

[Energiministeren]

Den nye rabatordning adskiller sig primært fra den hidtidige ved, at nye naturgaskunder kan få introduktionsrabatten udbetalt kontant som et engangsbeløb ved tilslutning til naturgasnettet. Hensigten hermed er at forbedre likviditeten hos de nye gaskunder i selve omstillingsfasen. Den nye rabatordnings maksimale kontantbeløb er 4.500 kr. Dette beløb baserer sig på den gældende kubikmeterabat, et årligt naturgasforbrug på 2.188 kubikmeter og en rabatperiode på fem år.

Kontantbeløbet nedsættes med 900 kr. for hvert år, der er gået, siden kunden havde mulighed for at tilslutte sig naturgasnettet. Den ydede rabats samlede størrelse er således bl.a. afhængig af tilslutningstidspunktet, et princip, der også gør sig gældende i den hidtidige introduktionsrabat.

#### Spm. nr. S 494

Til *ministeren for offentlige arbejder* (6/1 86) af:

**Tommy Dinesen (SF):**

»På baggrund af erfaringerne med M/F »Peder Paars« bedes ministeren redegøre for planerne om at øge passagerantallet på ruten i fremtiden.«

*Svar* (14/1 86):

**Ministeren for offentlige arbejder** (Arne Melchior):

Siden indsættelsen af M/F »Peder Paars« på Kalundborg-Århus-overfarten har der været en positiv udvikling i passagerantallet. I perioden 19. november-31. december 1985 steg passagerantallet med 20,2 pct. i forhold til samme periode i 1984. Betragter man alene de afgange, som i 1985 udførtes af M/F »Peder Paars«, er stigningen 37,7 pct. Dette resultat ligger over DSBs forventninger ved indsættelsen af M/F »Peder Paars« på Kalundborg-Århus-overfarten.

Stigningen i passagerantallet er sket såvel i passagerer, som benytter tilslutningstogene, som i bilpassagerer. Også de specielle konferencefaciliteter om bord på M/F »Peder Paars« har en benyttelse, som ligger i overkanten af det forventede.

Efter de lagte planer sigtes der mod en fordobling af passagerantallet på overfarten over en 5 års periode i forhold til 1984.

I betragtning af den ovenfor beskrevne udvikling i passagerantallet ser jeg ingen grund til at ændre disse planer.

#### Spm. nr. S 495

Til *energiministeren* (6/1 86) af:

**Pia Kjærsgaard (FP):**

»Består der nogen aftaler mellem HNG og nogle olietankleverandører, hvorved HNG afsætter olietanken, som olietankleverandøren igen sælger til private oliebrugere, eller er det en forretningshemmelighed, hvad HNG gør med de mange olietanke, der afhentes fra brugere, der ikke vil have naturgas alligevel og derfor skal levere en olietank tilbage til HNG, uanset at det vil være billigere for alle parter, at brugeren køber tanken af HNG?«

#### Begrundelse

Da HNG afhenter nye olietanke leveret af private olietankleverandører, uden at der tilsyneladende er nogen fornuftig grund, er det jo muligt, at disse tanke sælges videre. Det kan vel ikke tænkes, at tankene bare skrottes eller oplagres, indtil de kasseres, og derfor må der vel være et sted, disse olietanke bliver af.

»Molboforretningsgangen«, som HNG benytter i sin fornærmethed over for brugere af olie, der har haft tanker om at gå over til naturgas, men som har fortrudt, må siges at være uden sidestykke. Olietankfirmaerne leverer i bunkevis af olietanke til deres kunder, der ønsker at fortsætte med olie. Disse olietanke skal ikke installeres, men afhentes af HNG til en ukendt skæbne, fordi HNG ikke ønsker, at modtageren af en olietank fra HNG skal have lov til at betale for tanken. Denne forretningspraksis er så usædvanlig, at den nok kun kan forekomme i et firma, hvor det offentlige har interesser.

*Svar* (15/1 86):

**Energiministeren** (Enggaard):

Jeg har forelagt spørgsmålet for HNG, der har oplyst følgende, hvortil jeg kan henholde mig:

»HNG søger at genudleje hjemtagne olietanke til nye lejere i områder, hvor naturgasen endnu ikke er nået frem. Det er, efter-