

ESETTANULMÁNY

Korábban a villamos energia híreink között javasoltuk ügyfeleink részére a 2015. évi kereskedelmi időszakra vonatkozó beszerzést a csökkenő tőzsdei árak miatt. Szeretnénk most részletesen bemutatni egy, a 2015. évi kereskedelmi időszakra - a közelmúltban - lefolytatott szabadpiaci villamos energia beszerzést.

Tender ideje:	2013. július
Ellátás típusa:	Teljes ellátás alapú villamos energia,
Menetrendadás:	Menetrendadási kötelezettség nélkül
Ellátási időszak:	2015.01.01. 00:00 – 2015.12.31. 24:00
Mennyiség:	2 500 MWh
Számlázási feltételek:	Kereskedő havonta egy elszámoló számlát állít ki tárgyhót követő hónap 15. napjáig. Számlázás pénzneme EUR. Számlafizetési határidő a számla kiállításától számított 30 naptári nap.
Tolerancia sáv:	Kereskedő nem határoz meg kötbérfizetési kötelezettséget a szerződéses mennyiségtől való eltérés esetén.
Ajánlati ár:	Nettó fix villamos energia díj, az elszámolás EUR/MWh egységben történik

Az ajánlati ár tartalmazza:

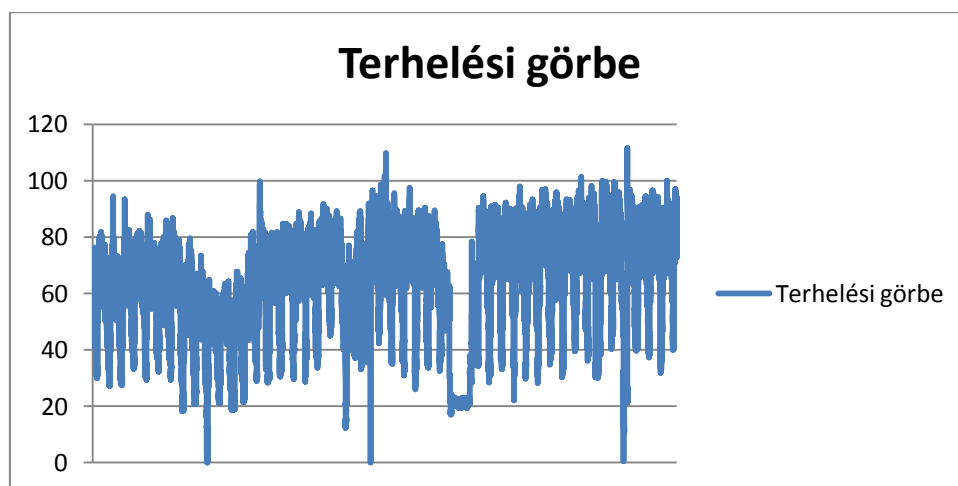
- a villamos energia és kiegyenlítő energia díját,
- a mérlegköri tagsági díjat,
- a határkeresztező kapacitás díját,
- a kötelező átvételi alá eső „zöldenergia” (KÁT) díját

Az ajánlati ár nem tartalmazza:

- a rendszerhasználati díjakat
- egyéb adókat, pénzeszközöket, illetékeket.

A tender kiírása előtt **az ügyfelünk igényei mentén kialakított** pályázati anyagban rögzítettük a teljes feltételrendszert és egyeztettük a később meghívásra kerülő kereskedői kört. Cégünk kizárólag a hazai piacon komoly szerepet betöltő kereskedőktől kér ajánlatot, de ettől függetlenül **az ügyfél eldöntheti**, hogy kit szeretne látni a saját tenderén.

Miután mindenben megállapodtunk, és az összes szükséges dokumentum aláírásra került, **beszereztük a szükséges negyedórás mérési adatokat**. A negyedórás mérési adatokat tartalmazó görbét azért mutatjuk be jelen esettanulmányban, hogy még szemléletesebbé tegyük a tender bemutatását.



A pályázati anyag kiküldése után **haladéktalanul felvettük a kapcsolatot a kereskedőkkel** annak érdekében, hogy minél hamarabb felmérhessük a kereskedői kör részéről tanúsított érdeklődés mértékét. Mivel 2015. évi beszerzésről beszélünk, ezért tudtuk, hogy ez a tény némileg szűkíteni fogja a kört, de biztosak voltunk a sikerünkben és csak azokra a kereskedőkre koncentráltunk, akik ténylegesen jelentkeztek a tenderre. Végül örömmel vettük 5 kereskedő jelentkezését a két körös aukcióra.

