

ONDANKS LICHT AFGENOMEN AFZET EN HOGERE BELASTINGDRUK

Reële prijs van drinkwater licht gedaald

In de media verschijnen de laatste tijd berichten dat de prijs van water explosief zou stijgen. Over welk water het dan gaat, is niet altijd duidelijk. Peter Geudens en Arjen Elsemulder van VEWIN tonen echter aan dat de drinkwaterprijs door efficiëntieverbeteringen van de drinkwaterbedrijven weliswaar nominaal licht stijgt, maar de laatste jaren in reële zin licht daalt. Deze daling werd bereikt ondanks een licht afgenomen afzet en toegenomen belastingen.

De waterbedrijven hebben vanuit hun maatschappelijke verantwoordelijkheid de taak om te zorgen voor een betrouwbare en kwalitatief hoogwaardige drinkwatervoorziening tegen aanvaardbare kosten. Daarom zijn waterbedrijven op zoek naar methodes om efficiënter te werken. Door doelmatiger te werken, kan de prijs per kubieke meter drinkwater voor de afnemer zo laag mogelijk blijven. Meerdere instrumenten worden en werden ingezet om doelmatiger en klantgerichter te gaan werken: schaalvergroting, de benchmark en een klantgerichte prijsstelling.

De laatste decennia zijn veel drinkwaterbedrijven gefuseerd. Door deze schaalvergroting kunnen ze doelmatiger werken. Hierdoor zijn kosten gereduceerd, wat een positief effect heeft op de drinkwaterprijs.

Het aantal waterbedrijven in Nederland is afgenomen. In 1990 bestonden nog 34 waterbedrijven; nu zijn dat er nog 15.

Een tweede ontwikkeling die bijgedragen heeft tot daling van de waterprijs is de stimulans van de benchmark. Dit bedrijfsvergelijkend onderzoek is door de branche zelf ontwikkeld om de transparantie en doelmatigheid van de waterbedrijven te vergroten. Sinds 1997 voert VEWIN eens in de drie jaar een uitgebreide benchmark uit en jaarlijks een verkorte versie. Het uitgebreide onderzoek richt zich op waterkwaliteit, dienstverlening, milieu en financiën & efficiency. Het minder uitgebreide onderzoek beperkt zich tot financiën & efficiency. Dankzij de benchmark krijgen de waterbedrijven op procesniveau inzicht in de positie van de eigen kosten ten opzichte van die van

collega-waterbedrijven. De bedrijven leren van de beste onder hen. Zij zijn daardoor in staat gebleken bedrijfsprocessen te verbeteren, waardoor een lagere drinkwaterprijs gerealiseerd wordt.

Een derde instrument tegen het stijgen van de waterprijs is de klantgerichte prijsstelling. Hierdoor kan substitutie, waarbij afnemers drinkwater vervangen door niet-drinkwater, worden teruggedrongen. Substitutie kan leiden tot een minder goede benutting van de reeds bestaande infrastructuur en daardoor tot een hogere prijs per kubieke meter.

Vaak gaat het bij substitutie om de overstap naar eigen waterwinningen. De meeste klanten behouden in zo'n geval graag de zekerheid van een back-up-aansluiting op het openbare drinkwaternet. Bij de afweging om zelf water te gaan winnen, vergelijkt de klant het variabel drinkwatertarief met de kosten van eigen winning. Een hoog variabel drinkwatertarief zet de positie van drinkwater vergeleken met eigen winning daarbij onder druk. Daarom heeft een aantal waterbedrijven de kubieke meterprijs van het drinkwater verlaagd en tegelijkertijd het vaste tarief voor beschikbaar gestelde aansluitcapaciteit verhoogd. Back-up-voorzieningen worden nu tegen een realistischer tarief aangeslagen. Bovendien wordt substitutie tegengegaan, zodat de benuttinggraad van de infrastructuur op peil blijft.

