

Slechte gasmarkt maakt goed milieubeleid onmogelijk

De Nederlandse gasmarkt wordt nog altijd overheerst door ouderwetse all-in contractvormen, waarbij aardgas niet kan worden verhandeld. Daardoor blijken, bij fluctuerende gasprijzen, de minst rendabele centrales volop te produceren, terwijl moderne, minder vervuilende centrales stil staan. Adequaat milieubeleid wordt door de slecht functionerende gasmarkt onmogelijk gemaakt.



vaak hoge risico's en beperkte winstkanalen. Take-or pay bepalingen zijn vaak vrij hard.

Deze tweedeling in de markt dwingt onder andere elektriciteitsproducenten om een afweging te maken: is de centrale de moeite waard om er een duur all-in contract voor af te sluiten, of wegen de capaciteitskosten niet op tegen de opbrengsten die behaald kunnen worden?

De inzet van de Hemweg 7 maakt duidelijk dat de Nederlandse gasmarkt niet functioneert

Deze afweging leidt er doorgaans toe dat de betere centrales onder een luxe all-in contract vallen, en de slechtere centrales vrij zijn om hun gas op TTF in te kopen, mocht dat toevallig gunstig uitpakken. De tweedeling in de markt leidt er dus ook toe dat bij lage TTF prijzen de slechtste centrales worden ingezet, met een stompzinnige energievervalsing als gevolg.

Betekenis voor het milieu?

TTF prijzen lagen in januari 2007 rond de 13 ct/m³. De Gasterra prijzen van contracten, afgesloten na publicatie van het al dan niet vermeende 'tekort aan h-gas', lagen in januari 2007 grosso modo tussen 22 en 28 ct/m³. Voor elektriciteitsproductie hebben deze prijsverschillen grote gevolgen. Bij een TTF-prijs van 13 ct/m³ en een CO₂ prijs van 3 EUR/ton, kan de Hemweg 7 met een elektrisch rendement van naar schatting 39,5 %, elektriciteit produceren tegen marginale kosten van ongeveer 42 EUR/MWh. Ter vergelijking, een centrale met 45,5% rendement heeft bij 22 ct/m³ een marginale kostprijs van ongeveer 57 EUR/MWh. Bij inkoop op de TTF en verkoop aan de APX, zal de Hemweg 7 in januari minimaal zeven dagen profijteloos hebben kunnen draaien. Een centrale met 45,5% rendement en een regulier gascontract heeft daarentegen waarschijnlijk de hele maand stil gestaan.

Dus wat is de betekenis voor het milieu? Zeven dagen verdringing van een 45,5% rendement centrale door de 39,5% van Hemweg 7, betekent een gasverspilling van ongeveer 3,7 miljoen m³, oftewel het jaarverbruik van ruim 2000 huishoudens. En dat is niet het enige. De TTF prijzen voor de komende kwartalen dalen snel. Terwijl het nieuwe kabinet sleutelt aan een fraaie klimaatparagraaf in het regeerakkoord, kan de Hemweg 7 zich opmaken voor nog veel meer energievervalsing.

In een goed werkende gasmarkt komt een prijs tot stand door vraag en aanbod.

De beste centrales kunnen het meeste voor het gas betalen en worden in een vrije markt als eerste ingezet. Als een beheerder van een slechte centrale over goedkoop gas beschikt, dan zal deze beheerder afwegen wat het meeste oplevert: doorverkopen of zelf gebruiken. Zodoende vindt een optimale allocatie van kostbaar aardgas plaats: het winststreven van de marktpartijen resulteert dan maatschappelijk in de laagste kosten en dus ook het laagste energieverbruik. Maar niet in de Nederlandse gasmarkt, om de eenvoudige reden dat deze wordt gedomineerd door overheidsbelangen en staatsbedrijven. Bestemmingsclausules en take-or-pay bepalingen in leveringscontracten, voorkomen dat verbruikers gas optimaal alloceren.

Crux: opportunity-kosten

Het grote voordeel van een goed werkende gasmarkt met handelsmogelijkheden voor verbruikers, is dat winst of verlies op transacties alleen in financiële zin hoeft te worden afgehandeld. Dit in tegenstelling tot de huidige situatie waarin tekorten en overschotten vooral fysieke consequenties hebben. Een verbruiker die in de huidige markt zijn minimaal gecontracteerde volume niet haalt, krijgt in feite een vrijbrief om het contractuele overschot aan gas er doorheen te jagen. De *opportunity-kosten* van het te verspillen gas zijn namelijk gedaald door boeteclausules.

