



## Uitleg tariefregulering Caribisch Nederland

### Inleiding

In dit document legt ACM uit op welke manier ACM de tariefregulering in Caribisch Nederland wil inrichten. Het document is allereerst bedoeld voor de elektriciteits- en drinkwaterbedrijven op Bonaire, Sint Eustatius en Saba. Deze bedrijven worden gereguleerd en zullen in samenwerking met ACM de tariefregulering moeten vormgeven. ACM zal uiteindelijk de regulering in een reguleringsbesluit en in tariefbesluiten vastleggen. Dit document kan ook voor andere geïnteresseerden informatief en nuttig zijn om te begrijpen wat de taak is voor ACM en op welke manier ACM die taak invult.

Dit document is een eerste discussiestuk, bedoeld om een start te maken met het invullen van de tariefregulering. Het gaat niet in op alle details en eventuele uitzonderingen die er zijn.

In deel I van dit document beschrijft ACM welke keuzes gemaakt (kunnen) worden bij het opzetten van regulering voor Caribisch Nederland en welke overwegingen hierbij een rol spelen. In deel II werken we dit uit in een stappenplan.

Het proces om tarieven vast te stellen van de elektriciteits- en drinkwaterbedrijven, ziet er op hoofdlijnen als volgt uit:

- ACM bespreekt met de bedrijven en met afnemerorganisaties op welke manier de tariefregulering moet worden ingevuld;
- ACM vraagt de relevante gegevens en informatie op bij de bedrijven;
- ACM stelt na overleg met belanghebbenden een methode vast;
- Bedrijven doen een voorstel voor tarieven op basis van de methode;
- ACM stelt de tarieven vast;
- De bedrijven informeren de afnemers over de gewijzigde tarieven.

ACM zal alle relevante documenten en berekeningen zoveel mogelijk openbaar maken op haar website: [www.acm.nl/caribisch-nederland](http://www.acm.nl/caribisch-nederland). Voor vragen of opmerkingen kunt u terecht bij Laurens Jörg en Marga Buys. Hun contactgegevens:

Laurens Jörg – Legal counsel  
Laurens.Jorg@acm.nl  
+599 715 8383  
+599 781 0281

Marga Buys – Regulatory expert  
Marga.Buys@acm.nl  
+599 715 8508  
+599 781 0084



## Deel I – Regulering: uitgangspunten en overwegingen

### ***Wat staat er in de Wet elektriciteit en drinkwater BES over regulering?***

1. De algemene doelstelling van de wet is een betrouwbare, betaalbare en duurzame elektriciteits- en drinkwatervoorziening. In de Memorie van Toelichting wordt dit opgeknipt in de volgende drie doelen voor tariefregulering:
  - Consumentenbescherming (tegen te hoge tarieven van een monopolist)
  - Investeerdersbescherming (voldoende ruimte voor investeringen; redelijk rendement voor de bedrijven)
  - Efficiëntie van de bedrijven (voldoende kwaliteit tegen zo laag mogelijke kosten)
2. Verder noemt de Memorie van Toelichting dat 'kostenoriëntatie' als uitgangspunt moet worden genomen. Dat betekent dat de tarieven voor geleverde diensten zoveel mogelijk gerelateerd zijn aan de kosten voor die diensten. De kosten voor het maken van drinkwater mogen dus bijvoorbeeld niet in de tarieven van elektriciteit terecht komen en vice versa.
3. De wet en de uitwerking van een aantal onderdelen daarvan in de Ministeriële regeling elektriciteit en drinkwater BES schrijven voor dat ACM voor zowel de productieprijs als voor het distributietarief een methode hanteert die het bedrijf prikkelt tot een doelmatige bedrijfsvoering. In deze methode moet ACM beschrijven op welke manier jaarlijks de tarieven worden vastgesteld. De methode geldt voor een periode van 3 tot 10 jaar.
4. ACM heeft de taak om een methode vast te stellen die én rekening houdt met de gemaakte kosten van een bedrijf én ook het bedrijf prikkelt tot een doelmatige bedrijfsvoering. Deze twee uitgangspunten moeten met elkaar in verbinding komen. Zou uitsluitend rekening worden gehouden met de kosten van een bedrijf, dan spreek je van *cost-plus* reguleringsmethode. Zou vooral ingezet worden op een doelmatigheidsprikkel dan zijn daar verschillende mogelijkheden voor. De Memorie van Toelichting noemt de volgende manieren om een doelmatige bedrijfsvoering te prikkelen:
  - Een korting opleggen op de inkomsten door bijvoorbeeld een 'frontier shift' op te leggen, een verwachting dat bedrijven steeds efficiënter worden.
  - Op basis van onderzoek of vergelijking met andere bedrijven in de regio bepalen wat kosten zijn die vergelijkbare bedrijven maken en dit als 'efficiënte kosten' bestempelen ('benchmark').
  - Een systematiek als 'profit-sharing' toepassen, waarbij de inkomsten worden vastgesteld en eventuele hogere of lagere kosten deels worden verrekend bij de inkomsten in een later jaar.