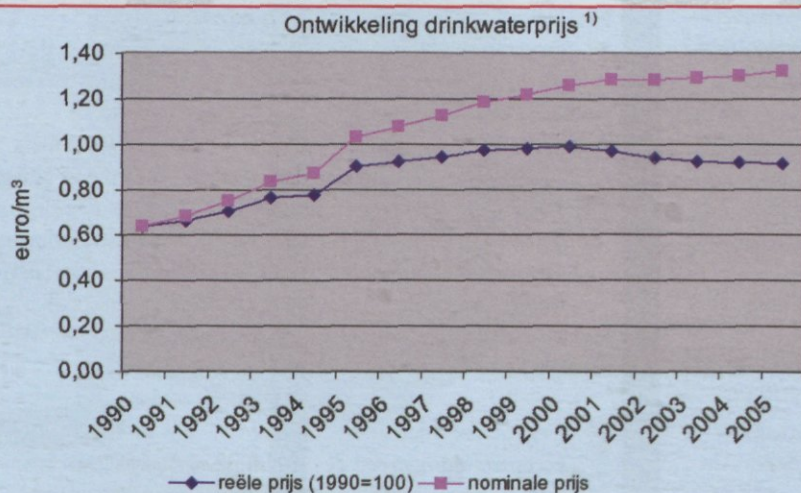
De verschuiving van variabele naar vaste tarieven vermindert bovendien de financiële kwetsbaarheid als de waterafzet verder zou afnemen. De kosten van waterbedrijven zijn namelijk voor het grootste deel vast en slechts voor een klein deel variabel. Bij de opbrengsten ligt het precies andersom: voor het grootste deel zijn deze variabel en voor slechts een klein deel vast. Door de onbalans tussen de kosten- en opbrengstenstructuur leidt een daling van de drinkwatervraag direct tot een dekkingstekort op de vaste kosten. Hierdoor ontstaat prijsstijging. Door de prijs aan te passen aan de verschillende diensten die de klant gebruikt (de klantgerichte prijsstelling), wordt dit deels voorkomen.

Oorzaken prijsstijging sinds 1990

Tussen 1990 en 2005 steeg de nominale prijs van een kubieke meter drinkwater van 0,64 naar gemiddeld 1,32 euro. Vooral in de eerste helft van de negentiger jaren steeg de prijs sterk. Dit was het gevolg van noodzakelijke investeringen en de inflatie. Verder is de

Afb. 1: Ontwikkeling van de drinkwaterprijs.

De nominale prijs (t/m 2003) is berekend door deling van de omzet (exclusief BTW en Belasting op Leidingwater) door de afzet. De prijzen over 2004 en 2005 zijn geschat op basis van de tariefregelingen van bedrijven over deze jaren. De prijzen omvat zowel het variabele tarief als het vastrecht/de capaciteitsvergoeding. De reële prijs geeft weer hoe de prijs zou zijn als er na 1990 geen geldontwaarding geweest was. Voor 2005 is uitgegaan van een geschatte inflatie van 2%.



prijs verhoogd door de toename van belastingen op drinkwater. Tenslotte zorgt een (licht) dalende vraag naar water ook voor prijsstijging.

Investeringsen

Het begin van de negentiger jaren kenmerkte zich door investeringen van de Nederlandse drinkwaterbedrijven in met name aanvullende waterzuiveringstechnieken voor de verwijdering van bestrijdingsmiddelen. De bedrijven investeerden ook in milieuzorg- en kwaliteitsborgingsystemen. Daarnaast vergrootten de bedrijven de leveringszekerheid en staken zij financiële mid-delen in de ontharding van drinkwater en in de verwijdering van loden leidingen. De optelsom van deze investeringen zorgde voor een stijging van de drinkwaterprijs.

Inflatie

Een andere oorzaak van de stijgende drinkwaterprijs is de inflatie. Volgens de consumentenprijsindex (CPI) van het CBS stegen de prijzen sinds 1990 met 43 procent. In het begin van de jaren negentig steeg de prijs van drinkwater sneller dan de CPI. Na de invoering van de benchmark in 1997

Drinkwatertarief in euro's.

kosten van het waterbedrijf	1,28 (77%)
kostprijsverhogende belastingen*	0,15 (9%)
tarief van het drinkwaterbedrijf	1,43
afdracht BTW en BoL*	0,24 (14%)
totaal per kubieke meter	1,67

* Dit bedrag (0,15 euro) is het gemiddelde voor alle (grond- en oppervlakte)water-bedrijven samen en is geschat op basis van de VEWIN Waterleidingstatistiek 2003 en de ontwikkeling van de belas-tingtarieven sindsdien.

** 6% BTW over het drinkwatertarief en over de Belasting op Leidingwater (0,06 x (1,43 + 0,146) = 0,095 euro) en 0,146 euro Belasting op Leidingwater.

kwam er een omslag. Uit de benchmark over 2003 bleek dat de prijzen per kubieke meter sinds 1997 weliswaar met 13,3 procent waren gestegen, maar dat, gecorrigeerd voor infla-tie, sprake was van een prijsdaling van 4,1 procent. Uitgedrukt in prijs per aansluiting bedroeg de reële prijsdaling 11,5 procent.

