



ПРОТОКОЛ

№ 10

София, 14.01.2026 година

Днес, 14.01.2026 г. от 10:07 ч. се проведе открито заседание на Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР, Комисията) в състав „Енергетика“, ръководено от председателя Пламен Младеновски.

На заседанието присъстваха членовете на Комисията Благой Голубарев, Таско Ерменков и главният секретар Росица Тоткова (без право на глас).

На заседанието присъстваха членовете на Комисията от състав „Водоснабдяване и канализация“ Александра Богословска и Димитър Кочков.

На заседанието присъстваха Ел. Маринова – директор на дирекция „Правна“, М. Димитров - директор на дирекция „Природен газ“ и експерти в КЕВР.

Заседанието беше излъчено в реално време чрез интернет страницата на Комисията.

Председателят Пламен Младеновски откри заседанието и констатира, че не са налице правни пречки за провеждането му.

Съгласно решение на КЕВР по Протокол № 6 от 08.01.2026 г., т. 2, е осигурена и възможност за дистанционно участие чрез програмата Microsoft Teams.

Предвид това, Комисията за енергийно и водно регулиране е поканила като страна по преписката лицата, представляващи „Правецгаз 1“ АД, за присъствено или виртуално участие в откритото заседание чрез програмата Microsoft Teams.

„Правецгаз 1“ АД е уведомено за провеждане на заседанието с писмо на КЕВР с изх. № Е-15-37-13/08.01.2026 г. и изпраща свой представител.

На откритото заседание присъства:

- г-н Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1“ АД.

На откритото заседание беше разгледан доклад с вх. № Е-ДК-4 от 05.01.2026 г. и проект на решение относно заявление от „Правецгаз 1“ АД за утвърждаване на цени за пренос на природен газ през газоразпределителната мрежа, цени за снабдяване с природен газ от краен снабдител и цени за присъединяване на клиенти към газоразпределителната мрежа на територията на община Правец, за регулаторен период 2026 – 2028 г.

Докладът, изготвен от работна група в състав: Милен Димитров, Елена Маринова, Ремзия Тахир, Хриси Йорданова, Михаела Андреева, Любослава Джоргова, Рада Башлиева-Петрова, Теодор Хиков, е приет с решение на КЕВР на закрито заседание по т. 2 от Протокол №6 от 08.01.2026 г. и публикуван на интернет страницата на Комисията.

Пл. Младеновски:

Тук, при нас е г-н Васил Василев – изпълнителен директор на дружеството. Давам Ви думата, г-н Василев, за да вземете отношение по така изготвения от работната група доклад. Заповядайте.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Г-н Председател, господа членове на Комисията, работната група, ние се запознахме много обстойно с направения доклад от работната група, но абсолютно не сме съгласни с него и имаме сериозни възражения върху коригираните и направените предложения за нови цени в отделните дейности, като това ще рефлектира върху дейността изцяло на дружеството и най-вероятно ще доведе до невъзможност с тези нови цени самото дружество да изпълнява своите лицензионни задължения. Цените, които ние предложихме..., нали мога да кажа няколко думи?

Пламен Младеновски:

Разбира се.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

...са едни от най-ниските в страната. Те са социално съпоставими, не са натоварващи и мисля, че са абсолютно нормални в този си обем, в тези си цифри, в които сме ги заявили. Те са близо 36% под цените, които наши колеги с лицензионни дружества имат и изпълняват съответно в страната. Ние сме дали предложение за цена от 31,64 лв./MWh, а в същото време работната група предлага да се намали цената на 24,75 лв./MWh, при положение че доста от колегите работят на цени от 36 – 38 лв. Също така аз като абонат на близко до нас лицензионно дружество, поради каква причина съм длъжен да заплащам 23% повече за тази услуга, която ние предлагаме? Едно към едно. Как да отговоря на нашите клиенти и на другите клиенти, че има такава огромна разлика в цените? Днес имах щастието да си получа одобрения от Вас бизнес план, който е направен въз основа на тези цени, които ние сме предложили. Как точно да го изпълним с тези нови цени, които са с 22% по-надолу? Просто аз не виждам начин. Най-новото, което при нас се появи след септември месец, когато внесохме ние нашето предложение, е, че се е получила в община Правец финансова възможност за изграждането на един нов квартал, за който нов квартал ние сме започнали екстремно изработване на документи, за да можем да ги внесем съответно в общината да получим разрешение за строеж, където трябва да изградим близо 3,5 км газоразпределителна мрежа. И имаме надеждата, че от тези 185 бъдещи живущи, поне половината ще ни бъдат наши клиенти, което е окей за нас. След направения разчет, според мен дори да изтеглим кредит от банката, и той не може да ни помогне да го изпълним това нещо с тези нови цени, които се предлагат.