### ***ACM zoekt een balans tussen de twee genoemde uitgangspunten***

5. Stel dat we zouden kiezen om de inkomsten van het bedrijf gelijk te laten zijn aan de totale kosten van het bedrijf, dan weten we aan de ene kant zeker dat het bedrijf zijn kosten kan



terugverdienen (en dus hierdoor een kleinere kans heeft om als gevolg van de gekozen reguleringsmethodiek in financiële problemen te komen). Aan de andere kant is er dan voor het bedrijf geen prikkel om kosten te besparen, want alle kosten worden toch vergoed via de tarieven. Hierdoor betalen consumenten mogelijk te veel.

6. Aan de andere kant: als we maximaal inzetten op de doelmatigheidsprikkel, dan zouden we kunnen kiezen om de inkomsten niet te baseren op de eigen kosten van het bedrijf. We zouden bijvoorbeeld de inkomsten kunnen baseren op een vergelijking met de kosten van andere bedrijven. Hetzelfde effect bereiken we als we de inkomsten van een bedrijf voor een langere periode (meerdere jaren) zouden vaststellen. In beide gevallen heeft het bedrijf een grotere prikkel om kosten te besparen. Want dan houdt het bedrijf meer geld over (en kan het zelfs, tijdelijk, meer winst maken). Ook het feit dat eventuele hogere kosten (deels) voor eigen rekening zijn, is een sterke prikkel om goed op te letten of kosten wel echt nodig zijn. Het nadeel van deze methode is dat de kosten en inkomsten van het bedrijf uit elkaar kunnen gaan lopen omdat er onvoldoende relatie bestaat tussen kosten en inkomsten, met als gevolg (tijdelijk) grote winsten of juist grote verliezen.
7. Een mogelijkheid die met beide criteria rekening houdt (zowel inkomsten baseren op kosten, als het geven van een doelmatigheidsprikkel), is de methode met de naam 'profit-sharing'. Deze methode baseert de inkomsten van het bedrijf bij de start van de reguleringsperiode op de eigen werkelijke kosten inclusief een redelijk rendement. Blijkt achteraf dat het bedrijf hogere (of lagere) werkelijke kosten had, dan is een deel van dit verschil voor rekening van het bedrijf zelf en een deel voor rekening van de consument.
8. Een versimpeld voorbeeld om dit uit te leggen. Stel bedrijf A heeft 1 miljoen USD aan totale kosten. De inkomsten voor het bedrijf voor jaar 2017 worden daarom vastgesteld op 1 miljoen USD. We kijken vervolgens wat de werkelijke kosten in 2017 zijn. Er zijn 3 mogelijkheden:
  - Het bedrijf heeft 1 miljoen USD aan kosten gemaakt, gelijk aan de inkomsten. We stellen dan de inkomsten voor het volgende jaar ook weer vast op 1 miljoen USD.
  - Het bedrijf heeft hogere kosten gehad, bijvoorbeeld 1,1 miljoen USD. Dan heeft het bedrijf in dat jaar dus een verlies gehad van honderdduizend USD. De methode 'profit sharing' houdt dan in dat het bedrijf een deel van dit verlies zelf moet dragen, bijvoorbeeld de helft. Dan stellen we voor het volgende jaar de inkomsten vast op 1,1 miljoen USD (de werkelijke kosten uit 2017) met 50 duizend USD extra om het verlies voor de helft te compenseren. De totale inkomsten in het volgende jaar worden dan dus 1,15 miljoen USD.
  - Het bedrijf heeft lagere kosten gemaakt, bijvoorbeeld 0,90 miljoen USD. Dan heeft het bedrijf in dat jaar dus een winst behaald van honderdduizend USD. De methode 'profit sharing' houdt dan in dat het bedrijf een deel van deze winst



zelf mag houden, bijvoorbeeld de helft. Dan stellen we voor het volgende jaar de inkomsten vast op 0,90 miljoen USD (de werkelijke kosten uit 2017) en halen daar vijftigduizend USD vanaf om de helft van de winst weer terug te geven aan de consument. De inkomsten voor het volgende jaar worden dan dus 0,85 miljoen USD.

