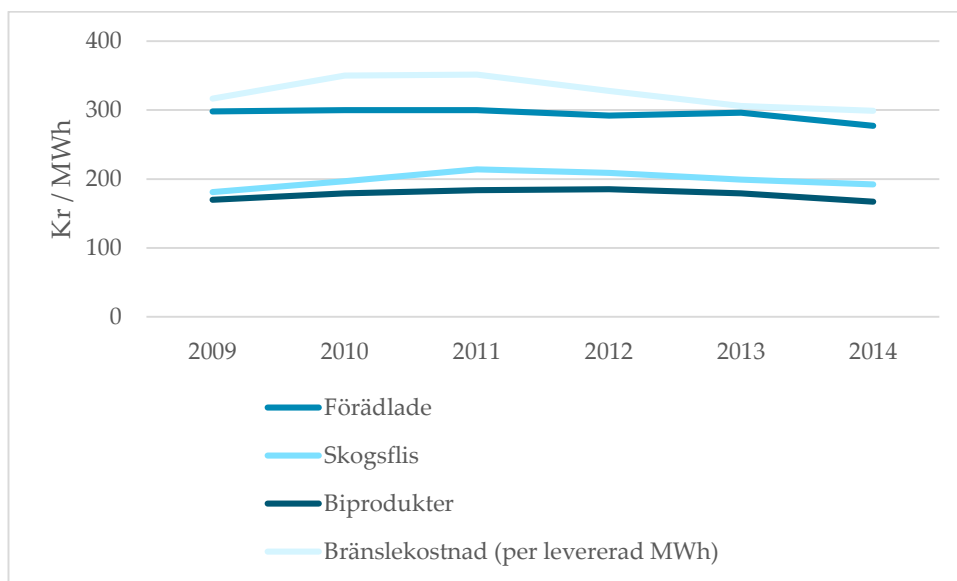
5.5 Bränsleprisutveckling

Som visats ovan är det biobränsle, avfall, rökgaskondensering och spillvärme som produktion av fjärrvärme baseras på. Biobränsle är ett samlingsnamn för flertalet olika typer av bränslen. Förutom oförädlade och förädlade trädbränslen innefattar begreppet även biobränslen från jordbruket, brännbart avfall, bioetanol, biodiesel och biogas.³⁵ Biobränsleanvändningen motsvara cirka 42 procent av den tillförda energin.

Figur 28 nedan visar prisutvecklingen för förädlade och oförädlade trädbränslen. Priserna för detta biobränsle var högt under 2010-talets inledning och har sedan dess planat ut något. Sannolikt beror förändringen på den ökade användningen av avfall, vilket minskat konkurrensen på biobränsle något.

³⁵ Energimyndigheten, ET2015:08 Energiläget 2015.

Figur 28 Trädbränsle kronor och bränslekostnad för levererad värme per MWh³⁶



Källa: Energimyndigheten 2015 och Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Den andra stora andelen bränsle är avfall som 2014 motsvarade 22 procent av använt bränsle. Fjärrvärmebranschen har genomfört en del förändringar och gjort investeringar för att använda mindre bibränsle eftersom konkurrensen om det ökade under början av 2010-talet. Fler och fler använder avfall. När det gäller avfall får fjärrvärmeleverantören betalt för att hantera avfall, det kallas att leverantören får en mottagningsavgift. Det är kvaliteten som styr mottagningsavgiften och ersättningen ska motsvara kostnaden för hanteringen av avfallet då det omvandlas till energi i form av el och värme. Den så kallade mottagningsavgiften har varierat kraftigt under tidigare år för att nu stabiliseras i och med ökade importflöden. Avfall hanteras på en internationell marknad och styrs som vilken annan marknad som helst av tillgång och efterfrågan. Det finns idag ingen offentlig statistik över mottagningsavgifter även om den svenska intresse- och branschorganisationen inom avfallshantering och återvinning Avfall Sverige³⁷ följer marknaden och publicerar viss statistik.

Den tredje andelen bränsle är industriell spillvärme. Även sådan värme ökar i fjärrvärmenäten. Industriell spillvärme definieras som restvärme från en industriell process som det inte finns någon användning för inom industrin. Prima industriell spillvärme har tillräckligt hög temperatur för att kunna levereras direkt ut på fjärrvärmenätet. Sekundär spillvärme är spillvärme av lägre temperatur där temperaturen måste höjas med t.ex. värmepump innan den kan distribueras på fjärrvärmenätet. Inte heller för spillvärme finns det någon tillgänglig officiell statistik.

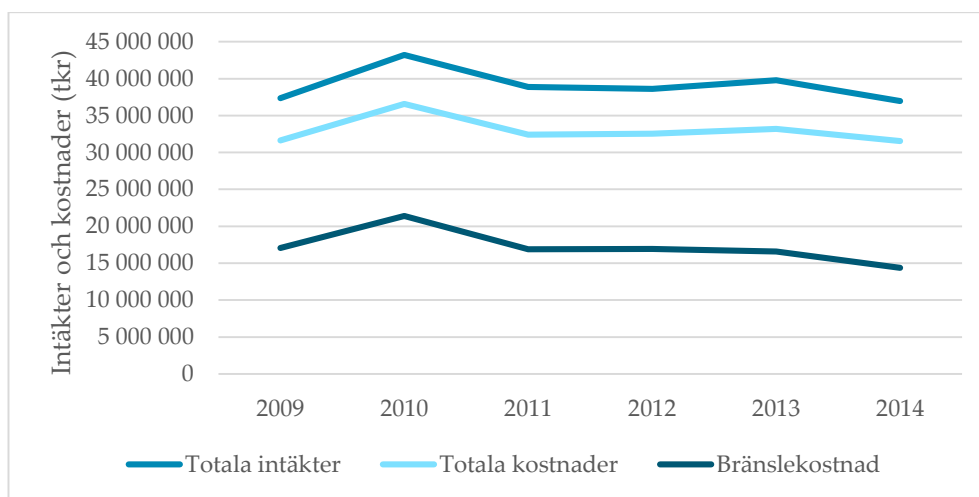
³⁶ Energimyndigheten Trädbränsle och torv, kronor/MWh fritt förbrukare, löpande priser exklusive skatt, 2015-11-10.