Искам набързо да конспектирам по отношение на отделните дейности разходите за заплатите. Разходите за заплати, те са намалени по предложение от работната група дори спрямо миналата година. А миналата година сме работили по лицензия, която е защитена 2000 г., преди 5 години. Според мен това няма нищо общо със сегашната ситуация в България. Ние сме малко дружество, което се състои от двама техници, инженер, икономист и изпълнителен директор, който съм аз. Как точно, бихте ли ми помогнали, да успя с тези намалени средства аз да запазя тези, те наистина са професионалисти? Как да намеря начин да ги мотивирам да си изпълняват съвестно задълженията? Защото все пак ние работим в Правец, а в Правец единият от акционерите на дружеството е община Правец, което означава, че не само икономическата изгода трябва да гледаме, а и социалния аспект в нашата работа. Тези цени, които ние сме ги предложили, те са консултирани с общ. Правец и тяхното мнение е, че те са наистина нормални цени, които няма да натоварят нашите битови клиенти, защото при нас битовите клиенти са основният

потенциал в нашата работа. Имаме малко промишлени клиенти и малко обществено административни. Просто не мога да им обясня, как за същата работа, ако отидат на 10 км в близкото до нас дружество, лицензионно, те ще извършват същата работа, но ще взимат много повече пари. Няма как да ги мотивирам по този начин, при положение, че цените, които са за работна заплата, са даже под тези стойности, които са за миналата година.

Социалните разходи. Те са намалени с 50%. Как тези хора, освен със заплатите, като намалим и социалните разходи...? Просто не виждам начин да ги мотивирам те да останат при нас. Ние имаме крещяща нужда от тях, дори и от още един, примерно, техник, защото често пъти се появяват ситуации, в които има една-две аварии. И те, когато са на едната авария, се налага аз да си окомплектовам един куфар с инструменти, да си купя едни ботуши и да отида аз на другата авария. Защото ние работим на 4,5 bar на разпределителната мрежа, което означава, че като отидем на авария, намираме само един работещ багер, един фонтан от 4 - 5 метра летящи камъчета и пръст, защото багеристът не е успял да изключи багера и е избягал. И ние, за да минимизираме загубите на газ, вместо да отидем на няколко стотин метра да затворим крана, ние работим под налягане. Стискаме тръбата, оправяме проблема и след това пускаме отново газта, защото просто не можем да си позволим да изгубим това количество газ и този обем, който се намира в разпределителната мрежа. Така че често пъти ми се налага и аз да ходя. Включително и аз за моята заплата. Вие знаете много добре аз на каква заплата съм, като аз изпълнявам освен да отговарям за няколко милиона лева капитал на дружеството, затова че трябва задължително да направим така, че да няма проблем в газоподаването в района, затова че в Правец няма банка и аз почти през ден изпълнявам ролята на инкасо да ходя до Ботевград, за да мога да внасям пари, защото пак не можем да си позволим инкасо, защото нямаме съответните финансови ресурси. Така че много е трудно при тези нови предложени цени да можем да работим нормално.

Бих споделил и за разходите за работно облекло. Нашето предложение е за 600 лв. на човек. Предложението на работната група е за 2 хил. лв. за всичките хора. Кажете ми, г-н Председател, какво по-напред да им купя с тези 2 хил. лв. на тези хора, които са непрекъснато на терен, които работят при -10° температура отвън. Защото, предполагам, че в цяла България, както в Правец, има интензивно строителство. Копаят, строят, не се съобразяват къде минават нашите мрежи и често пъти ни правят проблем. Дали да им купя топли дрехи, дали да им купя други дрехи, защото те са непрекъснато в изкопите? Те са непрекъснато в канала. Когато нямаме аварии, те обхождат районите, където ни минава газоразпределителната мрежа, защото тя не е никак малка. Тя е 42 км. Така че трябва да ги подсигурия най-малко зимата с някакви топли работни дрехи, лятото – с летни работни дрехи. Съответно с ботуши, с работни обувки, които за зимата задължително трябва да са топли. Просто не виждам с тези 2 хил. лв. бюджет какво да им купя по-напред.

