

Beszámoló

Földgázkereskedelmi ismeretek

Előadó: Dr. Szilágyi Zsombor

Az előadás első felében egy általános áttekintést kaphattunk a földgáz Magyarországon játszott szerepéről. Szilágyi úr elmondta, hogy hazánk évi 15 Mrd m³ földgázt használ fel (ettől az időjárás függvényében lehetnek kisebb eltérések), amiből mindössze 3 Mrd m³ –t termelnek ki hazánk területén. Így felhasználásunk túlnyomó részét –lényegében teljesen a FÁK országaiból származó- importból fedezzük. Ennek 75%-át az E.ON Hungária importálja (Oroszországból), a maradék 25%-ot (mintegy 3 Mrd m³ –t) pedig az EMFESZ kft. (főképp türkmén és kazah lelőhelyekről). Bár –amint azt a fenti adatok egyértelművé teszik- gázkészlet szempontjából hazánk elég szorult helyzetben van (leművelt gázmezőinknek köszönhetően), tárolókapacitás terén meglehetősen jó helyzetben vagyunk(- mintegy 3,6 Mrd m³ tartalék kapacitást halmozhatunk fel földalatti tározókban). A nagy importfüggőség veszélyeit tovább erősíti az a tény is, hogy jelenleg a 3,6 M magyar háztartásból 3,3 M –ban használnak gázt.

Ezután a piac működéséről és a díjszabás formáiról hallhattunk. A gázimportőrök minden kereskedelmi partnerükkel személyre szabott árszerződést kötnek. Ebben több szempont alapján határozzák meg az árat, mint pl. a fogyasztó éves gázigénye, ennek szezonalitása (az ipari árak kb. 40%-át a szezonális felhasználásból adódó tárolási költség teszi ki), megszakíthatóság (az ellátásbiztonság mértéke), a földgáz minősége, korlátozási besorolás és a tervezési tolerancia (azaz, hogy a fogyasztó milyen pontosan tudja megmondani a várható földgázigényét). Itt hallhattunk a nominálás fogalmáról is, ami annyit jelent, hogy a fogyasztó köteles a másnapi gázfogyasztását előre jelezni a szolgáltatónak. (Összehasonlításképpen: A villamos piac résztvevőitől az MVM negyedórás előrejelzést vár el.) A másik fontos fogalom, amivel megismerkedhettünk a „Take or pay” elv volt. Ez annyit jelent, hogy ha valaki nem veszi át a szerződésben megrendelt mennyiséget akkor jelentős pótdíjat fizet a kereskedőnek. Ennek alkalmazására csak ritkán adódik példa, igazából csupán a fogyasztókra gyakorolt ösztönző ereje miatt rögzítik a szerződésben. (Erre többek közt a tranzitország Ukrajna rugalmatlan bürokráciája miatt van szükség.) A fenti kötelezettségek mellett a vásárlóknak jelentős mozgásterük is van, főként az árszámítás rendszerét illetően. Ezzel kapcsolatban a kereskedő bármilyen egyéni igény szerinti díjszabásra dolgoz ki konstrukciót.

Szilágyi úr beszélt a gázár támogatás megszüntetésének fontosságáról és sürgősségéről is. Ezzel kapcsolatban rávilágított a téma túlpolitizált mivoltára. Mint elmondta, az átlagos magyar háztartás kiadásainak 4%-a származik a gázárból. (Míg a telekommunikációs költségek –amelyekről jóval kevesebbet hallani- megközelítőleg 10%-ot tesznek ki). Igaz ez esetben az átlagot jelentősen csökkentik a távhővel fűtött panellakások.

Összességében egy sok gyakorlati példával illusztrált, jó hangulatú előadást hallhatunk, aminek a végén egyetlen kérdés sem maradt megválaszolatlanul. (Legalábbis azok számára, akik feltették kérdéseiket. Ilyen pedig akadt bőven.)