9. Deze methode zorgt er voor dat een bedrijf een stimulans heeft om kosten te besparen als dat mogelijk is. Deze kostenbesparingen leiden vervolgens tot lagere inkomsten en dus tot lagere tarieven, waardoor de afnemers hier ook van profiteren. Maar het zorgt er ook voor dat een bedrijf niet zo snel in financiële problemen komt als kosten toch stijgen. In dat geval betalen de afnemers deels ook voor de hogere kosten (zolang uiteraard geen sprake is van onredelijke hogere kosten).

***Welke andere uitgangspunten vindt ACM belangrijk bij het maken van een keuze voor een methode?***

10. ACM heeft enige mate van keuzevrijheid bij het maken van de keuze voor een methode. Naast de genoemde eisen die vastgelegd zijn in de wet, heeft ACM de volgende criteria die van belang zijn bij het maken van deze keuze:
  - Uitvoerbaarheid: de methode moet goed uitvoerbaar zijn, en zo min mogelijk lasten opleveren voor bedrijven. Dit is in Caribisch Nederland extra belangrijk vanwege de kleinschaligheid van de bedrijven (die doorgaans geen speciale reguleringsafdeling hebben, zoals veel bedrijven in Europees Nederland)
  - Uitlegbaarheid: de methode moet begrijpelijk zijn voor consumenten en bedrijven.
  - Transparantie: de methode moet transparant zijn, dus consumenten en bedrijven moeten kunnen zien hoe de tarieven tot stand zijn gekomen.
  - Eigen verantwoordelijkheid van het bedrijf: ACM wil niet op de stoel van de bestuurder van het bedrijf zitten door bijvoorbeeld te bepalen welke kosten er precies gemaakt mogen worden.
11. Van de beschreven mogelijke methodes gaat de voorkeur van ACM uit naar de hiervoor beschreven 'profit-sharing'. Deze methode is relatief eenvoudig en voldoet aan de uitgangspunten die genoemd zijn. Bovendien is een andere optie (de 'benchmark') nu nog niet mogelijk vanwege het ontbreken van een goede vergelijking van de kosten van gereguleerde elektriciteits- en drinkwaterbedrijven in de Caribische regio. Mogelijk is dit een optie voor de tweede reguleringsperiode. ACM zal de komende tijd onderzoeken of zo'n vergelijkingsonderzoek op termijn haalbaar is.
12. De methode van profit-sharing doet recht aan de eigen verantwoordelijkheid van het bedrijf en zorgt ook voor een prikkel om kostenbesparing door te voeren. Kostenbesparing leidt uiteindelijk tot lagere tarieven voor de consument. De verwachting is dat de administratieve lasten voor de bedrijven bij deze methode beperkt zijn, al zal, zeker in het begin, wel een



inspanning geleverd moeten worden om alle benodigde informatie aan te leveren.

NB: In Europees Nederland wordt in een methodebesluit vastgelegd op welke wijze de inkomsten van de bedrijven berekend worden. Groot verschil tussen de methode voor Caribisch Nederland en voor Europees Nederland is dat in Europees Nederland de methodiek wettelijk veel gedetailleerder voorgeschreven is. Zo is vastgelegd via welke formule de inkomsten moeten worden vastgesteld (inkomsten vorig jaar + inflatie + x-factor) en op basis van welk reguleringsprincipe (price-cap-regulering). Voor Caribisch Nederland is de invulling van de methode minder gedetailleerd vastgelegd en is er dus meer ruimte om, rekening houdend met lokale omstandigheden, tot een invulling te komen.