Разходите за гориво и транспорт също са намалени близо 50%, което няма как да стане, защото ние непрекъснато работим по обектите, по които трябва да се движим с нещо. Не можем да ходим пеша. Като се започне от засичането, като се започне от поддържането, като се започне от присъединяването на нови абонати, да не говорим, че при първото спиране на котела поради някаква причина, първият, на когото звънят, е на газовото дружество. Кака Пенка казва: *Спря ми котелът, нямам газ*. Какво да й кажа на кака Пенка? Защото 90% от случаите те имат газ, но имат проблеми със самата техника. Но ние се отзоваваме, отиваме, установяваме, че има газ и я съветваме. Вече, ако можем ние да оправим проблема, го оправяме. Ако не, я съветваме да се обади на съответната поддържаща фирма.

Разходите за загуба на газ също са минимизирани до 0,40%, което просто не го виждам как да го направим. Пак казвам, ние непрекъснато обхождаме нашата линейна мрежа, непрекъснато обхождаме нашите разходомери, таблата с разходомерите. Винаги се появяват някъде течове, макар и минимални. Но когато някъде ни скъсат тръбата, пак

казвам, ние работим на 4,5 bar. Колкото и бързо да реагираме, изтича доста голямо количество газ в този момент, защото веднага получаваме от диспечерите от „Булгартрансгаз“ ЕАД съобщение, че се е повишила много консумацията. Така че тези неща, които можем, ние ги регулираме и гледаме превантивно да ги отстраняваме, но има неща, които не можем да ги регулираме, и няма как да ги минимизираме тези разходи, които сме ги дали. А ние сме дали предложение за някакви си, бих казал минимални разходи.

Разходите за маркетинг и реклама. Предложението на работната група е до 1 хил. лв. Нашето желание и ние работим в това дружество с огромното желание да работим коректно и да се развива това дружество. Няма как да имаме нови абонати и да искаме да разчитаме на голям брой нови абонати, при положение че ние нямаме достатъчно ресурс за маркетинг и реклама. Сумата, която ни е предвидена, е до 1 хил. лв. на година.

Разходите за абонаментното поддържане. Те също са намалени и са съпоставими с тези разходи, които са... даже са по-ниски от 2025 г. Ние имаме сключени договори. Какво трябва да направим, за да ги минимизираме тези разходи? Да разтрогнем договорите ли? Да няма кой да ни поддържа софтуерните програми, с които работим, или какво трябва да направим, за да ги минимизираме тези разходи? Аз просто не виждам.

Нашето огромно желание е да се преразгледа докладът. Ние тези възражения, няма да Ви отегчавам повече, сме ги направили писмено и ще си ги внесем още утре на сайта на Комисията. Но нашето огромно желание е да се преразгледат тези неща и да се гласуват тези цени, които ние сме консултирали с нашите партньори от община Правец, и които са за нас реалните цени, на които може това дружество да работи нормално и да може да се развива в бъдещия период от три години.

И една огромна молба имам. Понеже ние нашите документи си ги внесохме абсолютно в срок. Това, че сега докладът се разглежда януари месец, не е според мен по наша вина и огромното ми желание е новите цени да се гласуват с дата 01 януари, защото знаете много добре, че ние работим зимата. Лятото не можем да разчитаме на някаква сериозна работа и на нещо друго. Януари е доста силен месец и бихме желали новите цени да бъдат от 01 януари.

Благодаря Ви за вниманието. Не искам да бъда отегчителен. Имам доста работи, които мога да кажа, но това са основните неща, които много силно ме притесняват.

Пламен Младеновски:

Благодаря Ви, г-н Василев. Ще дам думата на работната група. Г-н Димитров, искате ли да вземете отношение по казаното или по част от казаното от г-н Василев? Заповядайте, г-н Димитров.

