



Gas stroomt waar het kan gaan

DOOR AAD CORRELJÉ

De afgelopen tijd was het weer bedrijvig in de 'Southern Gas Corridor'. Begin december 2012 werd door Gazprom aangekondigd dat de bouw van de South Stream-pijpleiding daadwerkelijk van start zou gaan met een feestje in het Russische Anapa aan de Zwarte Zee. South Stream laat de Oekraïne strategisch rechts liggen op haar route over de zeebodem, om vervolgens in Bulgarije aan te landen en daar gesplitst te worden in een aftakking naar Griekenland en Italië, en een leiding naar Roemenië, Servië, Hongarije, Slovenië en Oostenrijk. Als het systeem klaar is, zou er 63 miljard kubieke meter gas per jaar naar Europa vervoerd kunnen worden. Gazprom zal dat gas zelf moeten produceren of inkopen.

Dit was echter niet alles. Begin januari werd aangekondigd dat het Shah Deniz II consortium bereid zou zijn een 50% aandeel te nemen in Nabucco, een pijpleiding die 38 miljard kubieke meter aardgas per jaar zal kunnen transporteren uit de landen rond de Kaspische Zee naar Europa. Nabucco verbindt Azerbeidzjan en mogelijk

Turkmenistan, via Georgië, Turkije, Bulgarije, Roemenië, Hongarije en Oostenrijk met Europa. Aandeelhouders zijn gasbedrijven uit die landen. De deelname van het Shah Deniz-consortium, bestaande uit BP, Statoil, Total en SOCAR uit Azerbeidzjan, lijkt een belangrijke doorbraak, omdat er nu daadwerkelijk gas beschikbaar komt. Nabucco, gesteund door de Europese Unie en de Verenigde Staten, wordt gezien als de ideale oplossing voor de grote afhankelijkheid van Russisch gas, maar er was nog steeds geen gas gecontracteerd om naar Europa te verkopen.

Daarnaast bestaat er nog een aantal andere plannen, zoals de Trans-Adriatic pipeline en de Turkey-Greece-Italy Interconnector, die alternatieve verbindingen verschaffen, maar grotendeels ook dezelfde aandeelhouders hebben. Al jarenlang wordt er een spel gespeeld door de partijen die bij deze pijpleidingen betrokken zijn in Europa, in Rusland en de voormalige Sovjet-republieken en in de VS; de overheden van producerende, transit- en consumerende landen, de productiebedrijven, en de bedrijven die het gas in Europa op de nationale markten moeten brengen.

Duidelijk is dat de partijen de cruciale kaarten in het spel zo lang mogelijk tegen de borst houden, om hun belangen zo goed mogelijk uit te kunnen spelen als het moment daar is. De essentie is natuurlijk wie hoeveel gas in de pijp kan stoppen en wie het kunnen verkopen aan het uiteinde. Tegen welke kosten en tegen welke prijs?

Nieuwsgierig als ik ben, vroeg ik mij af hoe dat in het verleden gegaan was. Vanaf de jaren '60 is er een flink aantal pijpleidingen aangelegd die gas vanuit Nederland, Rusland, Noorwegen, Algerije en Libië naar landen in West- en Oost-Europa transporteerden. In die landen ontwikkelden zich afzetmarkten, waarbij gas moest concurreren met andere brandstoffen, of gas van elders. Vaak wordt gesuggereerd dat dat hele proces relatief makkelijk verliep. Een paar grote, quasi verticaal-geïntegreerde bedrijven met overlappend aandeelhouderschap, een aantal overheden die konden onderhandelen en plannen en hun distributiebedrijven konden sturen, een serie bilaterale overeenkomsten en geschikte contracten. Een geplande transitie, kortom!

Tegenwoordig zou dat veel lastiger moeten zijn, omdat aspecten als geopolitiek, politieke instabiliteit en marktonzekerheden een veel grotere rol zouden spelen. Na bestudering van de ruime hoeveelheid studies en documenten op internet kom ik toch tot de conclusie dat er eigenlijk niet zo heel veel veranderd is. De tegenstellingen waren zeker niet minder in het verleden. De discussies tussen de aanbieders en de afnemers gingen feitelijk over dezelfde kernpunten. Ook waren er stevige conflicten tussen verschillende belangengroepen binnen de landen.

Die kernpunten waren, ten eerste, het aanbod: Hoeveel gas kan er upstream beschikbaar gemaakt worden, op welke termijn en door wie. Hierbij spelen technische aspecten, de kosten en baten, de verdeling daarvan over de publieke

en private partijen en het te voorziene eigen gebruik een rol. Het tweede kernpunt betreft de vraagkant: Hoeveel gas kan er redelijkerwijze afgezet worden aan welke afnemers, tegen welke prijs en in welke mate is er sprake van concurrentie met andere energiebronnen. Voor wat betreft de investeringen zelf ging het met name over de vraag wie de benodigde hardware en het kapitaal mochten leveren, tegen welke beloning. Daarbij speelden altijd geopolitieke factoren, zoals de rol van transitlanden, het vermijden van een te grote afhankelijkheid van één leverancier, 'hogere' politieke belangen en de relatie tussen Europa, Rusland en de VS.

De volgende stap was dan het vinden van zodanige contracten dat deze vraag- en aanbodaspecten op wederzijds acceptabele wijze geregeld en gecoördineerd konden worden. In de jaren '70 en '80 verliepen die onderhandelingen tamelijk pragmatisch, rekening houdend met de specifieke, lokale omstandigheden en ontwikkelingen. En dat is misschien wel het grootste verschil met de huidige situatie, waarin de ideologie van de marktwerking op het level playing field juist de grootste belemmering lijkt te zijn voor het vinden van geschikte, toegesneden, contractuele arrangementen; niet eens zozeer als basis, maar als bezegeling van het wederzijdse vertrouwen in toekomstige transacties. ■



Aad Correljé is universitair hoofddocent Economie van Infrastructuur aan de TU Delft en verbonden aan het Clingendael International Energy Programme.