



A tavaszi fáradtságot megelőzve a március 7-i Bizniszvitamin témája a fenntartható energiagazdálkodás volt, főként a liberalizált energiapiacról és a fogyasztók lehetőségeiről beszélt **Nagy-Bege Zoltán**, az Országos Energiaár-szabályozó Hatóság alelnöke.

De előtte **Varga Zsuzsa**, a Varga mézes képviselője látta el a résztvevőket egy kis ínycsiklandó energiaforrással, egyúttal arról is beszélt, hogy milyen kihívásokkal jár a fiatal generáció belépése a családi vállalkozásba. A megújulás szükséges, de kompromisszumok mentén kell együtt dolgozni a családtagokkal – mondta.



Mi az a gázliberalizáció?

A liberalizáció gyakorlatilag azt jelenti, hogy az Európai Bizottság nyomására az állam a szabályozó hatóságok révén kiszáll a villamosenergia és a földgáz árának szabályozásból, és fokozatosan **átengedi az árszabást a szabad piacnak**. Tudni kell azonban, hogy bármennyire is liberalizáljuk a piacot, ezeknek az erőforrásoknak az árában mindig lesz egy kontrollált összetevő.

Ez nem más, mint a szállítói és elosztói díjak értéke. Ennek az az oka, hogy gazdaságilag nem kifizetődő, hogy egy régióban több energia elosztó/szállító hálózat legyen, ezért a hatóság nem bízhatja rá, hogy úgy szabjon árat, ahogy neki tetszik. Románia például nyolc régióra oszlik, de minden régióban csak egy elosztó van jelen, akinek az a szerepe, hogy működtesse a hálózatot, amin keresztül megkapjuk az energiát. Ilyen elosztó például a Transelectrica vagy a Transgaz.



A villamosenergia esetében a fogyasztó által kifizetett **végső árnak csupán 45 %-a az energia tényleges ára,** a többi az elosztói és szállítói díj, különböző illetékek teszik ki. A földgáz esetében pedig 60 százalék körüli ez az arány.

Ahhoz tehát, hogy megértsük a liberalizációt, el kell különíteni az elosztói és a forgalmazói tevékenységet. Az elosztónak csak az a szerepe, hogy a hálózatot működtesse, amin keresztül szállítják az energiát. A forgalmazók pedig kereskedőként kínálják az energiát a fogyasztóknak.

Az Európai Bizottság 2016-tól kötelezi azokat a cégeket, amelyek mindkét tevékenységgel foglalkoznak, hogy látványosan különböztessék meg egymástól ezt a két területet. Mivel korábban létezett az Electrica Furnizare és az Electrica Distributie, az emberek fejében ez egységként jelent meg, és megszokták, hogy minden kellemetlenségért az Electrica a felelős. Az új szabály hatására az elosztó cégek nevet változtattak, így lett például Delgaz Grid az E-on elosztással foglalkozó részéből.

Miért van szükség liberalizációra?

Az EU egyik alapelve, hogy mindenkinek ugyanolyan jogai és hozzáférése legyen az erőforrásokhoz, és ezért kötelezték a tagállamokat, hogy kiszálljanak a szabályozásból. Az alapelv az, hogy ne a hatóság szabja meg, hogy milyen áron kaphat energiát a lakosság meg az ipar, hanem a piac formálja ezt az árat. Ha ezt minden tagállam teljesíti, akkor a távoli jövőben lesz egy egységes európai energiapiac.



A földgáz esetében Romániának volt egy ütemterve, amivel ezt a liberalizációt 2020-2021 környékén értük volna el. A cél nem az volt, hogy egy bizonyos szintet elérjen a földgáz ára, hanem az, hogy **ugyanolyan körülmények között versenyezzen a Romániában kitermelt földgáz az importált földgázzal.**

A 2014-ben jóváhagyott terv az lett volna, hogy az akkori 46 lejről fokozatosan növekedik az ár 121 lejig. Időközben az importált gáz ára kezdett csökkenni, így 2016-ban ez a két ár félúton találkozott, és már nem volt értelme tovább növelni a belső termelésű földgáz árát. Gyakorlatilag 2017 április elsejétől a földgáz piaca 100%-ban liberalizálva van a lakossági fogyasztók számára.

A villamosenergia esetében más volt a taktika, itt 2018. január 1-ig tartott a piac teljes felszabadítása. Korábban a hatóság arra kötelezte a forgalmazókat, hogy attól a két energiatermelőtől vásároljanak erőforrásokat, amelyek a legolcsóbb energiát kínálták. Ezek a Hidroelectrica és a Nucleoelectrica nevű vállalatok voltak. Így a lakossághoz is a lehető legkedvezőbb árú energia jutott el.



2014-ben vezették be azt az ütemtervet, amelyik szerint félévente 10%-kal csökkentették azt a mennyiséget, amit ez a két termelő a forgalmazóknak biztosított. Az első félévben tehát a forgalmazók 90%-ban tőlük kaptak energiát, és 10 %-ot a szabadpiacról vettek. Ez az arány fokozatosan megfordult, amíg elérték a teljes szabadpiaci vásárlást 2017 végére.

