

VOLGENS JOS COZIJNSEN BIEDT EMISSIEHANDEL NIET ALLEEN KANSEN VOOR HET MILIEU, MAAR OOK VOOR DE 10.000 BEDRIJVEN DIE VALLEN ONDER HET EUROPESE EMISSIERECHT: "DOOR SLIM GEBRUIK TE MAKEN VAN DE HANDEL IN EMISSIECERTIFICATEN KUNNEN ORGANISATIES INNOVATIEKOSTEN BEPERKEN EN CONCURRENTIEVOORDELEN REALISEREN."

TEXT: JOS COZIJNSEN | FOTO: BERTEN KROES

"DE MARKT LOST HET WEL OP"

Het is een bekend economisch gegeven: zorg voor een situatie van relatieve economische schaarste en je creëert een markt die zelfregulerend werkt. Het mechanisme is in Europa eerder voor politieke doeleinden toegepast, o.a. bij de invoering van melk- en melkquota. Maar een markt in het leven roepen waarin de voornaamste handelswaar bestaat uit het recht om broeikasgassen uit te stoten, dat is nieuw. In het Klimaatverdrag van 1992 kwamen de industrielanden overeen om alle kooldioxide (CO₂) en andere broeikasgassen als methaanemissies voortaan in kaart te brengen en te rapporteren, maar van een concrete verplichting en een structurele handel in emissierechten was nog geen sprake. Pas in het Kyoto Protocol van 1997 verplichtten industrielanden en de EU zich tot het daadwerkelijk verminderen van de emissies. De Europese lidstaten stelden ongeveer 22 procent van de wereldwijde broeikasgassen uit. In 2012 moet de totale Europese emissie 8 procent onder het emissieniveau van 1990 liggen. Om dat te bereiken ontving elk land een beperkt aantal emissiecertificaten. Een groot deel werd vervolgens over de meest energieintensieve bedrijven verdeeld. De resterende certificaten gingen naar het veeleer, de huishouders, de landbouw etc. Ala organisaties meer broeikasgassen uitstoten dan zij op basis van hun emissievergunningen toebedeeld krijgen, zullen zij extra certificaten moeten kopen. Dat kan bilateraal, via handelaren of via beurzen zoals de Europese emissie markt, de Emission Trading System (ETS). Door de emissies te beperken kunnen bedrijven het overbodige deel van hun emissierechten dus te gelden maken.

FLUCTUATIES

Jos Cozijnsen: "Bij het ontstaan van de emissie markt heeft het Nederlandse bedrijfsleven, en Shell in het bijzonder, een voortrekrol vervuld. Voorzittend op de vereniging van de Europese emissierechten hadden Nederlandse bedrijven al met de nationale overheid een Covenant Benchmarking

energieefficiënte afsloten. Shell kon daardoor al in 2004 ervaring opdoen met de handel in emissiecertificaten. Daarbij werd een tekortschietend overschot aan CO₂-rechten (dat door fysieke CO₂-afvang en de overdracht aan gastlinders zou ontstaan) doorvercocht aan energiebedrijf Nuon. De CO₂-deal met Nuon vormde destijds een eerste prijsindicatie voor emissiecertificaten: circa 9 euro per ton. Toen de eerste emissiehandel in 2005 van start ging daalde de prijs al snel naar 5 euro en was het tekort van de dam. Men riep om interventies, het woord mislukking viel. Maar er was niets bijzonders aan de hand. Er waren grote prijsfluctuaties, in maart 2005 steeg de prijs bijvoorbeeld naar 33 euro per ton, maar de markt functioneerde prima. Het waren de verwachtingen die niet klopten."

GEEN WEEFOUTEN

In de aanloop naar de uitvoering van het Kyoto Protocol zocht de EU naar een antwoord op de vraag: wat kost het om de milieudoelstellingen te halen? De technische opties werden in kaart gebracht en alle kosten voor alle sectoren bij elkaar opgeteld. De conclusie was dat Kyoto maximaal 20 euro per ton zou gaan kosten. Toen het CO₂-handelsstelsel eenmaal van start ging en de prijs daalde zagen milieugeorganisaties daarin een teken dat de marktwerking niet het beoogde effect had. Cozijnsen: "De organisaties stelden dat alleen directe heffingen op CO₂-uitlaat de nodige veranderingen zouden kunnen bewerkstelligen. Maar intussen bleef het emissieplafond gewoon gehandhaafd. Dat de markt nu van de certificaten onder de verwachte 20 euro bleef steven had verklaarbare oorzaken. Zo was de winter van 2007/2008 bijzonder zacht, waardoor de vraag naar emissierechten bij de introductie beperkt bleef. Dat veranderde toen de kou uiteindelijk toch in de lucht kwam. De energiehandelaren keken naar de stijgende olie- en gasprijzen en begonnen emissierechten te hanteren. Er waren nog maar weinig marktpartijen en het aanbod was beperkt. Binnen enkele maanden stond

de prijs op dertig euro. Alles wordt duur, dus ook CO₂, moeten de handelaren hebben gedacht. Maar wanneer de energieprijzen stijgt gaan mensen juist zuiniger met energie om en worden emissies teruggebracht waardoor meer certificaten op de markt komen en de CO₂-prijs weer zal dalen. Dat gebeurde ook, zij het vertraagd: eerst lieten de energiehandelaren de energieprijzen oplopen en pas toen zij merkten dat er een overschot aan emissierechten ontstond daalde de prijs weer naar een realistisch niveau. Dit zijn geen tekenen van weefouten in de emissie markt, maar effecten van de grote invloed die de gas- en elektriciteitsmarkt heeft op de emissie markt. De energiemarkt is verantwoordelijk voor de helft van alle ETS-emissies."