³⁷ Mer information om Avfall Sverige finns på hemsidan, www.avfallsverige.se.

5.6 Sammanfattning

I Figur 29 visas fjärrvärmebranschens samlade intäkter och kostnader för åren 2009-2014. Dessutom visas också bränslekostnaden utbruten från de totala kostnaderna. Det går det att utläsa att intäkterna och kostnaderna inklusive bränslekostnaderna följer varandra i stor utsträckning, vilket inte är så förvånande eftersom samtliga i stor utsträckning påverkas av mängden levererad värme.

Figur 29 Intäkter och kostnader samt bränslekostnaden totalt, samtliga fjärrvärmeföretag 2009-2014

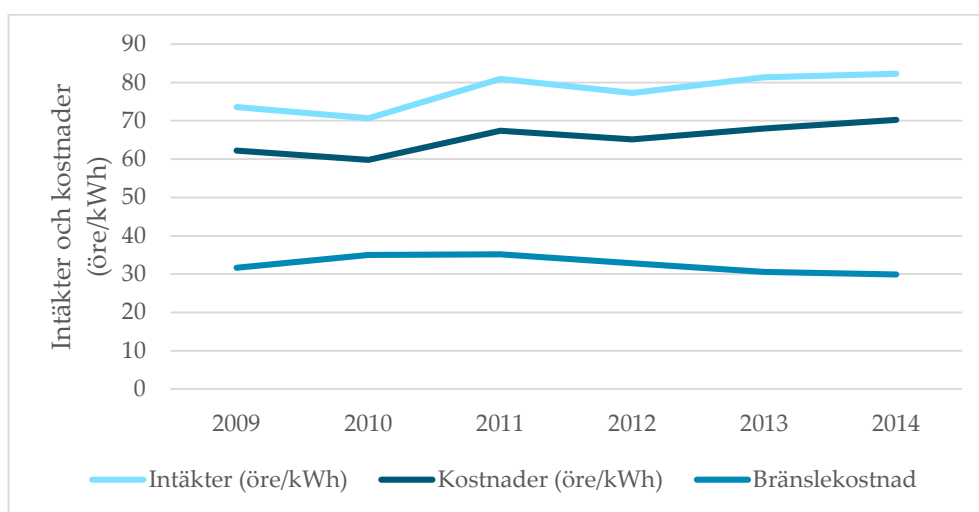


Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

I rapporten från 2011 presenterades en ekonometrisk analys av vilka faktorer som bäst kan användas för att förutsäga prissättningen på fjärrvärme³⁸. Den analysen visade att styckkostnaden, dvs. den kostnad som varje kWh värme kostar att producera, har en stor påverkan på priset per kWh som kunden får betala. Eftersom styckintäkten, dvs. intäkten per levererad kWh, givetvis beror nästan uteslutande på priset som värmen säljs för borde den följa styckkostnaden. Figur 30 visar hur intäkterna och kostnaderna samt den utbrutna bränslekostnaden per levererad kWh har utvecklats över tid. Även här följer kurvorna varandra. Det finns en liten tendens mot att kostnaderna från 2013 inte sjunker i samma takt som bränslekostnader, eventuellt kan detta förklaras med en ökad användning av avfall vilket innebär att kostnaden för bränslet i sig minskar men kostnaden att hantera bränslet ökar. Detta syns i Figur 29 och framgår än mer av Figur 30 när samtliga intäkter och kostnader är fördelade på öre per kWh.

³⁸ Analysen gjordes med uppgifter från 2007-2009. I den här rapporten görs inte någon ny sådan analys utan resultatet från tidigare används också här.

Figur 30 Intäkter och kostnader samt bränslekostnad per kWh, samtliga fjärrvärmeföretag 2009-2014



Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

I denna rapport görs ingen analys på företagsnivå, rapporten visar däremot fjärrvärmeföretagens kostnader och intäkter på gruppnivå utifrån levererad värme. Resultaten visar ungefär samma resultat som för branschen som helhet med en tendens till något större marginaler för de fyra stora fjärrvärmeleverantörerna. I Energimyndighetens rapport *Risken för avbrott i fjärrvärme* presenteras hur fjärrvärmeföretagens samlade rörelse- och vinstmarginaler har utvecklats under åren 2008-2014 på företags nivå. Energimyndighetens slutsats³⁹ är att marginalerna har legat relativt stabilt på aggregerad nivå⁴⁰, vilket stämmer väl in med den bild som visas i detta kapitel. Av Energimyndighetens rapport verkar fjärrvärmeföretagen generellt sett ha bra betalningsförmåga även om myndigheten samtidigt påpekar att det finns stora variationer mellan företagen i grad av soliditet, som indikerar företagets långsiktiga betalningsförmåga⁴¹.

