

De nieuwe gasprijs

Onderhandelen is eens omschreven als de kunst om iets te nemen op zo'n manier dat de ander meent het te hebben gegeven. Naar algemeen gevoelen heeft mr. D. P. Spierenburg, door minister Van Aardenne Nederlands beste onderhandelaar genoemd, op zijn rondreis langs de buitenlandse afnemers van Nederlands aardgas bewezen deze kunst goed te verstaan. Hoewel de buitenlandse gasmaatschappijen contractueel (nog) niet tot heronderhandelingen konden worden verplicht, is hij erin geslaagd de prijs van het gas op te trekken tot een niveau dat alleszins redelijk kan worden genoemd. Weliswaar is daarbij niet het onderste uit de kan gehaald — Nederland heeft zich in dat opzicht niet aan de OPEC gespiegeld —, maar wel is „na veel pijn en moeite” de achterstand die de exportprijs van het gas had ten opzichte van het olieprijspeil, voor het grootste deel weggewerkt. Wanneer na oktober 1981 de overgangperiode is verstreken en de nieuwe prijsregeling geldt, bedraagt de extra opbrengst per jaar bij gelijkblijvende stookolieprijs ca. f. 1,7 mrd. Naarmate de olieprijsen stijgen loopt dit bedrag verder op. Bij 20% olieprijsstijging bedraagt de extra opbrengst reeds f. 3,5 mrd.

De goede afloop van de onderhandelingsmissie van Spierenburg moet worden gezien tegen de achtergrond van de situatie op de aardgasmarkt in West-Europa. Voorop kan worden gesteld dat aardgas door zijn relatief gunstige eigenschappen, vooral voor het milieu, een van de meest aantrekkelijke vormen van energie is. Aardgas is een fel begeerd goed, waarnaar de vraag voorlopig nog wel veel groter zal blijven dan het aanbod. Weliswaar hebben zich momenteel naast Nederland op de Westeuropese gasmarkt diverse andere (toekomstige) leveranciers aangediend (Noorwegen, Algerije, Rusland, Nigeria en het Midden-Oosten), maar uit oogpunt van leveringszekerheid, betrouwbaarheid als onderhandelingspartner, geografische of politieke ligging doen al deze concurrenten als marktpartij toch nog aanzienlijk voor Nederland onder (denk b.v. aan de stakingen begin dit jaar op het Ekofiskveld, de voortdurende moeilijkheden met Algerije en de politieke situatie in het Midden-Oosten, m.n. Iran). In dat licht was de Nederlandse positie in de onderhandelingen over het verhogen van de gasprijs dan ook bijzonder sterk.

Niettemin was duidelijk dat de rijpe appels niet zo maar van de boom zouden vallen. Eerdere pogingen van de Gasunie om een hogere prijs voor het aardgas te bedingen en een nauwere koppeling tussen de gas- en stookolieprijs tot stand te brengen, waren zonder resultaat gebleven. Ook de rondreis begin dit jaar van minister Van Aardenne langs zijn buitenlandse collega's had nauwelijks perspectieven geopend¹⁾. En hoewel de contractpartners de redelijkheid van de Nederlandse voorstellen wel inzagen moest toch zwaarder geschut in stelling worden gebracht om de kloof tussen inzicht en offervaardigheid te overbruggen. Spierenburg had daarvoor enkele troeven achter de hand.

In de eerste plaats bood de Wet aardgasrijzen van 1974 hem een stevige steun in de rug. Volgens artikel 2 van deze wet kan immers de minister van Economische Zaken, „indien aardgas wordt geleverd tegen een prijs, die naar zijn oordeel achterblijft bij de waarde daarvan, verbieden aardgas binnen of buiten Nederland te leveren tegen een lagere dan door hem vastgestelde prijs”. Als de afnemers vervolgens niet bereidwillig zouden zijn de vastgestelde prijs te betalen, kunnen volgens artikel 4 „zodanig met behulp van de sterke arm, maatregelen worden genomen om verdere levering te beletten”. De kraan zou dan kunnen worden dichtgedraaid. Hoewel minister Van Aardenne in een persconferentie zei, dat verstandige mensen het zover niet laten komen, kan het Spierenburg niet kwalijk worden genomen, dat hij aan de buitenlandse afnemers de inhoud van de Wet aardgasrijzen zo duidelijk mogelijk heeft uiteengezet.

