

DE PRIJS VAN ENERGIE



ENERGIE

Energieplafond drijft prijzen en subsidies verder op

Nederland krijgt een prijsplafond voor gas en elektra om huishoudens te compenseren voor de enorme stijging van hun energiekosten. Per 1 januari betaalt elke consument over de eerste 1200 kubieke meter gas slechts de plafondprijs van €1,45 per kuub; over de eerste 2900 kWh elektriciteit maar €0,40 per kWh. De rest past de overheid bij, wat volgens het kabinet in 2023 een kleine €21 mrd gaat kosten. Maar het kan ook veel meer zijn, afhankelijk van hoe de energieprijzen zich verder ontwikkelen.

Het energieplafond kan onbedoelde effecten hebben op het gedrag van de energieleveranciers. In het bijzonder dreigt het plafond de energieprijzen, en daarmee de subsidiekosten voor de overheid én de winsten van de leveranciers, onnodig op te drijven. Waar zit de grootste zorg? Energieminister Rob Jetten schrijft dat de energieleveranciers een vergoeding ontvangen voor het 'omzetverlies' op het deel van hun klanten dat onder het prijsplafond valt. Dat impliceert compensatie gebaseerd op het verschil tussen de markt- en plafondprijzen. Op het eerste gezicht lijkt dat misschien redelijk: zonder plafond zouden de energiebedrijven immers de marktprijs hebben gekregen. Maar het probleem is dat 'de marktprijs' geen gegeven is. Integendeel. De manier waarop het energieplafond is ontworpen zal effecten hebben op die marktprijs.

DE OVERHEID LEGT BIJ

Allereerst zullen veel consumenten helemaal niet meer reageren op prijsveranderingen. Immers, voor iedereen die onder het plafond verbruikt doet de marktprijs er niet meer toe. Deze consumenten betalen slechts de plafondprijzen, de overheid legt de rest bij. Voor hen wordt de marktprijs uiteindelijk wat de gek, of in dit geval de overheid, ervoor geeft. Alleen consumenten die meer gebruiken dan de plafondvolumes zijn nog prijsgevoelig, omdat zij over die extra verbruikte energie de marktprijs betalen. Hierdoor neemt de elasticiteit van

➔ **Groot risico dat regeling nog duurder uitpakt voor schatkist**

➔ **Geef geen compensatie aan leveranciers voor verlies van omzet**

➔ **Verlaag de plafondvolumes drastisch en laat de markt zijn werk doen**

In feite bepalen de leveranciers dan dus deels zelf de hoogte van hun subsidie

de markt vraag af, en stijgen de prijzen.

Als het kabinet daarbij ook nog kiest voor compensatie van omzetverlies, leidt dat tot een extra opwaartse druk op de marktprijs. De Nederlandse energiemarkt is sterk geconcentreerd: de drie grootste leveranciers, Vattenfall, Eneco en Essent, hebben een gezamenlijk marktaandeel van bijna 80% en substantiële bruto winstmarges. Zij zijn geen prijsnemers, maar bepalen hun contractaanbiedingen strategisch. Een kritische massa consumenten stapt regelmatig over, wat tot lagere prijzen leidt voor iedereen.

MARKTPRIJZEN STIJGEN

Het compenseren van omzetverlies kent een groot risico. Als de prijs voor energieverbruik 'boven het plafond' hoger wordt, wordt ook de subsidie hoger voor energieverbruik 'onder het plafond'. Die overweging zullen de energieleveranciers meenemen bij het bepalen van de prijs. In feite bepalen de leveranciers dan dus deels zelf de hoogte van de subsidie die ze krijgen voor hun eigen compensatie. Natuurlijk worden ze daarin getemperd door hun onderlinge concurrentie, maar die is imperfect. Zodoende zullen de marktprijzen stijgen. Al met al kan de regeling dus nog veel duurder uitpakken voor de schatkist.

Kan het kabinet deze prijsopdrijvende effecten nog vermijden? Deels zeker. Allereerst: compenseer de leveranciers niet voor omzetverlies, maar voor meerkosten. Dus compenseer hen op basis van hun extra kosten voor het leveren tegen plafondprijzen, niet op basis van de marktprijs. De marktprijs is eenvoudig te observeren. Voor inkoopkosten ligt dit wat complexer, maar de ACM is daar prima toe in staat: ze deed dat bijvoorbeeld tot 2019 vanwege de vangnetregulering. Zo wordt dat prijsopdrijvende effect in elk geval voorkomen.

Bovendien is het goed als de leveranciers om alle huishoudens moeten blijven concurreren. De eenvoudigste manier om dit te bereiken, is de plafondvolumes drastisch te verlagen. Zo blijft vrijwel elk

huishouden alert op de marktprijzen voor meerverbruik, en dus in de markt. De reeds gekozen plafondvolumes zijn ongelukkig groot: een grote groep huishoudens zit onder het historisch gemiddelde verbruik. Vanzelfsprekend kan de hoogte van de steun aan huishoudens gewoon gelijk blijven door de plafondprijzen navenant te verlagen. Maak bijvoorbeeld het eerste verbruiksdeel gratis.

Het is goed als de leveranciers huishoudens met een laag verbruik kunnen blijven verleiden tot overstappen. Zodra de subsidie die de leverancier voor zo'n klant ontvangt hoger uitpakt dan de werkelijke kosten, zijn dit immers interessante klanten. Een gratis rolletje radiatorfolie of slimme thermostaat is aardig, maar beter is het als de leveranciers concrete kortingen kunnen bieden op de plafondprijs. Dan vloeit de klaarblijkelijk te hoge subsidie terug naar de consumenten, voor wie die subsidie bedoeld was. Recente voorstellen om een welkomstbonus te verbieden en kortingen voor loyale klanten te verplichten staan hier haaks op. Het toont maar weer aan hoe weinig doordacht deze experimentele marketingreep is.

Natuurlijk moeten kwetsbare consumenten worden beschermd in tijden van excessieve energieprijzen. Maar het plafondsysteem heeft ongekende nadelen. Je kunt het bepalen van een competitieve marktprijs nu eenmaal niet overlaten aan een markt die je tegelijkertijd voor een groot deel uitschakelt. Het kabinet heeft voor deze marktinterventie gekozen: laat het die dan tenminste iets slimmer, en daarmee waarschijnlijk een stuk goedkoper ontwerpen.



Economen Maarten Pieter Schinkel, Simon van Tartwijk en Jan Tuinstra zijn verbonden aan de UvA, Marco Haan aan de RUG en Bert Tieben aan instituut SEO.