Det finns ingenting i denna redovisning som visar annat än att marginalerna för fjärrvärmebranschen som helhet i princip är oförändrade på samma sätt som sammanfattningen i Ei:s rapport från 2011 visade⁴².

³⁹ Notera att även den analysen är gjord baserat på data hämtad från Ei

⁴⁰ ER 2016:03 *Risken för avbrott i fjärrvärme*, s. 23

⁴¹ ER 2016:03 *Risken för avbrott i fjärrvärme*, s. 25

⁴² Ei R2011:08 *Analys av Fjärrvärmeföretagens intäkts- och kostnadsutveckling* s. 31 ff.

6 Sammanfattande analys och slutsatser

I detta avsnitt redovisas en sammanfattande analys och slutsatser från det underlag som tagits fram till del- och slutrapporten.

6.1 Prisdialogen representerar 70 procent av hela fjärrvärmemarknaden 2017

Prognosen för 2017 är att mer än hälften av alla leveranser av fjärrvärme i Sverige kommer från leverantörer som omfattas av Prisdialogen och att andelen av hela fjärrvärmemarknaden då blir så stor som 70 procent. Antalet kunder kommer enligt samma prognos för 2017 vara knappt 200 000 vilket motsvarar drygt 60 procent av alla fjärrvärmekunder.

Kunderna på fjärrvärmemarknaden är större aktörer såsom industrier, större fastighets- och bostadsföretag samt mindre hyres- och bostadsrättsfastigheter och småhusägare. De större kunderna är till andelen färre men använder en betydligt större andel av totalt levererad värmeenergi. Småhuskunderna är till andelen betydligt fler men använder endast en mindre andel värmeenergi.

Prisdialogen 2015 omfattar 54 procent av den levererade värmen på marknaden och cirka 48 procent av alla kunder men väldigt få av dessa är småhuskunder. Det är inte alla fjärrvärmeleverantörer i Prisdialogen som kallar småhuskunderna till samrådsmötet och dessa kunder står därför ofta utanför samrådsprocessen. Dock har antalet representerade småhuskunder i Prisdialogen ökat från 2014 till 2015. Det finns lite olika skäl till varför småhuskunderna inte deltar i Prisdialogen, ett exempel är småhuskunderna på orten inte är organiserade i Villaägarföreningar. Det kan också bero på att en annan prislista normalt gäller för småhuskunderna till skillnad från större kunder och att företagen initialt valt att främst fokusera på större kunder. Däremot kallar några företag småhuskunderna till egna samrådsprocesser, så sker i Öresundskraft och i Gävle Energi.

Prisdialogens huvudmän har, sedan publiceringen av delrapporten, i samråd med kansliet diskuterat frågan om småhuskunderna och deras plats i Prisdialogen. Prisdialogens kansli har specifikt uppmanat samtliga medlemmar i Prisdialogen 2016 att i sina samrådsprocesser kalla även småhuskunderna, antingen till de ordinarie samrådsmötena eller till egna samrådsmöten. Det finns också en ambition att förändra Prisdialogens regelverk till att även uttalat omfatta småhuskunderna.

Prisdialogens omfattning har ökat kraftigt sedan starten och prognosen visar att Prisdialogen kommer att omfatta cirka 70 procent av hela fjärrvärmemarknaden 2017.

Ei konstaterar att det, trots en ökad ambitionsnivå för att få småhuskunderna att delta i samrådsprocesserna, finns en fortsatt risk att småhuskunderna som kundgrupp inte kommer att representeras i Prisdialogen. Det finns en trend att fjärrvärmeleverantörerna skapar egna samrådsprocesser för småhuskunderna om den prislista som gäller för dem. Det finns skäl att följa utvecklingen av hur kundgruppen småhusägare framöver hanteras i samrådsprocesserna.

6.2 Prisdialogens kunder upplever prisutvecklingen som mer förutsägbar

De intervjuade fjärrvärmekunderna uppfattar förutsägbarheten i prisernas utveckling som en mycket viktig fråga. I och med att underlaget för de nya priserna är klart redan i inledningsskedet av samrådsprocessen förenklas kundernas eget arbete med budget. Detta är särskilt viktigt för kunder som för fjärrvärmekostnaden vidare till egna kunder, till exempel fastighetsägare med hyresgäster. Den typen av fjärrvärmekunder värderar prisernas förutsägbarhet mycket högt. Samtliga kunder som intervjuats, oavsett om de deltar i Prisdialogens samrådsprocesser eller inte, menar att förutsägbarheten har ökat i och med att priserna ska diskuteras och beslutas redan under våren innan det årsskifte då de ska träda i kraft. Även kunder som indirekt deltar i Prisdialogen får samma information som de kunder som deltar i Prisdialogen. Vidare ska också leverantören presentera prognoser för priserna för två och år tre framåt.

Företagens intäkter utgörs till största delen av det som fjärrvärmekunden betalar för. För ett fjärrvärmeföretag som producerar kraftvärme, dvs. producerar värme och el parallellt, kommer en del av intäkten från elproduktionen såsom för såld el och för sålda elcertifikat. Vidare är bränslekostnaden den klart största kostnadsposten. Jämförs intäkterna och kostnaderna med bränsleprisutvecklingen ses samma utveckling. Dock minskar intäkterna för såld el och för elcertifikat. Samma tendens finns om företagen grupperas i storlek avseende levererad värme, det finns inte några tecken på att intäkterna tenderar att kraftigt överstiga kostnaderna. Ei har inte analyserat nivån på företagens avkastning och inte heller företagens effektivitet utan endast tagit hänsyn till intäkter och kostnader.