Милен Димитров - директор на дирекция „Природен газ“:

Благодаря, уважаеми г-н Председател. Уважаеми членове на Комисията, уважаеми г-н Василев, внимателно чухме Вашето изказване. Първо, искам да Ви поправа по отношение на предложените цени, които дружеството беше заявило с представеното в Комисията заявление. Говоря за обща цена разпределение и снабдяване. Тя е в размер на 37,54 лв./MWh, събрана разпределение и снабдяване, което не е вярно, че това е една от най-ниските цени. Напротив. Това е една от високите цени. Има дружества с цени 35 лв./MWh събрани двете дейности, 27 лв./MWh, 25 лв./MWh, 26 лв./MWh, 28 лв./MWh и т.н., над 10 дружества. От Вашето изказване не разбрах как точно Вие изготвяте предложението за цени. На база на това, че гледате най-високите цени в сектора и развивате заявлението или на база на реалните разходи, които дружеството извършва, и прогноза реална за разходите, които дружеството следва да извърши през новия регулаторен период? Понеже оставам с впечатление, че заявлението е направено на база на искани цени, които са съпоставени спрямо едни от най-високите за сектора, и оттам

натам са раздути разходите.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Значи, ако ми позволите, веднага мога да...

Пламен Младеновски:

Изчакайте, г-н Василев. После ще Ви дам думата.

Милен Димитров - директор на дирекция „Природен газ“:

Другото нещо, което искам да коментирам, е по отношение на разходите, за които споменахте. Тези разходи са анализирани на база на отчетната 2024 г. Това е и по Годишния финансов отчет, проверен е по Годишния финансов отчет, така че разходи под отчетените през 2024 г. работната група не предлага. Анализирали сме всички договори, които сте ни представили, по които дружеството е контрагент. И това също е важно и искам да се отбележи, че работната група не предлага разходи под тези, за които сте ни представили съответните документи, договори и фактури. Само ще посоча един кратък преглед на разходите, които предлагате. Разходите за горива за автотранспорт - предлагате 57% увеличение спрямо отчетната 2024 г. Разходите за работно облекло нарастват спрямо 2025 г. с 222%. Разходите за материали, канцеларски и т.н. - със 177%, почтенските разходи се увеличават с 55% спрямо 2024 г., абонаментното поддържане – с 38%. Там като основни мотиви посочвате инфлация, която прогнозираще, която е в размер на 10%. Това е много висока инфлация. Ние анализирахме един доклад на Комисията на международния валутен фонд. Там очакваната инфлация е в размер на 3,5% за 2026 г. и 2027 г., като след това се очаква да падне този размер на инфлацията. Няма как да се съгласим с такъв висок процент на инфлация, който Вие сте заложили, по отношение на актуализацията на разходите за абонаментно поддържане. Разходите за заплати нарастват със 74% спрямо 2024 г. Посочвате също, че предвиждате да назначите през 2026 г. един нов служител и през 2027 г. още един, т.е. двама нови служители. Как ги назначавате тези служители, при положение че количествата, които предвиждате да пренесете през мрежата, се увеличават с 1,69% за трите години? Никакво увеличение. По отношение на променливите разходи, за които споменахте. Разходите за технологични нужди са част от променливите разходи. Процентът, който работната група предлага, е на база на отчетения. Не е по-нисък от отчетения и той е 0,42% за 2025 г. Вие предлагате увеличение на тези разходи, т.е. на база на отчетените 0,42% за следващата година, първата от регулаторния период и след това следващите години на 2,2%. Защо така се увеличават тези разходи, при положение че има Регламент на Европейска комисия, който регламентира, че операторите на всякакви газопреносни мрежи следва да ограничат загубите си и изпусканите емисии на метан в атмосферата? Няма как работната група да се съгласи с едно увеличение, и то многократно на технологичните разходи, при положение че Европейската комисия регламентира точно обратното - намаление на тези технологични загуби по мрежата. Ние анализирахме много внимателно потреблението, което предлагате през новия регулаторен период, и то е значително по-ниско от това, което сте реализирали през 2021 г. преди кризата. Както казах вече, това е ценообразуващ елемент и той се предвижда да се увеличи с 1,69% - минимално увеличение. Тоест увеличете си потреблението и си поемете тези разходи, които възнамерявате да направите – и за работно облекло, и за служители. Методът на регулиране това позволява. Ако Вие оптимизирате разходите и съобразите продажбите, да реализирате и над тези приходи, които са одобрени от Комисията. Така че направете си една точна сметка за продажбите, тъй като това, което сега ни е дадено, е абсолютно песимистично. Увеличете тези продажби и си поемете тези разходи, за които говорите сега.