Az ügyfél saját hatáskörös ára, ami a mi bázisárunkat jelentette (ehhez képest számoljuk az elért megtakarítás mértékét) **61,51 EUR/MWh** volt (KÁT tartalommal együtt).

Miután **KÁT tartalommal versenyeztettünk**, tisztában voltunk vele, hogy sajnos minimálisan rontani fogja a verseny eredményét, mivel a kereskedők esetleg beárazhatják a KÁT tartalom növekedésének kockázatát, hiszen az elmúlt évhez képes több mint a duplájára emelkedett ez az árelem. Jelen beszerzés során az ügyfél kifejezett kérésére történt így az ajánlatkérés. Ez az ügyfél oldaláról érthető, hiszen előre szeretne tervezni, ezért is kérte a versenyeztetést KÁT tartalommal és nem nélküle.

Az **1. ajánlattételi körben (RFQ)** a résztvevő öt kereskedő megtette az első körös ajánlatát, ahol igen komoly különbségek mutatkoztak meg. A legjobb ajánlat **55,83 EUR/MWh** volt, míg a legrosszabb 62,34 EUR/MWh. Itt már látható volt, hogy

minimálisan 5,67 EUR/MWh megtakarítást biztosan el tudunk érni az ügyfél árához képest.

Itt azonban nem állt meg a verseny, mivel a kereskedők ezzel az árral csak azt határozták meg, hogy **maga a licit - 2. Aukciós kör** - milyen kezdőárral fog elindulni. **Jelen esetben 55,83 EUR/MWh volt a kezdőár** és innen indult el az 1 óra 20 percen át tartó licit, amiben 4 kereskedő vett részt tevékenyen és összesen 43 ajánlatot tettek az eltelt idő alatt. A végeredmény kicsivel még a várakozásainkat is felülmúlta, mivel **sikerült 52,92 EUR/MWh-s eredménnyel zárni a versenyt.** Ezt nyugodtan tekinthetjük kimagasló eredménynek. **Sikerült 8,59 EUR/MWh (13,97%) megtakarítást elérni.** Ez a versenyztetett 2500 MWh éves fogyasztás esetén – az ügyfél saját hatáskörös árához képest - **21 475 EUR megtakarítást eredményezett.** A visszajelzés alapján sikerült egy újabb elégedett ügyfelet partnereink között köszönteni.

Ezzel az esettanulmánnyal nem az volt a célunk, hogy olyan képet fessünk le, hogy a jelenlegi piac 52,92 EUR/MWh-nál járna, azonban azt a ténytet sem szeretnénk elvitatni, hogy az év eddigi legalacsonyabb tőzsdei mélypontját tudtuk kihasználni. Természetesen teljes körűtekintéssel és a lehető legmagasabb szakmai hozzáállással kezeltük ezt a tendert is, mint ahogy minden esetben erre törekszünk.

Igyekszünk figyelembe venni olyan piaci tényeket és adatokat, amiket a fogyasztók vagy nem ismernek, vagy a kevés információ alapján nem tudnak beépíteni az elképzeléseikbe.

Ezek után szeretnénk feltenni a kérdést. **Megéri a tendereztetés?** Biztosan állíthatjuk, hogy az esetek nagyon nagy többségében a válasz: **igen.**

Kizárólag abban az esetben nem éri meg, ha olyan objektív körülmény gátolja a sikerességet, ami sem szakmailag, sem stratégiaailag nem lehet kezelni. Ezeket a körülményeket minden esetben feltárjuk, hiszen nekünk nem célunk olyan tendereket elindítani, ahol nem tudunk eredménytet elérni, mivel a szolgáltatásunk egyik fontos alapvetése, hogy sikerdíjas alapon működik. Ettől az elképzeléstől sem most, sem a jövőben nem kívánunk eltérni.

Az ügyfél valamint a résztvevő kereskedők neveit adatvédelmi szempontokból nem tehetjük közzé. A tanulmányban szereplő szám adatok valóságtartalmáért teljes felelősséget vállalunk.