Dat is eenvoudig te illustreren met een voorbeeld. De vraag is: Wat kost het als je één m³ extra afneemt? Bij een prijs van 25 ct/m³ en een 'take or pay'-clausule van 50%, dalen de opportunity kosten

Het stimuleren van verhandelbaarheid van aardgas levert een veel grotere bijdrage aan CO₂-reductie, dan tal van fraaie plannen van de nieuwe regering

naar 12,5 ct zodra je in 'take-or-pay' terecht dreigt te komen. Omgekeerd, stijgen de kosten naar 37,5 ct als je een *overshoot penalty* van 50% moet betalen. Een verbruiker die te weinig gas heeft gecontracteerd, wordt daardoor geconfronteerd met gestegen opportunity-kosten. Hierdoor kan het gebeuren dat de verbruiker productiecapaciteit onbenut moet laten, mogelijk ten gunste van een concurrent met minder efficiënte apparatuur.

Alleen als de markt zodanig is ingericht dat in principe de opportunity-kosten van meer of minder verbruik voor iedereen gelijk is, ontstaat een energie-efficiënte economie. Verhandelbaarheid houdt in dat verbruikers hun gecontracteerde gas op de markt weer kunnen verkopen. Als een verbruiker gas heeft gecontracteerd voor 22 ct/m³ terwijl de marktprijs 13 ct/m³ bedraagt, dan lijdt zo een partij in principe een verlies van 9 ct/m³. Dit verlies kan werkelijk worden genomen, door het gas met verlies te verkopen, of slechts als papieren verlies worden geleden, door het gas tegen een opportunity prijs van 13 ct/m³ zelf te verbruiken. Bij zo een systeem zou de Hemweg 7 geen schijn van kans hebben om te kunnen draaien, zolang er nog betere centrales stil staan. Het stimuleren van verhandelbaarheid van aardgas levert zodoende een veel grotere bijdrage aan het bestrijden van het broeikas dan tal van fraaie plannen van de nieuwe regering. ☺

Januari 2007 was een goede maand voor de oude gasgestookte centrale Hemweg 7. Forse rookpluimen uit beide schoorstenen van de locatie Hemweg toonden de wijde omgeving van Amsterdam dat Nuon geld verdient aan met deze centrale van matige kwaliteit. De inzet van deze oude centrale maakt nogmaals overduidelijk dat de Nederlandse gasmarkt niet functioneert. Tegelijkertijd namelijk stonden moderne gasgestookte centrales met een aanmerkelijk beter rendement stil. Het perverse effect dat dit heeft voor de CO₂-uitstoot, werpt een ander licht op de plannen voor energiebesparing van de overheid. Terwijl druk gediscussieerd wordt over de spaarlamp en micro-wkk, wordt de energie-efficiëntie die kan worden bereikt door de gasmarkt te laten functioneren, niet aangeroerd.

Tweedeling in de markt

Het meest gebruikte gascontract in Nederland is de luxe all-in leveringsovereenkomst, zonder de mogelijkheid om

De tweedeling leidt ertoe dat bij lage TTF prijzen de slechtste centrales worden ingezet

gas door te verkopen of terug te verkopen aan de leverancier. Slechts enkele nieuwkomers bieden de afnemer handelsmogelijkheden, terwijl juist handel de standaard zou moeten zijn en de luxe all-in contracten de uitzondering. De populariteit van de contracten met handelsmogelijkheden wordt beperkt door de

kort nieuws

Marktkoppeling: prijzen convergeren

De eerste resultaten van marktkoppeling tussen APX, Belpex en Powernext zijn positief. Dat zegt Bert den Ouden, directeur van de Nederlandse energiebeurs APX. "De convergentie van elektriciteitsprijzen tussen Nederland, België en Frankrijk is veel groter dan velen voor mogelijk hadden gehouden," aldus Den Ouden. Volgens APX was er in januari op interconnectieverbinding tussen Nederland en België gedurende 79% van de tijd geen congestie, waarmee er sprake was van één prijszone. Gedurende 73% van de tijd in januari was er sprake van één prijszone in alle drie de landen. Volgens APX wordt er optimaler gebruik gemaakt van de verbindingen tussen de landen sinds de introductie van de marktkoppeling. Inmiddels zijn er concrete plannen om de Nederlandse markt te koppelen aan de Duitse, en, nadat er kabels liggen, ook met de Scandinavische en Britse markt.