Пламен Младеновски:

Благодаря Ви, г-н Димитров. Приключихте ли?

Милен Димитров - директор на дирекция „Природен газ“:

Да. Благодаря и аз.

Пламен Младеновски:

Заповядайте, г-н Ерменков.

Таско Ерменков:

Аз също се присъединявам към това, което г-н Димитров каза. Не може при едно цяло и малко проценти увеличаване на доставките на газ да се очаква увеличение на разходите с 50, 100 и 200%. Няма логика в това нещо. Логиката на увеличаването на разходите е обвързано с основната Ви дейност. Това трябва да бъде логиката на увеличаване на разходите, а не защото някъде сте решили, че трябва да назначите някого или да увеличите стойността за дрехи и т.н., без това да довежда до увеличаване на онова, което Ви е основно задължение – снабдяване и увеличаване на обемите газ. Така че при едно и нещо процента увеличаване на доставките и 3% инфлация, увеличаването на разходите би трябвало да бъде около 4%, хайде да сложим още малко отгоре – 5. Но не 50, не 200, нали? Благодаря.

Пламен Младеновски:

Благодаря, г-н Ерменков. Няма желание за други изказвания. Вие имате ли да кажете нещо?

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Да, имам да кажа нещо. Значи това, което ние сме го дали като прогноза за бъдещи абонати и за бъдещо увеличаване на потреблението, е съвсем реалистично, защото, пак казвам, при нас няма силно развита промишленост и няма промишлени предприятия, на които можем да разчитаме. Ние разчитаме изцяло на битовите абонати. Няма как да дадем по-големи стойности. След това като не ги изпълним, да пиша обяснения защо не сме ги изпълнили. Това е реалното, което е минимумът, което ние предполагахме. Ето, аз казах преди малко, създава се един нов квартал, в който има 182 парцела. Половината от тях, като ги газифицираме, да ни станат абонати и тези разлики ще хвъркнат в небесата. Но ние трябва да имаме възможност да можем да изградим тази мрежа. Бих искал да отговоря, че според мен не е обосновано да се взима за база 2024 г., защото ние от кризата досега работим на предела на силите си, защото нямаме финансова възможност. Вие питате ли ме аз как се чувствам събота и неделя или в празнични дни, след като нямам заповед да има дежурни? Всичките тези аварии, които си случват, колегите или аз ги изпълняване на добра воля, защото нямаме капацитет, нямаме финансов ресурс да пусна заповед, защото след тази заповед трябва да им изплатя съответните възнаграждения финансови. Не сме имали разходи за облекло или за някакви други неща, защото пак казвам, всичко е било на ръба на финансовото оцеляване. Ако си спомняте, по време на Ковид кризата имаше дотации от Министерството на енергетиката към нашите битови абонати. Ние сме давали тези абонати, а след това сме получавали следващия месец този финансов ресурс от МЕ. Ами ние през този период как сме си плащали газа? Защото ако не си платим до 12-то число газа, след това неустойките са огромни. Пак казвам, според мен не е разумно и не е нормално да се взима за база 2024 г., защото тогава сме работили на съвсем други цени и съвсем е била друга обстановката. А сутринта, включително по една от националните медии казаха, че в България има недостиг на работна ръка от 250 хил. души. Аз откъде да намеря, ако тези хора си

тръгнат? Както казах, нали, и отидат в Ботевград да работят при същите условия, но с много по-големи заплати, аз откъде да намеря хора, които ще дойдат на тези възнаграждения от 2024 г., да работят при нас? И аз да съм спокоен и да разчитам, че в Правец и в района ще има газоподаване нормално. Пак казвам, нашите възражения сме ги описали надълго и нашироко и ще Ви ги представим в писмен вид. Но си мисля, че по този начин... Пак искам да попитам. След като преди малко получих бизнес плана, който е направен въз основа на предложените от нас цени и е одобрен, сега при тези цени ние как да го изпълним?

Пламен Младеновски:

Благодаря, г-н Василев.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Благодаря и аз.