Belastingen

Het huidige overall gemiddelde drink-watertarief in Nederland bedraagt 1,32 euro. Voor huishoudelijk gebruik ligt het gemid-delde tarief hoger: 1,43 euro per kubieke meter¹. Hierin zijn het vastrecht en het variabel tarief verwerkt, maar niet de afdracht aan de belastingdienst van BTW en Belasting op Leidingwater (BoL). Het uitein-delijk bedrag dat men per kubieke meter drinkwater moet betalen bestaat voor 23 procent uit belastingen.

De berekening is van toepassing op huis-houdens die minder dan 300 kubieke meter water afnemen. Grote gezinnen die meer afnemen, betalen over het meerdere geen Belasting op Leidingwater. De kostprijsver-

Belastingen ingevolge de Wet Belastingen op Milieu-grondslag (in eurocent per m³).

	1995	2000	2005
Rijksgroundwaterbelasting			
normaal tarief	15,4	16,0	18,10
infiltratiekorting*	12,7	13,4	15,16
Belasting op Leidingwater**	12,9	14,60	

* Korting op normaal tarief bij voorafgaan-de infiltratie.

Het tarief loopt momenteel uiteen van 1,09 euro in de provincie Groningen tot 1,99 euro in de gemeente Valkenburg (ZH). Gemiddeld bestaat het tarief voor ongeveer 78 procent uit een tarief per kubieke meter geleverd water (variabel tarief) en voor 22 procent uit vastrecht.

** Wordt geheven over de eerste 300 m³.

hogende belastingen zijn de rijksgroundwa-terbelasting, de provinciale grondwater-heffingen en de leiding- en concessievergoe-dingen. Deze concessievergoedingen, ook wel precario, heffen sommige lokale overhe-den voor leidingen die in de grond liggen. Precario wordt nu nog in een beperkt aantal gebieden geheven, maar dit aantal groeit. De drinkwaterbedrijven zijn genoodzaakt de precario via het tarief door te berekenen aan hun klanten. De rijksgroundwaterbelasting is in 1995 ingevoerd. Daarnaast is in 2000 de Belasting op Leidingwater ingevoerd.

Afzetontwikkeling

Tussen 1970 en 1990 vertoonde de afzet van drinkwaterbedrijven een alsmar stij-gende lijn. Dit kwam vooral door de groei van de bevolking. Daarnaast kregen de huis-houdens in toenemende mate beschikking over watergebruikende apparatuur. Van douche en bad werd meer gebruik gemaakt en wasmachines deden massaal hun intrede. Als reactie op de stijgende vraag voerde de waterbranche een actief waterbesparingsbe-leid. Dit bestond uit het stimuleren van zui-nig gebruik, de invoering van watermeters en het tarifieren op basis van gebruik.

Na 1990 is de waterafzet afgevlakt, ondanks de toenemende groei van de bevol-king en de economie. Sinds 1995 vertoont de watervraag een lichte daling. Hierdoor wor-den de vaste kosten van de waterbedrijven berekend over minder afzet en daardoor stijgt de prijs. Deze daling van de afzet van drinkwater heeft verschillende oorzaken. Op de eerste plaats wordt de watergebruikende apparatuur bij huishoudens en bij bedrijven steeds zuiniger. Voorbeelden hiervan zijn toiletten met lagere stortvolumes en spoel-onderbrekers. Ook (af)wasmachines worden alsmar zuiniger. De tweede reden is herge-bruik. Door de opkomst van de membraan-technologie zijn de mogelijkheden voor kringloopsluiting vergroot. Tenslotte zorgde ook de toename van eigen winningen (sub-stitutie) voor minder waterafzet van de waterbedrijven.

Waterbedrijven vervullen een nutsfunc-tie en voorzien in een eerste levensbehoefte. Zij zien daarom de waterprijs niet graag stij-gen. Diverse factoren, waaronder toe-nemende belastingen, hebben een stuwend effect op de drinkwaterprijs. Ondanks dat zijn de waterbedrijven in Nederland de afge-lopen jaren erin geslaagd de reële drinkwa-terprijs te laten dalen, met name door effi-ciënt te werken. ■

Peter Geudens en Arjen Elsemulder
(VEWIN)

Afb. 2: Investeringsen door de drinkwaterbedrijven tussen 1990 en 2003.