Prognosen för prisutvecklingen de närmsta åren är stabil med genomsnittliga ökning på 2,4 procent 2016 och 2,6 procent för 2017, se avsnitt 3.5.2. Även om prognoserna visar inbördes skillnader tenderar spannet för höjningarna att vara mindre än prisförändringarna innan Prisdialogen.

Kunderna anser fortsatt att ökad förutsägbarhet är en mycket viktig fråga. Prisdialogens samrådsprocess och beslutsstruktur medför en ökad förutsägbarhet i prisutvecklingen. Det finns en tendens att prisstabiliteten ökar bland de företag som deltar i Prisdialogen.

Genomlysningen av intäkter och kostnader för fjärrvärmeföretagen visar inga tecken på att intäkterna ökar omotiverat på en aggregerad nivå eller fördelat på leveransstorlek utan de följer kostnadsutvecklingen. Vi har inte analyserat nivån på fjärrvärmeföretagens avkastning och inte heller företagens effektivitet.

6.3 Faktisk prisförändring jämförd med lämnade prognoser

Prisdialogen har bara pågått ett par år. Endast ett fåtal företag har deltagit i Prisdialogen tillräckligt länge för att lämnade prognoser om prisförändringar ska ha hunnit realiseras. I avsnitt 3.5.3 har vi redovisat utfallet. Det framgår att fjärrvärmeleverantörerna i sina prognoser för år 3 lämnar ett något högre spann för att inför år 2 avisera en något lägre förändring och slutligen fastställa den faktiska förändringen på en lägsta nivå.

Inom Prisdialogen har det ännu inte inträffat att ett prislöfte eller en prisprognos inte har kunnat hållas. Vad som skulle kunna hända med den positiva utvecklingen av förutsägbarheten om en fjärrvärmeleverantör höjer priserna mer än fastställda löften eller prognoser är osäkert. Vid intervjuerna har det dock framkommit att det finns kunder som skulle acceptera sådana avvikelser om de är välgrundade, oundvikliga och väl kommunicerade.

Ei betonar att någon analys avseende fjärrvärmeföretagens initiala prisnivåer inte har gjorts och inte heller har nivåerna på fjärrvärmeföretagens prisändringar analyserats.

Leverantörerna är försiktigare i sina prognoser för att sedan avisera en lägre prisförändring vare sig den slutligen hamnar på en sänkning eller en höjning. Flera leverantörer har slutligt fastställt en prissänkning eller ingen förändring. Av intervjuerna som gjorts med kunderna framgår att dessa menar att det till stor del beror på samrådsprocessen och på deras möjligheter att påverka prisförändringarna både avseende prognoser och det prislöfte som leder till det slutliga utfallet.

6.4 Kunderna upplever att deras ställning stärkts

Av intervjuerna framgår att kunderna upplever det som att deras ställning på fjärrvärmemarknaden har stärkts. Det är tydligt att det är avgörande för en lyckad samrådsprocess att parterna hamnar rätt i det inledande samarbetet runt strukturen och förväntningarna med Prisdialogens samrådsprocesser. Hamnar parterna inte rätt visar de utförda uppföljningsintervjuerna att missnöjet förstärks på samma sätt som den positiva upplevelsen förstärks vid en lyckad samrådsprocess. Vid fungerande samrådsprocesser utbyter kunderna och leverantörerna erfarenheter om förutsättningarna för priskonstruktioner och den konkreta prisutvecklingen i tre år (i vissa fall fem år) i en dialog. Utöver detta menar flera av kunderna och leverantörerna att de också samtalar om andra viktiga områden, som till exempel energieffektivisering.

Inom ett fjärrvärmeområde lyckades kunderna så bra med samrådsprocessen att en kund angivit en besparing för det aktuella året på 300 000 kronor, vilket enligt kunden hade varit osannolikt innan Prisdialogen.

De flesta av de intervjuade kunderna anser att deras ställning har stärkts genom Prisdialogen. Inte bara genom en dialog om priserna som sådana utan också genom en ökad kunskap och förståelse av fjärrvärmeleverantörens olika verksamheter. Ei kan konstatera att Prisdialogens samrådsprocesser på flera orter redan nu omfattar flera andra områden som är viktiga för kunderna, såsom energieffektiviseringar. Det har visat sig vara av betydande vikt att parterna

hamnar rätt i det inledande samarbetet runt strukturen och förväntningarna med Prisdialogens samrådsprocesser.

6.5 Kundernas acceptans av Prisdialogen är hög

En majoritet av de intervjuade kunderna anser att Prisdialogen är något positivt och bra för fjärrvärmemarknaden. Detta uttalas klart både i första intervjuundersökningarna och i de uppföljande intervjuerna. Alla som intervjuats, även de kunder som inte är nöjda med sin leverantör i samrådsmötena och de kunder som valt att inte delta i Prisdialogens samrådsmöten, menar att det är genom ökad dialog och transparens som problemen på fjärrvärmemarknaden kommer att kunna lösas. Det finns en samstämmighet om att en reglering bör undvikas eftersom dialogen då flyttas från kunderna på marknaden till tillsynsmyndigheten. Alla är eniga om att den bästa vägen mot ett ökat förtroende är att föra en dialog med motparten. Däremot finns det förslag från både kunder och leverantörer om till exempel central styrning av Prisdialogen och sanktioner.