Пламен Младеновски:

Все пак Комисията е орган, който трябва да вземе предвид, първо, при определянето на едни цени доколко те са икономически обосновани, доколко регулаторната рамка е спазена и доколко тези цени не предвиждат някакво натоварване допълнително на гражданите. В случая увеличение от... в момента е на крайната цена над 10%. При приемане на Вашата цена сигурно с над 20 – 25% щеше да е увеличението на крайната цена. Ние трябва да осигуряваме един баланс между интересите на клиентите и на газовото дружество. Специално за газовите дружества, признавам си, аз съм по-голям специалист, занимавал съм се с енергетика и само с големи дружества. Новост е за мен тези малки дружества и са ми много странни с толкова малко клиенти, малки обороти, двама-трима човека персонал. Но това, което виждам аз, е, че ние трябва да пазим тези дружества и от самите себе си. Поправете ме, ако греша, но ако вдигнете цената на газа, на крайната цена с един 20 – 25%, и приемем Вашето предложение за цени, какъв маркетинг, каква реклама? Нищо няма да Ви помогне не само да имате нови клиенти, да задържите настоящите си клиенти. Вие в момента с тези цени на газа, над 40 евро, ако е цената на газа, сте в много сериозна конкуренция с цената на тока - и с климатици, и с термопомпи и т.н. Не само няма да имате нови клиенти, но Вие ще си загубите и старите. Давам пример. Говорите ми за новия квартал. Запознат съм с новия квартал до Правец, който се планира да се изгради, и то основно от еднофамилни къщи.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Точно така.

Пламен Младеновски:

Така. Да, по-голяма е инвестицията в термопомпа, отколкото в присъединяване към газоразпределителната мрежа, но безспорно тази инвестиция в термопомпа ще дава в следващите 10-15 години, при сегашните цени на газа, не говоря при увеличение, при сегашните цени, разходът за отопление на тези еднофамилни къщи ще бъде с между 30 - 40% по-нисък, отколкото отоплението, което можете да предоставите, при несигурността за цената на газа отгук нататък. Говоря при сегашните цени. Има една програма, която вкъщи ми смята кое е по-изгодно за мен - да се отоплявам с термопомпата или с газовия котел. Да Ви кажа, в последните няколко години газовият котел не се е пускал въобще. Така че, да, знам, че Ви е трудно. Виждам това, което ми казвате, но в същото време, увеличавайки цената на разпределението до нивата, които са, предполагам цитирате цената на Овергаз...

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Аз мисля, че нашите цени са много нормални.

Пламен Младеновски:

Да, да, в момента са дори ниски.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Не, тези, които ние сме предложили.

Пламен Младеновски:

Да, съпоставими са може би с на повечето дружества. Пак Ви казвам. Не само че няма да имате нови клиенти, но Вие ще си загубите и съществуващите. Хората си говорят. Инвестициите в този нов квартал са повечето от заможни хора. Едва ли местните от Правец ще инвестират в новия квартал, основно вили и т.н. Така че Вие трябва да се конкурирате с термопомпите, което е почти невъзможно. Допълнително, увеличавайки цената, тази битка става безсмислена. Ние ще анализираме подробно писменото Ви становище. Аз не съм сигурен, че община Правец, но като акционер може би нека да изпратят едно писмо за подкрепа...

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Добре.

Пламен Младеновски:

... за да видят гражданите на Правец, че това увеличение, евентуално, на цените напълно се подкрепя от местната власт.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Добре, няма проблеми за това нещо.

Пламен Младеновски:

Защото ние се притесняваме, че едно такова рязко повишение на цените, първо, социалният аспект на това повишение. Второ, Вие може би и ще го видите, надявам се да не съм прав, ще имате отлив от клиенти.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Аз само две думи, ако позволите да кажа. Значи, вече от новия квартал има изградени 5 къщи, а имаме 10 заявени за включване на газ, което означава, че те комбинират термопомпата с газовия котел.

Пламен Младеновски:

Само да Ви кажа, че това, че някой се включва към Вас, не означава, че потребява газ.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Ами, предполагам, че в един момент, когато вече се вземе решение на национално ниво да излезем на свободния пазар, и ако се задържи тази цена, евентуално, на газа, аз лично не бих предпочел да си ползвам термопомпата въпреки пред газа. Лично аз го казвам.