BTW-CARROUSEL

De markt in emissiecertificaten heeft vanaf het begin uitstekend gefunctioneerd en doet dat nog steeds, benadrukt Cozijnsen. "Het vergt gewoon

wat tijd voordat de prijzen zich stabiliseren. De marktwerking toont aan dat handelaren hun emissierechten altijd kunnen verkopen, zelfs na een prijsval. En dankzij de emissiehandel vragen bedrijven zich nu bij elke investeringsbeslissing af: levert dit een premie of een boete op? Doordat CO₂-emissies nu een vaste productiefactor vormt komt steeds duurzame oplossingen die voorheen onrendabel was nu binnen handbereik. En wat de marktwerking betreft: natuurlijk is er hier en daar sprake van onvoorspelbaar handelen: we hebben even last gehad van de BTW-carrousel en in Duitsland heeft een handvol bedrijven zich laten terugkopen door fahing praktijken, maar fraude komt in elke markt voor en kan vrij eenvoudig worden voorkomen. De handel in emissiecertificaten (10 tot 20 miljoen certificaten per dag) is transparant en zeker geen luchtbel, want de certificaten zijn gebaseerd op een duidelijke onderliggende waarde: de emissierechten. Elk jaar moet worden voldaan

JOS COZIJNSEN is juridisch consultant CO₂-handel en noemt zichzelf "een bankierszoon in milieuzaken". Van 1993 tot 1998 werkte hij bij het ministerie van VROM aan internationale klimaatstafproben. Na het Kyoto-akkoord richtte hij zich op de CO₂-emissiehandel (en claimde hij het internetdomein www.emissierechten.nl). Hij stelde als eerste voor om CO₂-opslag op de CO₂-markt te koppelen. Cozijnsen geeft juridisch advies aan bedrijven, NGO's en overheden over het emissiehandelsstelsel en wijst innovatieve bedrijven de weg naar de CO₂-markt. In column's geeft hij commentaren op de prijontwikkelingen in de emissiehandel.



handel in emissierechten te introduceren, namelijk het terugkopen van de gezamenlijke CO₂-emissies, wordt mede dankzij de marktwerking op een efficiënte wijze bereikt. Onder de streep vallen de totale kosten voor emissiereductie lager uit omdat de emissie markt de goedkoopste oplossingen aan de oppervlakte brengt. Natuurlijk heeft de economische crisis geholpen om aan de doelstellingen van Kyoto te voldoen, maar dat betekent niet dat de CO₂-emissierechten geen effect hebben gehad. Wat was er gebeurd als we in plaats van een emissieplafond directe heffingen op CO₂-uitlaat hadden ingevoerd, naar het model 'de vervuiler betaalt', zoals velen dat graag hadden gezien? Dan hadden de energiebedrijven ongetwijfeld bij de regeringen aangeklopt om staatssteun. Nu heeft de markt gezorgd voor een lage CO₂-prijs en dus voor een reductie van de emissiekosten. Prima toch? De markt lost het nu zelf op.

Kyoto is nog maar het begin. In de komende jaren zal het emissieplafond verder worden verlaagd, met nu als doel in 2020 21-35 procent onder het 2005-niveau. Verder vernekt de overheid vanaf 2013 geen gratis emissiecertificaten meer aan energiebedrijven. Dit alles zal leiden tot grotere krapte, hogere prijzen en meer dynamiek op de markt. Maar de overheid zou meer kunnen doen met het instrument emissiehandel: de markt vergroot bijvoorbeeld, onder andere door meer gasaanbod, meer bedrijven en meer sectoren onder de CO₂-vergunningplicht te brengen waardoor nieuwe samenwerkingsvormen, innovaties en betaalbare reductiemogelijkheden beter beschikbaar worden. Uiteindelijk streven we naar een mondiale emissie markt waar ook middelgrote bedrijven deel van uitmaken. Bij het realiseren van dat streven moeten we één ding helder voor ogen houden: emissiehandel is geen subsidie-instrument. Het is de drijvende kracht van de markt die het moet doen. Politici en milieugeorganisaties die hopen dat de handel in CO₂-certificaten zonnepanelen of CO₂-voering openen betaalbaar gaan maken komen van een koude kermis thuis - daar is de emissie markt niet voor bedoeld. Het emissieplafond handhaven en periodiek verlagen, dat is het doel. Hoe de markt het aanpakt doet niet ter zake. ■

"DE MARKT FUNCTIONEERDE PRIMA. HET WAREN DE VERWACHTINGEN DIE NIET KLOPTEN."

DE MARKT LOST HET OP

Het belangrijkste doel om de hele