

Til nr. 1

Da gas- og varmeprisudvalget i sin behandling af sagen vedrørende uenigheden mellem Naturgas Syd I/S og D.O.N.G. A/S har antaget, at prisforhold har kunnet vurderes isoleret fra de vilkår og betingelser, der i øvrigt indgår som elementer i forbindelse med salget af naturgassen, er det som nævnt skønnet nødvendigt at præcisere sigtet med den lovgivning, der blev gennemført for et år siden, hvor § 27, stk. 4, blev indføjet i lov om varmforsyning.

Til nr. 2

Som nyt stk. 5 i § 27 indsættes en bestemmelse, der indebærer, at det alene er D.O.N.G. A/S eller et datterselskab heraf, der står for salget af naturgas til de store kunder. Som ovenfor nævnt var en opdeling af markedsføringsindsatsen på denne måde anført som en af de mulige løsninger i bemærkningerne til lovforslaget om ændring af varmforsyningsloven sidste år. Vanskelighederne omkring styringen af projektet har specielt været demonstreret gennem forholdet mellem Naturgas Syd I/S og D.O.N.G. A/S. For at sikre, at der virkelig bliver tale om en enhedspræget og kommercielt hensigtsmæssigt indrettet markedsføring specielt over for de store kunder, er det imidlertid skønnet nødvendigt at foretage den her foreslåede generelle opdeling. Mængden på 300.000 m³ pr. år skal forstås som det forbrug, der i henhold til salgskontrakten vil være det sædvanlige niveau for forbruget.

Der er to afgørende grunde, der taler for denne enhedsledelse af markedsføringen til de store kunder. For det første er det nødvendigt for at opnå en tilfredsstillende løsning på spørgsmålet om belastningsudjævning i forbindelse med afbrydelige kunder, salg til udlandet og styringen af naturgaslagrene året igennem, at der er en enhedsledelse, der dels har overblik over alle disse indbyrdes sammenhængende forhold, dels har den fornødne kompetence til at kunne disponere direkte i forhold til de forskellige elementer i problemstillingen. Af hensyn hertil forudsættes det helt naturligt, at der – sådan som det også i andre lande er kendt i forbindelse med salg af naturgas til store forbrugere – til prisen kan knyttes forskellige vilkår om minimalt forbrug, fordeling af forbruget i kontraktperioden, minimumsbetaling samt regler for afbrydelse af leverancer. Tilstedeværelsen af sådanne vilkår i kontrakterne ændrer ikke det ovenfor i de generelle bemærkninger fastslåede princip

om frivillighed for afsætningen til industrikunder m.v.

For det andet undgår man ved den her foreslåede organisationsform for salget til de store forbrugere, der køber naturgas på individuelt aftalt vilkår og priser, at der opbygges flere systemer bemandet med konsulenter og eksperter, der overlapper hinanden indbyrdes.

Det er selve salgsforhandlingen og kontraktindgåelsen, der med lovforslaget henlægges til D.O.N.G. A/S. Denne placering af den juridiske ret til kontraktindgåelse udelukker på ingen måde et samarbejde mellem D.O.N.G. A/S og de regionale og kommunale selskaber i forbindelse med det praktiske salgsarbejde, idet det må forudsættes, at en række opgaver vedrørende tekniske forhold i forbindelse med de enkelte kunder, bl.a. med hensyn til konverteringsforhold, drift og vedligeholdelse af anlæg m.v., så udpræget mest hensigtsmæssigt vil kunne varetages af de regionale selskaber, sådan som det også hidtil har været forudsat. Hertil kommer, at den lokale kontakt og viden om udviklingen i erhvervslivet inden for de regionale selskabers områder gennem et sådant samarbejde bør kunne komme det samlede projekt til gode.

Ved at inddrage de regionale selskaber på denne måde skal der foretages en afregning fra D.O.N.G. A/S til de regionale eller kommunale selskaber for de ydelser, der er præsteret i forbindelse med salget til de store forbrugere, idet det naturligt forudsættes, at det direkte kontraktforhold mellem D.O.N.G. A/S og denne kategori af kunder indebærer, at disse betaler direkte til D.O.N.G. A/S for naturgassen. Forslaget indebærer således alt i alt på det praktiske plan, at der skabes en enhedsledelse af salget til de store kunder, uden at dette dog udelukker en inddragelse af de regionale selskaber i et samarbejde om udførelsen af en række arbejdsopgaver såvel på markedsføringsområdet som på det tekniske, driftsmæssige område. Herved er der skabt den fornødne afklaring af kompetenceforholdene samtidig med, at de muligheder, der ligger i de regionale selskabers lokale kontakter og tilknytning, fastholdes og udnyttes som et aktiv for det samlede projekt.

Det er i lovforslaget fundet hensigtsmæssigt direkte at fastslå, at det er D.O.N.G. A/S eller et datterselskab heraf, der forestår salget til de store forbrugere, idet det hermed bekræftes, at naturgasprojektets realisering sker inden for D.O.N.G. A/S-koncernes rammer, sådan som det også med den hidtidige kapitaltilførsel til selskabet har været meningen. Den hidtidige erfaring dokumenterer, at valget af aktieselskabsformen med den heraf føl-