***In de methode worden ook nog andere zaken vastgelegd***

13. In de methode moet ACM ook beschrijven of, en zo ja op welke manier, eventuele verschillen tussen inkomsten en kosten in een later jaar gecorrigeerd kunnen worden.
14. De methode kan verschillen voor distributie en productie, voor drinkwater en elektriciteit en mogelijk ook per eiland (al moet daar dan uiteraard wel een rechtvaardiging voor zijn).
15. Het wetsvoorstel beschrijft verder welke tariefcategorieën er moeten worden onderscheiden: het aansluittarief, het vaste gebruikstarief en het variabele gebruikstarief. Per tariefcategorie zijn meerdere tarieven mogelijk, bijvoorbeeld op basis van de grootte van de aansluiting.
16. Ook is er een aantal uitzonderlijke situaties:
  - Voor het transport van drinkwater per tankauto (voor afnemers die geen aansluiting hebben op het drinkwaternetwerk) wordt een apart “wegtransport-tarief” vastgesteld;
  - Er is een mogelijkheid dat consumenten voor elektriciteit en/of voor drinkwater een pre-paid-contract afsluiten (wordt momenteel vooral op Bonaire veel gebruikt voor elektriciteit (pagabon)) waarbij geen vast gebruikstarief in rekening wordt gebracht. In plaats daarvan is het variabele gebruikstarief hoger. In een ministeriële regeling wordt vastgelegd hoeveel hoger dit tarief is.
  - Afnemers met een kleine aansluiting kunnen een korting krijgen op het vast gebruikstarief (dit moet dan in een ministeriële regeling vastgesteld worden).
  - ACM moet ook een forfaitair bedrag vaststellen voor het her-aansluiten van een afnemer, als deze weer aangesloten wil worden (nadat hij of zij op eigen verzoek is afgesloten of na het niet-voldoen van de rekening).
  - In een ministeriële regeling wordt de hoogte van de terugleververgoeding vastgelegd, dat is het bedrag dat een afnemer krijgt voor elektriciteit die hij zelf opwekt (bijvoorbeeld met zonnepanelen) en die hij teruglevert aan het netwerk.



## Deel II – Invulling van regulering: stappenplan

### **Praktijk: stappenplan methodebesluiten**

17. In het eerste deel van dit document is uitgelegd dat ACM de voorkeur heeft voor de methodiek met de naam 'profit-sharing'. In dit tweede deel leggen we uit welke stappen we daarvoor moeten zetten, welke nadere keuzes gemaakt moeten worden en welke informatie nodig is.
18. Om uiteindelijk een methode vast te leggen om tarieven te toetsen, moeten we in de methode vier stappen zetten:
  - Stap 1: Vaststellen van de kosten;
  - Stap 2: Vaststellen hoe die kosten tot inkomsten leiden;
  - Stap 3: Vaststellen op welke manier die inkomsten tot tarieven leiden;
  - Stap 4: Vaststellen op welke manier achteraf eventuele verschillen tussen kosten en inkomsten worden verrekend.

### **Stap 1: Vaststellen kosten (want: tarieven moeten op kosten gebaseerd zijn)**

19. Nog los van de vraag wat *efficiënte* kosten zijn van een bedrijf, moeten we eerst vaststellen wat de *werkelijke* kosten zijn van een bedrijf. Dat is nog niet zo eenvoudig. Bij deze stap komen de volgende vragen aan bod:
  - Heeft een bedrijf jaarverslagen en jaarrekeningen en zijn deze door een accountant gecontroleerd?
  - Wat is de waarde van de investeringen (activa) van het bedrijf? Hoe stellen we deze waarde vast? Moeten we dit verdelen in verschillende categorieën? Over hoeveel jaar mag dit afgeschreven worden?
  - Wat zijn de operationele kosten van het bedrijf?
  - Wat is een 'redelijk rendement', oftewel: welk bedrag mag door het elektriciteits- of drinkwaterbedrijf worden vergoed aan de investeerders van dat bedrijf (banken, aandeelhouder van het bedrijf)?
20. Voor ACM is een belangrijk uitgangspunt dat wij niet op de stoel van de bestuurder van het bedrijf gaan zitten om te bepalen welke kosten wel en niet gemaakt mogen worden. Maar dit betekent niet dat ACM alle kosten van het bedrijf zonder meer aanmerkt als redelijke kosten. ACM zal onder meer eisen stellen aan de boekhouding en aan de controles hierop. En ook moeten we rekening houden met het feit dat de kosten uiteindelijk door de afnemers worden betaald. En in die kosten mogen natuurlijk geen onredelijke (hoge) kosten zitten. Onredelijke kosten zijn bijvoorbeeld: kostenposten die niet nodig zijn voor het realiseren van een elektriciteits- of drinkwatervoorziening, investeringen waarvan de noodzaak niet (duidelijk) vaststaat, et cetera.
21. Het 'redelijk rendement' stelt ACM vast op de manier zoals ACM dat ook in Europees



