Take or pay

Det danske energiselskab Ørsted A/S (i det følgende blot Ørsted) – med den danske stat som hovedaktionær – er kommet i rampelyset pga. deres kontrakt med gasproducenten Gazprom, der tilsvarende har den russiske stat som hovedaktionær.

Ørsted blev oprindeligt stiftet af den danske stat i 1972 under navnet Dansk Naturgas A/S. I forbindelse med en fusion i 2006 med fem andre energiselskaber (Elsam, Energi E2, Nesa, Københavns Energi og Frederiksberg Forsyning) blev navnet ændret til Dong Energy A/S – en forkortelse for Dansk Olie og Naturgas. På daværende tidspunkt var olie og naturgas et vigtigt forretningsområde for selskabet. Ørstednavnet kom først til i 2017, hvor selskabets fokus var skiftet over mod mere vedvarende energiformer.

I samme år som fusionen, dvs. i 2006, blev den omtalte kontrakt med Gazprom indgået. At den nu offentligt debatteres skyldes som bekendt krigen i Ukraine. Kontrakten omtales som en take or pay-kontrakt. Hvad betyder dét? Det er emnet for dette indlæg. Indholdet af kontrakten mellem Ørsted og Gazprom er denne forfatter ikke bekendt med, så emnet behandles generelt.

Gashandel engros

Naturgas kan købes på en råvarebørs, og i Europa findes der specialiserede gasbørser, f.eks. tyske Trading Hub Europe (THE), britiske NBP (National Balancing Point) og hollandske TTF (Title Transfer Facility). Med en børs med tilstrækkelig likviditet opnår man en relativ retvisende markedspris på en given tid og et givent sted – en såkaldt spotpris. Spotprisen kan benyttes som referencepris både engros og på detailmarkedet. Til børshandlen kan også knyttes finansielle instrumenter som f.eks. futures.

Alternativet til børshandel er bilaterale leveringsaftaler, såkaldt OTC-handel (*over the counter*). Inden for gasengroshandel har OTC-handel på langvarige kontrakter været udbred, og selv om gasbørshandlen er vokset, indgås den type kontrakter stadig. Betragtning 42 i EU's naturgasdirektiv anfører eksplicit, at langsigtede kontrakter fortsat vil være en vigtig del af medlemsstaternes gasforsyning.

De langsigtede kontrakter kan være med til at begrænse risikoen for prisudsving for både køber og sælger, hvad enten køber handler til eget forbrug en detail eller med videresalg på engrosmarkedet for øje. Det afhænger af, hvordan prisen i kontrakten fastsættes. I forbindelse med anlæg af naturgasfaciliteter med høje initialinvesteringer og lange tilbagebetalingsperioder kan kontrakter med lang løbetid nedsætte risikoen ved investeringen.

Take or pay-kontrakten

Ørsteds kontrakt med Gazprom omtales som en såkaldt take or pay-kontrakt. Rettelig er det blot en langsigtet leveringskontrakt med en særlig *klausul*, der regulerer, hvad der skal ske, hvis køberen ikke ønsker at aftage et parti eller f.eks. det aftalte minimumsaftag over en fastlagt periode, f.eks. et år. Take or pay-klausuler kan have forskelligt indhold og kan omfatte særlige fleksibilitetsmekanismer, der gør det muligt for sædvanligvis køberen at justere den aftalte mængde.

Konsekvensen af klausulen er, at køber skal betale, også for den mængde han ikke vil aftage. Muligvis skal køber ikke betale den fulde pris; det afhænger af den konkrete kontrakt. Klausulen giver dermed sælger en økonomisk sikkerhed for en vis indtægt på kontrakten, og køber undgår at misligholde en kontrakt, hvis køber ikke kan aftage den fulde mængde.

Det indre gasmarked

EU har vedtaget en række tiltag mhp. at sikre et velfungerende indre gasmarked. Et af elementerne er tredjepartsadgang til transmissions- og distributionssystemerne samt såkaldte LNG-faciliteter (modtagefaciliteter for flydende naturgas bragt ind med skib), for at hindre at ejeren misbruger kontrollen over disse faciliteter til at begrænse konkurrencen (jf. naturgasdirektivets artikel 32).

Take or pay-klausuler har imidlertid været så integreret en del af gashandel, at direktivets artikler 35 og 48 indeholder særlige regler, der gør det muligt at fravige tredjepartsadgangen, hvis et gasselskab er kommet i problemer på grund af de pågældende klausuler. Det vil typisk være tilfældet, hvis den kontraktsfastsatte pris klart overstiger spotprisen i et længere tidsrum med tab af markedsandele til følge for køberen i take or pay-forholdet.

Mens disse linjer skrives, betales der ”krigspriser” på spotmarkedet, så i den situation vil de langsigtede kontrakter nok økonomisk være at fortrække.

Af Bent Ole Gram Mortensen, professor