Flera enskilda kunder menade under den första intervjuundersökningen att avsaknaden på sanktioner i Prisdialogen var en så pass allvarlig brist att det gjorde det omöjligt att delta i initiativet. Det fanns en oro för vad som skulle komma att hända om en leverantör inte skulle leva upp till sin prognos för år tre utan istället höjde priserna med mer än det utlovade spannet eller maxtaket. Efter Eis delrapport infördes ett avsnitt om sanktioner i stadgarna. Sanktionerna är fortfarande desamma som tidigare, en varning eller inget medlemskap året därpå, vilka är de sanktioner som de intervjuade kunderna nämnt som lämpliga påföljder. Av de uppföljande intervjuerna kan Ei konstatera att frågan om sanktionsmöjligheter blivit en mindre viktig fråga.

Intervjuerna tyder på att det finns en acceptans för Prisdialogen som initiativ hos kunderna, även avseende befintliga sanktioner, dock kan Ei konstatera att Prisdialogen har pågått alltför kort tid för att någon långtgående slutsats ska kunna dras om kundernas totala acceptans. Intervjuade kunder och leverantörer menar att Prisdialogen ska bygga på öppenhet och förtroende med möjlighet att utforma dialogen så den fungerar lokalt. Utökade sanktionsmöjligheter menar några intervjuade personer skulle kunna urholka Prisdialogens intentioner samtidigt som frågan om vem som skulle ha mandat att utforma andra sanktioner än uteslutning lyftes.

6.6 Prisdialogen behöver utvecklas och öka i omfattning – men ytterligare åtgärder är inte aktuella för närvarande

De kunder och leverantörer som deltar i Prisdialogen och som vi har intervjuat uppfattar initiativet som mycket framgångsrikt. Av intervjuerna framgår att Prisdialogen har lett till ökat förtroende för leverantörerna. Prisdialogen har kommit långt på kort tid. Det visar både intervjuerna och ökningen av antalet medlemmar. Satsningen har fortfarande pågått för kort tid för att man fullt ut ska kunna se effekterna. Initiativet bygger på långsiktighet och behöver tid för att kunna utvecklas.

För de intervjuade deltagarna i Prisdialogen har förväntningarna i stort infriats. Den största konkreta effekten är att förutsägbarheten i prisutvecklingen har ökat. Informationen om de nya priserna kommer betydligt tidigare, dessutom är

underlagen för de nya priserna klara redan i inledningsskedet av samrådsprocessen vilket gör att kundernas eget arbete med budgetarbete och liknande förenklas. Flertalet kunder kan föra vidare den ökade kostnaden på till exempel hyresgästerna. För dessa kunder har troligtvis förutsägbarhet och tidig avisering om prisförändringar väldigt stor betydelse. Alla kunder kan inte föra kostnaden vidare, till exempel småhuskunder och bostadsrättsföreningar vars medlemmar får stå för hela kostnaden. De kunder som intervjuats och som deltar i Prisdialogen anser dock generellt att deras ställning har stärkts genom den ökade dialogen och det ökade samarbetet. Det finns dock osäkerhet, framför allt om hur och på vilket sätt småhuskunderna kan och kommer att representeras i Prisdialogen.

Enligt prognosen för 2017 kommer Prisdialogens medlemmar att stå för knappt 70 procent av all levererad värme i Sverige. Prisdialogen är fortfarande inne i en expansionsfas och initiativet är ännu relativt nytt och utvecklas löpande på lokal nivå. De flesta större fjärrvärmeleverantörer deltar i Prisdialogen, vilket innebär att expansionen kommer att ske långsammare framöver då de leverantörer som ansluter sig till modellen kommer att vara mindre.

Det är i nuläget svårt att uttala sig om Prisdialogen i sig är tillräcklig för att permanent bidra till ökad stabilitet och förutsägbarhet i prisutvecklingen på fjärrvärmemarknaden samt till ett ökat förtroende för fjärrvärmebranschen på ett sådant sätt att kundernas position stärks på lång sikt. Det finns enligt Eis uppfattning en vilja både bland leverantörer och kunder att så ska ske och att Prisdialogen enligt dem är det bästa alternativet för fjärrvärmemarknaden.

Det finns skäl att tydligt markera att Prisdialogen i sig inte skyddar mot höga priser utan endast har en påverkan på prisförändringarna. Det finns en trend mot att Prisdialogens modell "smittar" andra företag och därmed kan ha en bredare inverkan på fjärrvärmebranschen som helhet. Däremot är det alltför tidigt att säga huruvida Prisdialogen kan komma att ha någon påverkan på prisnivåerna som sådana.

Sammanfattningsvis kan Ei konstatera att Prisdialogen bidragit till förutsägbarhet och stabilitet i prisutvecklingen på fjärrvärmemarknaden och till ett ökat förtroende för fjärrvärmebranschen. Främst gäller det de kunder som deltar i Prisdialogens samrådsprocess, men det finns indikationer på att även andra kunder drar nytta av Prisdialogens resultat, till exempel genom att prognoser om priser meddelas samtliga kunder. Prisdialogen omfattar en mycket stor andel av den totala fjärrvärmemarknaden avseende levererad värme, antal kunder och andelen av den totala omsättningen. Bland de kunder som intervjuats anser flertalet att deras ställning på fjärrvärmemarknaden har stärkts. Detta sammantaget med den redovisning som visar att intäktsutvecklingen följer kostnadsutvecklingen, som i princip bestäms av bränsleprisutvecklingen för fjärrvärmeföretagen, anser inte Ei att det finns skäl att i dagsläget föreslå ytterligare åtgärder för att stärka kundernas position på fjärrvärmemarknaden.