Nederland doet. Op basis van een standaard-methodiek wordt het redelijk rendement, de WACC (*weighted average cost of capital*), vastgesteld. Uiteraard houdt ACM hierbij rekening met de omstandigheden waarin bedrijven in de Caribische regio zich bevinden (wat is het risico dat een bedrijf loopt, in welke markten opereren ze, et cetera).

22. De kosten moeten vervolgens objectief verdeeld worden over een aantal verschillende onderdelen binnen het bedrijf. Hiervoor zijn heldere definities en boekhoudregels heel belangrijk. Dit is nodig omdat uiteindelijk de tarieven van de verschillende activiteiten gebaseerd moeten zijn op de kosten die daarmee samenhangen.
23. Om die kosten te verdelen, moeten de kosten van het bedrijf allereerst gesplitst worden naar drinkwater en elektriciteit. Als een bedrijf ook nog andere activiteiten doet (zoals WEB ook afvalwaterzuivering in beheer heeft), moeten de kosten hiervan ook duidelijk onderscheiden worden en in elk geval niet in de kosten voor elektriciteit of drinkwater terecht komen. Voor algemene kostenposten van een bedrijf (zoals: kosten van het kantoor, kosten van de directie, kosten van ondersteunende afdelingen) moet bovendien een goede verdeelsleutel gekozen worden om die kosten te kunnen verdelen over elektriciteit en drinkwater. Bijvoorbeeld de omzet van de verschillende onderdelen. Als de omzet voor drinkwater 1 miljoen USD is en de omzet voor elektriciteit 3 miljoen USD, dan is de totale omzet dus 4 miljoen USD. De algemene kosten kunnen in dit voorbeeld voor  $\frac{1}{4}$  worden toegerekend aan drinkwater en voor  $\frac{3}{4}$  aan elektriciteit.
24. Vervolgens splitsen we, binnen de kosten van drinkwater en van elektriciteit, de kosten voor productie en distributie. Ook hier geldt weer dat algemene kosten die voor zowel productie als distributie worden gemaakt, op een logische manier verdeeld moeten worden over productie en distributie.
25. Het resultaat van de in deze paragraaf beschreven stap 1 is: een kostenoverzicht van een bepaald jaar van de kosten per activiteit. Daarmee bedoelen we de volgende vier activiteiten:
  - Productie van drinkwater
  - Distributie van drinkwater
  - Productie van elektriciteit
  - Distributie van elektriciteit

7/11

**Stap 2: Van kosten naar inkomsten (want: prikkel om efficiënt te werken)**

26. Zoals in het eerste deel van dit document is uitgelegd, worden de kosten van het bedrijf niet één-op-één vergoed, omdat er dan te weinig prikkel is voor het bedrijf om kostenbesparingen door te voeren. De methode 'profit sharing' zorgt wel voor een prikkel om kosten te besparen, omdat een deel van deze kostenbesparing door het bedrijf mag worden gehouden. Daarna komt de kostenbesparing ten goede aan de consument omdat de tarieven van het volgende jaar lager worden vastgesteld. We leggen bij deze stap uit



hoe we 'profit sharing' willen invullen en op welke manier de kosten die in stap 1 zijn vastgesteld uiteindelijk leiden tot inkomsten. Deze stap zetten we per activiteit. Dus apart voor de productie van elektriciteit en drinkwater. En apart voor de distributie van elektriciteit en drinkwater).

