

Відбувся третій семінар у рамках проекту «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні»

Третій семінар програми підвищення кваліфікації з енергетичного менеджменту під назвою «Майбутні тренди енергетичного бізнесу» проходив у Рурському регіоні Федеративної республіки Німеччина.

Професор Йоахім Опітс спільно з професором Норбертом Вервейеном розповіли про нові напрямки діяльності однієї з найбільших енергетичних компаній Німеччини RWE. У відповідь на урядову політику сприяння розвитку відновлюваних джерел енергії та відмови від атомної енергетики, компанія пропонує споживачам нові послуги.



Зокрема, учасникам проекту Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» продемонстрували реалізовані пілотні проекти так званих «активних споживачів», тобто об'єкти, що здатні не лише забезпечити власні потреби в енергії, а й продавати її надлишок у мережу. Один з таких пілотних проектів - індивідуальний житловий будинок після реконструкції, другий – дім на 4 квартири.



Ще один робочий день учасники провели в Інноваційному центрі Рура (Innovation City Ruhr - ICR). Діяльність ICR це в першу чергу «Проектний стіл», місце зустрічі грандхолдерів, обговорення проектів, комунікація та прийняття рішень. Центр було створено у 2010 році для реалізації державної політики «знизу вгору», на рівні кінцевих споживачів. Це означає починати з рівня однієї будівлі, потім об'єднання кількох будівель, далі об'єднання до рівня району і всієї країни. Ефективність роботи вимірюється відсотком модернізації. Зараз він на рівні 0,8% на рік, а для пілотного району (70 тис. будівель) – 3%. Основні теми для проектів: житло, нові робочі місця, бо енергетика охоплює одночасно декілька галузей, а також транспорт, і все місто в цілому.

Важлива задача працювати з громадами, залучати людей, власників будинків до процесу трансформації енергетичної сфери. Проводяться громадські слухання, безпосередньо в залі ICM, на сьогодні пройшло 2 тис. таких заходів, близько 20% населення охоплено. Ці зустрічі також проходять на більш індивідуальному рівні, консультант зустрічається з власниками будинків, вони разом приймають рішення щодо найбільш оптимального рішення для модернізації конкретного дому. Власники дому приходять до консультанта з пакетом документів (наприклад, рахунки, сплачені за останні 2 роки, результати вимірювань тощо). Консультант пропонує можливі рішення, людина вирішує, що їй потрібно, що зайве для знаходження оптимального балансу, орієнтації на конкретного замовника.



Свої презентації зробили і представники компаній, що пропонують своїм клієнтам енергоефективні рішення – Daikin, Siemens, Wilo, 2G.