Mit kell tenni, ha váltani akarunk?

Fontos kiemelni, hogy a szolgáltató-váltási jog már 2007-től érvényes, de a fogyasztókért vívott verseny csak az utóbbi években kezdett éles lenni.

A legfontosabb tényező ebben a versengésben természetesen az energia ára, amelyen a forgalmazók kínálják számunkra az erőforrásokat. De ne felejtsük el, hogy a legolcsóbb energia az, amit nem fogyasztunk el – hívta fel a figyelmet Nagy-Bege Zoltán. Éppen ezért ne csak arra koncentráljunk, hogy a lehető legjobb áron kapjunk energiát, hanem arra is, **hogyan csökkentsük a fogyasztásunkat.**



Az árakról a www.anre.ro weboldalon lehet tájékozódni, találunk ott egy árösszehasonlító táblázatot, de érdemes nem csak ez alapján dönteni, hanem az egyéb kedvezményekre is odafigyelni - tanácsolta a szakember.

A feltörekvő forgalmazók igyekeznek előnyt kovácsolni abból, hogy az embereknek korábban sok vesződséggel járt az ügyintézés, a számlafizetés, vagy órákba telt a hálózati problémák elhárítása. Ezért most próbálják felülírni ezt a negatív képet azzal, hogy személyesen keresik fel a klienseket, rugalmasak, és plusz szolgáltatásokat is kínálnak, például biztosítást az elektromos háztartási eszközökre. Érdemes tehát az ár mellett ezekre a tényezőkre is odafigyelni forgalmazóváltáskor.

Ajánlatokat több forgalmazótól is lehet kérni telefonon vagy e-mailen, még a jelenlegitől is, mert előfordulhat, hogy kedvezőbb feltételeket szab, csak hogy megtartsa a klienseit.



További jó hír, hogy a forgalmazók átvállalják a váltással járó papírmunkát, nekünk csak annyi a dolgunk, hogy leközzöljük a szükséges adatokat. (A legtöbb esetben egy régi számlán minden rajta van, ami kell.) A szerződéskötés után pedig csak azt vesszük észre, hogy az új

forgalmazótól jönnek a számlák. Az előírások szerint a forgalmazóváltás legtöbb **21 nap alatt** meg kell, hogy történjen, a régi szolgáltató utolsó számláját pedig legkésőbb 42 nap múlva megkapjuk.

Az új forgalmazó feladata, hogy a kliens nevében új szerződést kössön az elosztóval.

Nagyon fontos dolog, hogy a forgalmazóváltásért nem számolhat fel senki semmilyen díjat. Törvényellenes, ha a régi forgalmazó azt mondja, csak akkor "engedi el" a klienseit, ha azok kifizetnek egy bizonyos összeget.



„Hozzánk több ilyen panasz érkezett, és mindig a fogyasztónak adtunk igazat, de volt olyan eset is, hogy a forgalmazó beperelt minket is és a fogyasztóját is. Ilyenkor különböző ítéletek szülehetnek a bíróságon. Ezért ezt ajánlott a szerződés aláírása előtt tisztázni, ahogyan azt is, hogy milyen körülmények között módosulhatnak az energiaárak” – jegyezte meg az előadó.

Panaszok

2017-ben közel 3600 panasz érkezett be az energiaszabályozó hatósághoz, ebből alig 130 volt a forgalmazóváltással kapcsolatos. Ez jó aránynak számít – vélekedett Nagy-Bege Zoltán, tekintve, hogy az országban 9 millió villamosenergia-fogyasztó és 3,5 millió földgázfogyasztó van összesen.

A villamosenergia esetében már 800 ezren váltottak fogyasztót. A leggyakoribb panasz, hogy elhúzódik a folyamat, mert hiányoznak papírok, vagy az elosztó akadályozza a folyamatot. Olyan eset is van, hogy a régi forgalmazó továbbra is számláz, vagy bizonyos díjakat próbál behajtani. A forgalmazók biztosítási ügynökökkel végeztették a klienstoborzást, és előfordult, hogy ezek az ügynökök, hogy felgyorsítsák a folyamatot, a kliens helyett aláírtak bizonyos kéréseket, meghatalmazásokat. Ezeknek bünvádi eljárás lett a vége.

A liberalizáció több mint tíz évvel ezelőtt már elkezdődött, most értünk egy olyan fázisba, hogy kézzelfogható eredményei vannak, de még mindig nagyon az elején vagyunk, a fogyasztónak 10%-a váltott eddig forgalmazót – vont le a következtetést az előadó.

Eurók a háztetőn

A közönség érdeklődésére a napelemek használatáról is szót ejtett Nagy-Bege Zoltán.

Zseniális lehetőség, de figyelmesen kell ezt méretezni, nagyon sokan fölöslegesen elköltenek pár ezer eurót, aztán nem tudják kihasználni – fogalmazott.