27. Bij profit sharing komt een deel van het verschil tussen de kosten en inkomsten voor rekening van het bedrijf zelf. Welk percentage daarvoor precies gaat gelden, kan op maat bepaald worden. Ook kan gekozen worden om het percentage bij verlies anders te bepalen dan het percentage bij winst. Bijvoorbeeld: 50% van de winst is voor het bedrijf en 50% komt ten goede aan de consumenten. Maar ingeval van verlies komt bijvoorbeeld maar 25% ten laste van de consument en wordt 75% gedragen door het bedrijf. In theorie zijn alle combinaties mogelijk.
28. Bij profit sharing worden de inkomsten gebaseerd op de vastgestelde kosten van het bedrijf, zoals vastgesteld in stap 1. Een lastig element hierbij is echter dat er altijd een lichte vertraging is: kosten ken je immers pas achteraf en inkomsten stel je vooraf vast. De kosten die een bedrijf bijvoorbeeld in 2015 heeft gemaakt, zijn pas bekend in 2016. En de inkomsten voor 2017 moeten al in 2016 worden vastgesteld. Dat betekent dat er altijd minstens 2 jaar zit tussen kosten en inkomsten<sup>1</sup>. In die tussentijd kan natuurlijk wat veranderd zijn. Denk aan:
- Waren er eenmalige kostenposten in 2015 die niet terugkomen in de toekomst? Dan hoeven die niet gebruikt te worden voor de schatting van de inkomsten voor 2017.
  - Zijn er kostenposten die van jaar tot jaar heel sterk kunnen verschillen zonder dat het bedrijf hier invloed op heeft (bijvoorbeeld: brandstofkosten bij elektriciteitsproductie of elektriciteitsprijzen bij de waterproductie)?
  - Lagere kosten als gevolg van efficiënter werken door een bedrijf. In beginsel moet elk bedrijf elk jaar efficiënter kunnen werken. Dit heet 'productiviteitsverbetering' of 'frontier shift'. Technologische verbeteringen maken dit mogelijk. Hiervoor zijn internationale sectorbrede cijfers beschikbaar.
  - Als al bekend is dat een bedrijf de komende jaren veel gaat investeren, dan zullen de kosten de komende jaren stijgen en ligt het voor de hand om hier rekening mee te houden. In dat geval moet wel kritisch gekeken worden naar de investeringsprogramma's en de nut, noodzaak en haalbaarheid hiervan. En er moet afgesproken worden wat de consequenties zijn als er toch minder wordt geïnvesteerd dan vooraf ingeschat.

---

<sup>1</sup> Elke reguleringsmethode die de inkomsten baseert op kosten heeft te maken met deze vertraging. Dit geldt dus niet alleen voor profit sharing.





29. Deze tweede stap levert voor een bepaald jaar de totale inkomsten voor elke activiteit (productie respectievelijk distributie van drinkwater en elektriciteit).

**Stap 3: Van inkomsten naar tarieven (want: uiteindelijk toetst ACM tarieven, niet inkomsten)**

30. In deze stap verdelen we de inkomsten uit stap 2 over de verschillende categorieën waarvoor tarieven bestaan. We leggen dit eerst uit voor productie, daarna voor distributie.
31. Voor productie is het relatief eenvoudig omdat er maar één tarief geldt dat de producent bij de distributeur in rekening brengt per kWh of per m<sup>3</sup>. Om de in stap 2 vastgestelde inkomsten te kunnen vertalen naar een tarief, is de inschatting nodig van de hoeveelheid elektriciteit en drinkwater die de producent in een bepaald jaar gaat produceren. Deze inschatting moet een betrouwbare schatting zijn en er moeten afspraken gemaakt worden wat er gebeurt als achteraf blijkt dat er meer of minder is geproduceerd (zie stap 4). Voor dat geval is het nodig om vooraf al vast te stellen welke productiekosten van die hogere/lagere productie in rekening mogen worden gebracht (welk deel dekt de energiekosten van de productie en welk deel dekt de vaste productiekosten).
32. Voor distributie is de berekening iets gecompliceerder. Er zijn namelijk meerdere tariefcategorieën voor distributie: het vaste gebruikerstarief, het variabele gebruikerstarief, het aansluittarief en de heraansluitingsvergoeding. Ook mag een distributeur binnen een tariefcategorie verschillende tarieven hanteren voor verschillende groepen afnemers. Die tarieven moeten dan wel een link hebben met de kosten die het bedrijf maakt voor die specifieke groep afnemers. Bijvoorbeeld:
- Grote klanten hebben, in technische zin, een grotere aansluiting dan huishoudens, een distributeur kan laten zien wat het aanleggen van de verschillende soorten aansluitingen kost en dat levert een aansluittarief per categorie op.
  - Mogelijk dat een distributeur een uitgebreidere klantenservice heeft voor bepaalde groepen afnemers (hotels, of juist andere soorten bedrijven), of dat het bedrijf hier veel meer tijd mee bezig is dan met huishoudens. In dat geval wordt het vaste gebruikerstarief voor die categorieën anders dan voor huishoudens. Het distributiebedrijf moet dit kunnen onderbouwen met gegevens.
33. Tot slot is er nog een reden waarom het berekenen van de distributietarieven iets ingewikkelder is: er is voor Caribisch Nederland subsidie beschikbaar om het vaste gebruikerstarief gelijk te stellen aan het vaste gebruikerstarief in Europees Nederland.
34. Om de inkomsten van de distributeur te verdelen over de verschillende categorieën, kunnen we ons voorstellen dat we een pragmatische insteek kiezen. De distributeur kan een verdeling voorstellen op basis van de wijze waarop de kosten grofweg verdeeld zijn over deze verschillende categorieën. Deze verdeling kunnen we in de methode vastleggen