Zeer belangrijk in de onderhandelingen waren ook de verhoudingen in de z.g. operationele sfeer. Er is de buitenlandse afnemers uiteraard veel aan gelegen de aardgas-

voorziening zo goed mogelijk te laten verlopen. Daarvoor is een goede verstandhouding tussen de contractpartners noodzakelijk. Alleen dan kunnen „onvoorziene storingen” worden voorkomen of snel opgelost, of kan in gevallen waarin een extra beroep op de leverancier moet worden gedaan, op medewerking worden gerekend. Ook voor die „service” kan een prijs worden berekend en het schijnt dat deze een belangrijke rol heeft gespeeld in de onderhandelingen.

Geen onderhandelingsruimte was aan Spierenburg geboden in de vorm van extra hoeveelheden aardgas. Als dat in het onderhandelingspakket zou zijn opgenomen, had volgens de regeringscommissaris nog een aanzienlijk hogere prijs kunnen worden bedongen. Zoals bekend is het Nederlandse gasbeleid echter gericht op het sparen van de beschikbare voorraden. Nieuwe contracten zijn sinds de eerste Energienota in 1974 niet meer afgesloten.

De resultaten die Spierenburg tegen deze achtergrond heeft geboekt, zijn vrijwel algemeen als zeer positief beoordeeld. Dat aan het succes ook schaduwzijden zijn verbonden, lijkt daardoor echter geheel naar de achtergrond verdrongen. In de eerste plaats is duidelijk dat de verhoging van de exportprijs van het gas ook tot een binnenlandse prijsstijging moet leiden, alleen al vanwege EG-voorschriften om concurrentievervalsing te voorkomen. Van de f. 16,7 mrd. die de overheid naar schatting in 1981 op kasbasis aan aardgasbaten ontvangt, is meer dan de helft uit het binnenland afkomstig. Met name tuinders en industriële grootverbruikers zullen dan ook weinig ingenomen zijn met het „Spierenburg-effect”.

In de tweede plaats vindt een verdere overheveling van middelen plaats van gezinnen en bedrijven naar de staat, welke te vergelijken is met een belastingverhoging. Het gevaar dreigt dat deze middelen worden aangewend voor voortzetting van de potverteringspolitiek. Had de *Miljoenennota 1981* in dit opzicht al weinig bemoeidigends te bieden, tijdens de algemene financiële en politieke beschouwingen in de Tweede Kamer is de strijd om de extra aardgasbaten pas goed losgebarsten. Het wemelde weer van de mooie plannen.

Een omstreden punt vormen voorts nog de extra opbrengsten die Shell en Esso als belanghebbenden in de Gasunie in de schoot vallen. Verdere afroming daarvan vindt niet plaats. In plaats daarvan hebben de olieconcerns de minister in vertrouwelijke brieven toegezegd dat deze middelen in de komende jaren in omvangrijke investeringsprogramma's in Nederland zullen worden aangewend. Misschien heeft Spierenburg, als hij over de laatste kleine contracten met de Duitse elektriciteitsmaatschappijen RWE en VEW overeenstemming heeft bereikt, tijd om ook deze afspraken van een iets steviger fundament te voorzien.

Tenslotte moet erop worden gewezen dat in het *Plan van gasafzet 1980* van de Gasunie reeds na 1985 een duidelijke daling van de gasexport wordt voorzien. Dit element behoort een belangrijke rol te spelen in elke discussie over de besteding van de huidige baten. Door de fikse prijsverhogingen van de laatste jaren en door het feit dat sinds 1975 de toename van het binnenlandse verzekerde aanbod van aardgas door opwaardering van de voorraden bijna even groot is geweest als de afzet, lijkt het besef van de eindigheid van de aardgasreserves weer naar de achtergrond te zijn verdrongen. De tijd die beschikbaar is om voor het wegvallen van de aardgasopbrengsten vervanging te zoeken is evenwel niet lang. Er zal nog hard moeten worden gewerkt aan versterking van de industriële structuur voordat de echte „magere jaren” komen.

L. van der Geest

1) De Nederlandse prijspolitiek is geen toonbeeld van slagvaardigheid geweest. In 1978 betaalde Italië nog gemiddeld 7,6 ct per m³. Pas na lang aandringen in het parlement ondernam minister Van Aardenne actie. Nederland moet in het verleden miljarden zijn misgelopen.