Bilaga 1

Frågeguide

Uppföljningsundersökning Prisdialogen, hösten 2015

Frågor endast till nya intervjupersoner (Göteborg Energi och Fortum samt deras kunder)

1. När gick ni med i Prisdialogen?
2. Varför valde ni att delta i Prisdialogen?
3. Vem initierade ert deltagande i Prisdialogen?
4. Vilka förväntningar hade ni på Prisdialogen när ni gick med?
5. TILL KUNDER: Hur upplevde ni att förtroendet för leverantörerna var innan Prisdialogen?
TILL LEVERANTÖRER: Hur upplevde ni att kundernas förtroende för Er var innan Prisdialogen?
Svara gärna med en siffra 1-10, där 1 betyder mycket litet förtroende och 10 mycket stort förtroende?

Varför svarar du ...?

6. Hur upplevde ni att förutsägbarheten för prisutvecklingen var innan Prisdialogen? Förutsägbarhet med avseende på...
 - a. Prisändringar?
 - b. Storleken på prisändringen?

Frågor till samtliga

7. Hur har Prisdialogen hos er utvecklats under det senaste året? Utifrån positiva aspekter? Utifrån negativa aspekter?
8. Vilka områden har ni fokuserat på?
9. I förra årets undersökning menade flera att en brist med Prisdialogen är att inte fler kunder omfattas av dialogen. Har du något förslag på hur man kan få fler kunder att omfattas?
10. Till leverantörer: Har ni fått med fler kunder i dialogen? Varför? Varför inte?
11. Till leverantörer: Finns det några kunder som har hoppat av dialogen. I så fall: Vilka? Varför?

12. Till leverantörer: Hur hanterar ni det faktum att småhusägarna inte är representerade i Prisdialogen (OBS – FRÅGAN STÄLLS INTE TILL FALU ENERGI & VATTEN ELLER ÖRESUNDSKRAFT)

Till Falu Energi: Vilken erfarenhet har ni av att ha haft med Villaägarna i Prisdialogen? (Vad har varit positivt? Negativt? Varför tror ni att Villaägarna i så begränsad omfattning finns representerade i Prisdialogen?)

Till Öresundskraft: Ni har haft en parallell dialog med Villaägarna, vid sidan om Prisdialogen. Varför valde ni den lösningen? Vilka erfarenheter har ni (positiva och negativa) av denna parallella dialog?

13. Vilken övergripande uppfattning har ni till Prisdialogen? Är ni på det hela taget positiva eller negativa? Varför?

14. TILL KUNDER: Hur ser ni på förtroendet för leverantören nu efter att ni deltagit i Prisdialogen?

TILL LEVERANTÖRER: Hur Upplever ni att kundernas förtroende är för Er nu när ni deltagit i Prisdialogen? svara gärna med en siffra 1-10, där 1 betyder mycket litet förtroende och 10 mycket stort förtroende?

Varför svarar du ...?

15. Hur ser ni på prisändringarna efter det att ni deltagit i Prisdialogen?

16. Har Prisdialogen lett till förutsägbarhet? På vilket sätt?

17. Har Prisdialogen lett till prisstabilitet?

18. Kan ni se några tecken på att Prisdialogen leder till utjämnade prisändringar generellt, i en jämförelse mellan företagen?

19. Har kundens ställning påverkats av Prisdialogen? På vilket sätt?

20. Har kundens ställning stärkts, försvagats eller är det ingen skillnad mot tidigare?

21. Har leverantören påverkats av att delta i Prisdialogen? På vilket sätt?

22. Har dina förväntningar på Prisdialogen infriats? Varför? Varför inte?

23. I förra årets undersökning framkom önskemål om att det fanns större möjligheter till påföljder för leverantörer som inte följer sina prislöften och prognoser, samt inte uppfyller intentionerna med dialogen i övrigt. Hur ser du på det?

24. Har du några ytterliga förslag på hur Prisdialogen kan utvecklas, eller andra synpunkter?

Bilaga 2

Kundrepresentation vid samrådsmöten 2013–2015

Tabellerna nedan visar kundrepresentationen vid avslutade samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör som deltar i Prisdialogen. Då också fördelat på område om samråd har ägt rum inom flera prisområden.

Kundrepresentation vid avslutande samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör 2013

	Allmännyttan	Riksbyggen	Fastighetsägarna	HSB	Kommunen/landstinget	Villaägarna	Andra fastighetsägare/ -förvaltare
Falu Energi & Vatten AB	x					x	x
Gävle Energi AB	x		x		x		x
Jämtkraft AB	x	x		x	x	x	
Jönköping Energi AB	x	x	x	x			x
Sundsvall Energi AB	x	x	x		x		x
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	x	x	x	x			
Trollhättan Energi AB		x			x		x
Vattenfall AB, Uppsala	x	x					x
Växjö Energi AB	x				x		
Öresundskraft AB, Helsingborg och Ängelholm	x	x	x				x

Kundrepresentation vid avslutande samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör 2014