en hoeft dan ook niet elk jaar opnieuw berekend te worden. In de methode wordt dan een volgende tabel opgenomen.

Categorie	Variabele distributiekosten	Vaste distributiekosten	Aansluitkosten	Heraansluitkosten
Tariefgroep 1 (huishoudens)	... %	... %	... %	... %
Tariefgroep 2 (bedrijven)	... %	... %	... %	... %
Tariefgroep 3 (...)	... %	... %	... %	... %
Et cetera	... %	... %	... %	... %

35. Vervolgens verdelen we de in stap 2 vastgestelde inkomsten van de distributeur over de verschillende categorieën op basis van de percentages uit de vorige tabel. Dit levert de inkomsten per categorie op. Om de tarieven te berekenen, hebben we de aantallen aansluitingen per categorie nodig. Dit kan een schatting zijn, een bedrijf weet vooraf natuurlijk nog niet exact hoeveel nieuwe aansluitingen er komen en hoeveel klanten afgesloten en weer opnieuw aangesloten worden. Als de inkomsten per categorie gedeeld worden door het aantal aansluitingen per categorie, dan zijn de tarieven per categorie berekend.

10/11

NB: Het tarief voor pagabon wordt op een iets andere manier vastgesteld. Afnemers die pagabon hebben, betalen geen vast gebruikerstarief. Om er toch voor te zorgen dat de distributeur zijn vaste kosten terug kan verdienen, wordt het variabele tarief (de productieprijs) verhoogd met een kleine opslag. De opslag wordt berekend door het vaste gebruikerstarief te delen door het gemiddelde verbruik. Het zo te noemen "pagabon-verbruik" wordt in de ministeriële regeling vastgelegd.

36. Deze derde stap levert per activiteit en per afzonderlijke categorie het tarief op dat het bedrijf in een bepaald jaar mag hanteren.

**Stap 4: Bepalen wat we achteraf doen met verschillen in kosten en inkomsten**

37. De methode 'profit sharing' prikkelt de bedrijven om kostenbesparingen door te voeren. Dit gebeurt door achteraf te kijken wat het verschil is tussen de vastgestelde inkomsten en de door het bedrijf gerealiseerde kosten. Een percentage van dit verschil wordt vervolgens in een volgend jaar verrekend in de inkomsten. Er kan een reden zijn om uitzonderingen te maken, zoals in stap 3 ook al bleek. Als een bedrijf bijvoorbeeld vooraf aangeeft 1 mln m<sup>3</sup> drinkwater te gaan produceren, maar het blijkt achteraf 0,9 mln m<sup>3</sup> te zijn geweest, dan heeft het bedrijf ook lagere kosten gemaakt.
38. Voordat berekend wordt welk deel het bedrijf van die kostenbesparing zelf mag houden en



welk deel het moet terugbetalen aan de consument, moeten eerst de kosten en inkomsten die het bedrijf gemaakt heeft 'geschoond' worden voor inschattingsfouten. Voor alle kostensoorten waarvoor in stap 2 aanpassingen zijn gedaan om tot inkomsten te komen en voor alle volume-inschattingen, moet gekeken worden of deze ook correct zijn.

39. Deze stap levert een totaalbedrag op aan 'correctie-inkomsten'. Deze inkomsten worden in het daaropvolgende kalenderjaar doorgevoerd en betrokken bij stap 2 voor dat nieuwe kalenderjaar (van kosten naar inkomsten).