28 februari

Energie inkoop

Cursus

Informatie: Cythemadim, telefoon (0)475) 45 91 90 fax (0)475) 45 91 91 info@cythemadim.nl www.cythemadim.nl

8-9-15-16 maart

Energiecoördinator

Praktijkopleiding

F&B Training Center, Hilversum
Informatie: AEC, telefoon (035) 683 88 33 aec@fbbv.nl www.energieconsulent.nl

6-9 maart

World Biofuels Markets

Congres en beurs

Brussels Expo Centre, Brussel
Informatie: Green Power Conferences telefoon +44 207 801 6333 annie.ellis@greenpowerconferences.com www.worldbiofuelsmarkets.com

12 maart

Flame, LNG Summit

Conferentie

Okura Hotel Amsterdam
Informatie: ICBI telefoon: +44 20 7017 7200 info@icbi.co.uk www.icbi-uk.com

13-16 maart

Flame

Conferentie

Okura Hotel Amsterdam
Informatie: ICBI telefoon: +44 20 7017 7200 info@icbi.co.uk www.icbi-uk.com

20 maart

Openbare verlichting

Seminar AEC

F&B Training Center, Hilversum
Informatie: AEC, telefoon (035) 683 88 33 aec@fbbv.nl www.energieconsulent.nl

22 maart

Biomassa & WKK

Opleiding, Bijzondere conversietechnieken

Vixia in sittard
Informatie: Cogen Projects telefoon (0521) 52 25 70 biowkk@cogen.nl www.biowkk.nl

22-23 maart

Privatisation and Regulation

Symposium

TU Delft
Informatie: EAEPE/Presom EU j.p.m.groenewegen@tudelft.nl http://eaepe.org

26-27 maart

The Future of Utilities

Conferentie

Marriott Hotel, London
Informatie: Adam Smith Institute telefoon +44 20 7608 0541 conferences@marketforce.eu.com www.marketforce.eu.com

25 april

Energie & ICT

WTC, Rotterdam

Informatie: Euroforum, telefoon (040) 297 49 80 klant@euroforum.nl www.euroforum.nl

9 - 10 mei

Energie Marketing & Sales 2007

Herpositionering en de snelle ontwikkelingen in de energiemarkt Amsterdam

Informatie: IIR, telefoon (020) 403 75 30 info@iir.nl www.irr.nl

22 mei

Inkoop van Gas

Cursus

F&B Training Center, Hilversum
Informatie: F&B specialisten in energie en milieu, telefoon (035) 683 88 33 info@fbbv.nl www.fbbv.nl

22 mei

Concurreren met fossiele energie

Workshop

Informatie: Biowkk.nl, www.biowkk.nl

23 mei

Inkoop van Elektriciteit

Cursus

F&B Training Center, Hilversum
Informatie: F&B specialisten in energie en milieu, telefoon (035) 683 88 33 info@fbbv.nl www.fbbv.nl

colofon

Energiebeurs Bulletin (EBB) is het officiële orgaan van de vereniging de Nederlandse Energiebeurs (VNE) en verschijnt elf maal per jaar.

Uitgever:

C.H. (Karin) de Ferrante
F&B specialisten in energie en milieu
Postbus 77, 1200 AB Hilversum, telefoon (035) 683 88 33, fax (035) 683 36 88

Advertenties:

H.E. (Henriette) Elfrink, (035) 683 88 33, M.E. (Meinoud) Hehenkamp,

Hoofredactie:

F&B specialisten in energie en milieu

Medewerkers:

Sjak Lomme, Jos Cozijnsen, Erik Smith, Martha Roggenkamp, Elmer van Krimpen

Vormgeving/Lay-out:

Peters/Moest'l/Saglia, Hilversum

Druk:

Onkenhout Groep, Almere

Abonnementen:

€ 137,- per jaar (excl. BTW), abonnementen worden per 1 januari automatisch verlengd, tenzij uiterlijk 4 weken vooraf schriftelijk bericht van opzegging is ontvangen

ISSN:

1387-9588