	Allmännyttan	Riksbyggen	Fastighetsägarna	HSB	Kommunen/landstinget	Villaägarna	Andra fastighetsägare/-förvaltare
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	x	x			x		x
ENA Energi AB	x	x			x		
Falu Energi & Vatten AB	x	x				x	x
Gävle Energi AB			x	x	x		x
Göteborg Energi AB, Ale Fjärrvärme AB och Partille Energi AB	x			x	x		x
Härnösand Energi & Miljö AB	x	x		x	x	x	x
Jämtkraft AB		x		x	x		x
Jönköping Energi AB	x	x		x			x
Karlstads Energi AB	x		x	x	x		x
Kraftringen AB (publ)	x	x					x
Mälarenergi AB	x	x			x	x	x
Sundsvall Energi AB	x	x	x		x		x
Södertörns Fjärrvärme AB	x	x		x	x		x
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	x	x	x				
Trollhättan Energi AB	x				x	x	
Uddevalla Energi Värme AB	x			x	x		x
Vattenfall AB, Uppsala	x	x					x
Vattenfall AB, Haninge-Tyresö-Ålta	x	x			x		x
Vattenfall AB, Gustavsberg	x						x
Växjö Energi AB	x	x		x	x		
Öresundskraft AB, Helsingborg och Ängelholm*	x	x	x		x		x

*Öresundskraft hade egen prisdialog för Villaägarna Helsingborg under 2014

Kundrepresentation vid avslutande samrådsmöten per fjärrvärmeleverantör 2015

	Allmän- nyttan	Riks- byggen	Fastighets- ägarna	HSB	Kommunen/ landstinget	Villa- ägarna	Andra fastighetsägare/ -förvaltare
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	x	x		x	x		x
AB PiteEnergi	x			x	x		x
Borås Energi & Miljö AB	x	x			x		x
ENA Energi AB	x				x		
E.ON Värme AB	x				x		x
Falu Energi & Vatten AB	x	x			x	x	x
Gävle Energi AB	x			x		x*	x
Göteborg Energi AB, Ale Fjärrvärme AB och Partille Energi AB	x			x	x		x
Härnösand Energi & Miljö AB	x	x		x		x	x
Hässleholm Miljö AB	x			x	x		x
Jämtkraft AB - Östersund, Krokom och Åre	x	x		x	x	x	x
Jönköping Energi AB		x					x
Karlstads Energi AB	x			x	x		x
Kraftringen AB (publ)	x	x					x
Mälarenergi AB	x		x			x	x
Möndal Energi AB	x	x		x			x
Norrenergi AB	x	x					x
Sundsvall Energi AB	x	x			x		x
Södertörns Fjärrvärme AB	x	x			x		x
Tekniska Verken i Linköping AB (publ), Linköping	x	x		x			
Tekniska Verken i Linköping AB (publ), Katrineholm	x		x				x
Trollhättan Energi AB	x	x					x
Uddevalla Energi Värme AB		x		x	x		x
Vattenfall AB, Uppsala	x	x	x		x		
Vattenfall AB, Haninge-Tyresö-Ålta	x	x			x		x
Vattenfall AB, Gustavsberg	x	x			x		x
Vattenfall AB, Motala och Askerlund	x				x		x
Vattenfall AB, Nyköping	x	x			x		x
Vattenfall AB, Vänersborg	x	x			x		x
Växjö Energi AB	x			x	x		x
Öresundskraft AB, Helsingborg och Ängelholm	x		x		x	x*	x

Bilaga 3

Prisprognoser för 2015 till 2017 och 2016 till 2018

Nedan visas prisprognoser för 2015 till 2017, respektive 2016-2018, för samtliga medlemmar i Prisdialogen 2014, respektive 2015.

Prisprognoser i Prisdialogen från 2015-2019

Prisprognoser i prisdialoger 2014 inför kommande år	2015	2016	2017	2018	2019
Medlemmar från 2013					
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 1	1,9 %	1 %	1,5 %		
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 2	1,5 %	1 %	1,5 %		
Jönköping Energi AB	0 %	1-3 %	1-3 %		
Öresundskraft AB, Helsingborg	1,55 %	Max 2,1 %	1,0-3,5 %		
Öresundskraft AB, Ängelholm	1,55 %	Max 2,1 %	1,0-3,5%		
Medlemmar från 2014					
Gävle Energi AB	1,5 %	1-3 %	1-3 %		
Jämtkraft AB	1 %	Max 0,5 %	0 %		
Sundsvall Energi AB	0,5 %	1-2%	1-2 %		
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	1,3 %	1-2%	1-2 %		
Trollhättan Energi AB	1 %	Max 3 %	Max 3 %		
Vattenfall AB, Uppsala	2,98 %	Max 4 %	Max 4 %		
Växjö Energi AB	2,6 %	2,5-2,7 %	2,5-2,7 %		
Medlemmar från 2015					
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	-0,5 %	Max KPI	Max 2,5 % (realt)		
ENA Energi AB	3 %	3 %	3 %		
Göteborg Energi AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Ale Fjärrvärme AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Partille Energi AB	2,2 %	1-2 %	1-3 %	1-3 %	1-3 %
Härnösand Energi & Miljö AB	1,9 %	2-2,5 %	2-2,5 %		
Karlstads Energi AB	1 %	2 %	2 %		
Krafringen AB (publ)	1 %	1-3 %	1,5-3,5 %		
Mälarenergi AB	3,5 %	3,5 %	Max 3 %	Max 3 %	
Södertörns Fjärrvärme AB	2,9 %	3 %	3 %		
Uddevalla Energi Värme AB	1 %	1 %	1 %		
Vattenfall AB Haninge-Tyresö-Ålta	2,59 %	Max 3 %	Max 3 %		
Vattenfall AB Gustavsberg	2,88 %	Max 3,5 %	Max 3,5 %		

Källa: Prisdialogen 2014

*Öresundskraft och Gävle Energi hade under 2015 separata samrådsprocesser med småhuskunderna.