Пламен Младеновски:

Вие лично не, но аз това Ви казвам, че...

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Но парцелите не са толкова големи, че да могат, защото и аз съм запознат с термопомпите, да си направят наистина тези термопомпи, които ще им носят много голямо КПД. Примерно вода-въздух и т.н.

Пламен Младеновски:

Въздух-въздух. Пак Ви казвам, осигуряват 30% по-нисък разход за отопление към настоящия момент при тези цени.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Съгласен съм с Вас.

Пламен Младеновски:

Заповядайте, г-н Ерменков.

Таско Ерменков:

Само да направя една забележка. Все пак сме професионалисти тук. Нека да не забравяме, че газът е агрегатно състояние, а газта е нещо, с което навремето баба пълнеше лампите. Благодаря Ви.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Да, извинявам се. Приемам забележката.

Благой Голубарев:

Газ е от мъжки род, така е. Аз искам да взема думата относно новите клиенти. Вие за тях имате цена за присъединяване?

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Да, ние сме я променили, защото тези цени за присъединяване не са променяни от...

Благой Голубарев:

Съгласен съм. Искам да кажа, доколкото разбирам от Вашето заявление, искате всички клиенти да платят новите присъединявания. Вие си имате цена за присъединяване и чрез нея да си възстановявате разходите, които имате за присъединяване.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Аз не говоря за тези разходи за присъединяване.

Благой Голубарев:

Понеже казахте, че има...

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Аз коментирам, че имаме нужда от още най-малко един техник. От още най-малко един автомобил, за да можем да си извършваме нормално работата, която сме си вършили досега ненормално.

Благой Голубарев:

Г-н Василев, аз разбирам ситуацията, в която сте. С колегите сме коментирали. Ще Ви кажа, че всъщност кризата, която беше, която премина, тя нанесе много тежък удар на

всички - и потребители, и доставчици на газ. Излизането не е така лесно. Разберете, г-н Младеновски това каза, и тук се присъединявам към него, с това, че ние трябва да пазим и Вас от самите Вас, образно казано. Вдигането на цените означава още по-голям отлив. Без да влизам в технически подробности кое е по-изгодно – газ или термопомпа, това в края на краищата зависи от цената на тока и цената на газа.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Ние това нещо не можем да го прогнозираме.

Благой Голубарев:

Да, да, абсолютно. Аз затова не искам да го намесвам. Но трябва наистина да се намери компромисът в ситуацията увеличаване цени, защото искаме да увеличаваме. Заявленията, които давате, г-н Димитров доста добре ги подреди.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Ние сме коментирали с г-н Димитров няколко пъти по телефона нещата и мисля, че той за много неща е бил съгласен с мен, поне с такова впечатление съм останал. Защото пак казвам. Ние не искаме да печелим. Ние искаме да работим нормално и да имаме съответния финансов ресурс, за да можем да изпълняваме и разширяваме нашата дейност. И в крайна сметка аз по-богат ли съм от нашите абонати в Правец, че да плащам с 23% повече за същата услуга, която плащат в Правец, след като съм абонат на друго дружество?

Благой Голубарев:

Няма много коректност в това сравнение, което Вие дадохте. В края на краищата сметките на едното и сметките на другото са различни, но как да кажа... Аз предлагам наистина да се съобразим и да разгледаме внимателно възраженията на г-н Василев, но така ние може да си говорим до утре, без да стигнем донякъде.

Пламен Младеновски:

Благодаря, г-н Голубарев. Ние безспорно ще разгледаме внимателно, както сме го правили с абсолютно всички дружества. Това, което казах, е, че всеки един разход трябва да е икономически обоснован. Имаме си правила, по които се правят цени, има си Наредба, има си базова година, на която се стъпва, и т.н. Ролята на регулатора е именно да предпази, от една страна, клиентите от необосновано повишение на цените, особено с такива двуцифрени проценти, огромни двуцифрени проценти, които се предлагат. А от друга страна, е да осигури на тези дружества, които регулира, все пак да са живи и да съществуват. Ние не искаме да убием дружествата, заради това да поддържаме ниски цени и т.н., но все пак трябва да се намери балансирано решение, което да удовлетворява както потребителите, така и регулираните дружества. Благодаря Ви.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Това е и нашето желание. Благодаря и аз за разбирането.