Prisprognoser i Prisdialogen från 2016–2020

Prisprognoser i prisdialoger 2015	2016	2017	2018	2019	2020
Medlemmar från 2013					
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 1	0,00%	max 1%	3,20%		
Falu Energi & Vatten AB, Prisområde 2	0,00%	max 1%	3,20%		
Jönköping Energi AB	0,00%	1,50%	1-2%		
Öresundskraft AB, Helsingborg	0,40%	max 0,7%	0-1,5%		
Öresundskraft AB, Ängelholm	0,40%	max 0,7%	0-1,5%		
Medlemmar från 2014					
Gävle Energi AB	1,00%	0-2%	0-2%		
Jämtkraft AB	0,00%	0,00%	0,00%		
Sundsvall Energi AB	0,70%	1-2%	1-2%		
Tekniska Verken i Linköping AB (publ)	1,30%	1-2%	1-2%		
Trollhättan Energi AB	0,00%	0,00%	3,00%		
Vattenfall AB, Uppsala	2,86%	2,86%	2,86%		
Växjö Energi AB	0,50%	0,5% med tak 1,5%	0,5% med tak 2,0%		
Medlemmar från 2015					
AB Fortum Värme samägt med Stockholms stad	-0,20%	tak 2,5% (realt)	2,5% (realt)		
Ale Fjärrvärme AB	0,00%	max 3%	2-4%		
ENA Energi AB	2,50%	max 3,0%	3,00%		
Göteborg Energi AB	-1,00%	[-1%;1%]	[-1%;1%]	0-2%	1-3%
Härnösand Energi & Miljö AB	1,50%	1-1,75%	1-1,75%		
Karlstads Energi AB	1,00%	1,00%	1,00%		
Kraftringen AB (publ)	0,00%	tak 2,5%	tak 3,0%		
Mälarenergi AB	3,50%	max 3%	max 3%	max 3%	
Partille Energi AB					
Södertörns Fjärrvärme AB	1,90%	2,00%	2,00%		
Uddevalla Energi Värme AB	0,50%	1,00%	1,00%		
Vattenfall AB Gustavsberg	2,41%	2,41%	2,41%		
Vattenfall AB Haninge-Tyresö-Ålta	1,65%	1,65%	1,65%		
Medlemmar från 2016					
Arboga Energi AB	0,00%	max 2%	max 2%		
Borås Energi & Miljö AB	1,50%	0-2%	0-2%		
E.ON Värme AB	3,10%	3-3,5%	3-3,5%		
Hässleholm Miljö AB	1,50%	max 1,5%	max 2%		
Tekniska Verken i Linköping AB (publ), Katrineholm	1,30%	1-2%	1-2%		
Norrenergi					
Umeå Energi AB	0,00%	0,00%	0,00%		
Vattenfall AB, Motala och Askerlund	1,90%	1,90%	1,90%		
Vattenfall AB, Nyköping	2,96%	2,96%	2,96%		
Vattenfall AB, Vänersborg	0,00%	0,00%	0,00%		

Källa: Prisdialogen 2015

Bilaga 4

Sammanställning av intäkter och kostnader

Tabell 3 Uppgifter om fjärrvärmeföretagens intäkter 2008 – 2014

	2008	2010	2012	2014	
Antal företag	188	191	195	190	St
Antal företag med kraftvärme	44	48	53	54	St
Levererad värme (SvFj)	47 759	61 172	49 991	44 944	GWh
Intäkter fjärrvärme	25 741 766	32 811 498	31 552 039	30 780 569	Tkr
Intäkter el (kraftvärme)	2 967 119	4 961 633	2 381 315	1 934 698	Tkr
Intäkter elcertifikat	1 101 513	1 265 193	829 182	301 775	Tkr
Intäkter anslutningsavgifter	557 475	445 587	355 215	341 389	Tkr
Intäkter utsläppsrätter	147 061	77 762	54 447	188 461	Tkr
Intäkter övrigt	2 202 062	2 286 515	2 551 178	2 286 168	Tkr
Förändring av varulager (mm)	-61	3 117	3 258	-1 199	Tkr
Aktiverat arbete för egen räkning	679 398	674 074	149 985	176 993	Tkr
Övriga rörelseintäkter	648 259	671 808	734 636	967 627	Tkr
Summa intäkter	34 041 717	43 197 187	38 611 255	36 976 481	Tkr

Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

Tabell 4 Uppgifter om fjärrvärmeföretagens kostnader 2008-2014

	2008	2010	2012	2014	
Antal företag	188	191	195	190	St
Värmeleverans (SvFj)	47 759	61 172	49 991	44 944	GWh
Bränslekostnad	-14 565 672	-21 381 550	-16 940 878	-14 356 820	Tkr
Kapitalkostnad (inkl. räntenetto)	-5 361 616	-6 501 119	-6 861 253	-5 836 223	Tkr
Driftskostnad	-9 176 776	-9 898 855	-10 058 089	-10 486 432	Tkr
Övriga kostnader	-419 848	-513 484	-469 261	-1 177 904	Tkr
Summa kostnader	-29 523 486	-38 295 008	-34 329 481	-31 857 379	Tkr

Källa: Fjärrvärmekollen, Ei 2015