Пламен Младеновски:

Ако няма други изказвания, заповядайте, г-н Димитров.

Милен Димитров - директор на дирекция „Природен газ“:

Благодаря. Тук искам да посоча още едно сравнение на данните по заявлението. Вие предложихте със заявлението цена за битовите клиенти, разпределение и снабдяване, 37,54 лв./MWh. Сегашната Ви цена за разпределение и снабдяване, без цена на

„Булгаргаз“ ЕАД, е 19,71 лв./MWh. Искате 90% увеличение. Това е по отношение на цената за битовите клиенти. По отношение на сравненията с другите дружества, всяка цена се определя на база на съответните разходи, на база на активите, които дружеството има, оттам регулаторна база на активите и т.н. Вашите активи не са съпоставими спрямо активите, например, на Ботевградгаз, на Балкангаз. По отношение защо ползваме 2024 г. като базова година. Това е годината, която ние я проверяваме спрямо отчетни документи, Годишен финансов отчет и т.н. 2025 г. също я проверяваме и анализираме, но Вие в 2025 г. може всичко да си заложите като разходи. Ние няма как да ги проверим, тъй като няма отчетни документи. Вие 2025 г. подавате заявлението, а тя не е изтекла още. И по отношение на бизнес плана, как ще извършите инвестициите. Тригодишен регулаторен период. Правите инвестиции. Добре де, защо е това ги правите тези инвестиции, при положение че с 1% увеличавате количествата?

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Защото нашата надежда е да ги увеличим тези количества повече, отколкото сме ги заложили. Това е реално. Казвам, че в момента при нас... Пак казвам, ако заложим големи количества, за да нямаме проблеми тук, след това при проверката от Ваша страна ще имам проблеми и ще давам обяснения защо не сме ги изпълнили. Аз как мога да накарам клиентите да се включат, ако утре цената скочи? Може ли да ми гарантирате, че цената ще се запази на това положение, защото има реално връщане на бивши клиенти, които спряха да ползват газа, към газа. Към газа, извинявам се. Наистина термопомпите, окей, аз съм съгласен с г-н Младеновски, но термопомпата в един блок на четвъртия етаж... малко трудно.

Пламен Младеновски:

Благодаря, г-н Василев. Няма да позволя това да се превърне в безкрайна дискусия.

Васил Василев – изпълнителен директор на „Правецгаз 1” АД:

Да, да, благодаря Ви за вниманието и пак искам само да кажа. 2024 г. не сме имали разходи, защото ако Вие искате да си купите нещо от магазина за 10 лв., а имате 5 лв. в джоба, как ще си го купите? Благодаря Ви.

Пламен Младеновски:

Ако това нещо стане 20 лв., дори да имаш 10 лв. в джоба, пак няма да си го купиш. Благодаря Ви. Останете. Следващото заседание пак е посветено на „Правецгаз 1” АД. Закривам това открито заседание.

Комисията прецени, че обстоятелствата по образуваното производство са изяснени пълно и всестранно, и на основание чл. 47, ал. 1 от Правилника за дейността на КЕВР и на нейната администрация

Р Е Ш И :

Насрочва закрито заседание на 29.01.2026 г. за приемане на решение относно заявление от „Правецгаз 1” АД за утвърждаване на цени за пренос на природен газ през газоразпределителната мрежа, цени за снабдяване с природен газ от краен снабдител и цени за присъединяване на клиенти към газоразпределителната мрежа на територията на община Правец, за регулаторен период 2026 – 2028 г.

Свързан документ:

1. Уведомително писмо на КЕВР до „Правецгаз 1” АД, регистрирано в автоматизираната информационна система Archimed eDMS с изх. № Е-15-37-13/08.01.2026 г.

ЧЛЕНОВЕ НА КЕВР:**X**

Благой Голубарев - член на КЕВР**X**

Таско Ерменков - член на КЕВР**ПРЕДСЕДАТЕЛ:****X**

Пламен Младеновски - председател на КЕВР**X**

Росица Тоткова - главен секретар на КЕВР**Протоколирал:****X**

Антоанета Фикова - главен експерт, АИО,
дирекция "Обща администрация"