

oxygen

Energie pentru afaceri

10 ANI
ÎN ROMÂNIA
GDF SUEZ



Dosar aniversar

10 ani de GDF SUEZ în România

- Istorie
- Momente importante
- Distrigaz Confort
- Distrigaz Sud Rețele

- Producție de electricitate
- Investiții permanente
- Responsabilitate socială

INTERVIURI

Laurențiu Gava, Șef Serviciu Marketing
GDF SUEZ Energy România **P42**
Adina Susanu, Director General Adjunct
Distrigaz Confort **P46**



Accesați
Business
Plus 

pe www.gdfsuez.ro
pentru soluții potrivite
fiecărei afaceri



Optimizarea costurilor pentru energie?

Pe www.gdfsuez.ro/business-plus găsiți informațiile și ofertele de energie potrivite fiecărei afaceri:

- Furnizare de gaze naturale și electricitate;
- Servicii de eficiență energetică;
- Servicii tehnice de proiectare, execuție, modificări, revizii și verificări ale instalațiilor de utilizare gaze naturale;
- Consultanță energetică;
- Servicii online pentru gestionarea consumului de energie.



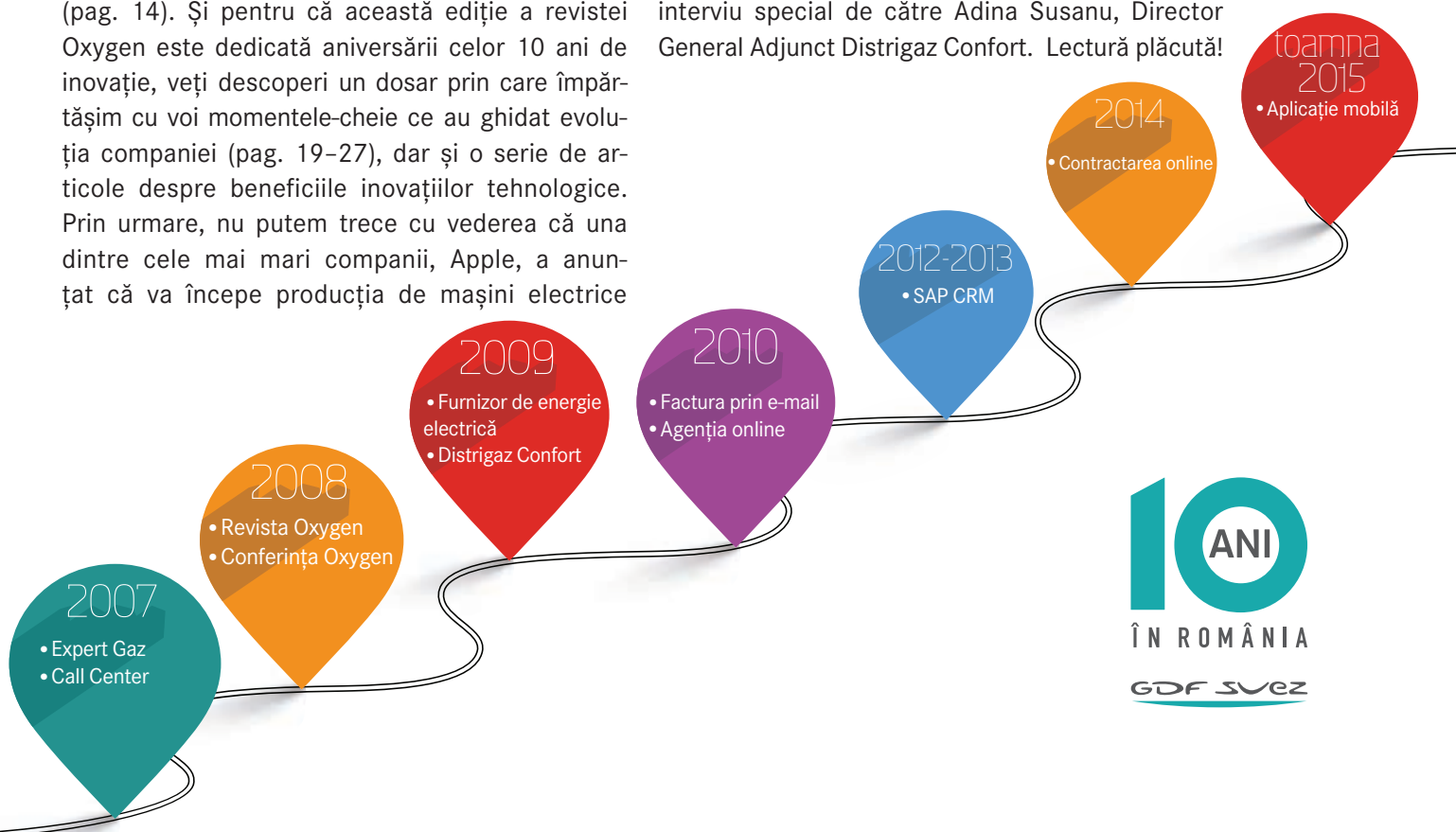
10 ani de inovație pentru clienți



STELUȚA IFTIMIE
Editor coordonator
GDF SUEZ Energy România

Anul 2015 este cel în care sărbătorim 10 ani de apartenență la un grup energetic de talie mondială. Tot în 2015 împlinim șase ani de la rebrandingul companiei din 2009, an în care am devenit și furnizor de energie electrică pentru clienții business. Altfel spus, GDF SUEZ Energy România este un furnizor integrat de energie, activând în domeniul gazelor naturale, al electricității și al serviciilor conexe. Iar acest lucru s-a văzut cel mai bine în ultimii zece ani, în care ne-am propus să inovăm permanent pentru clienții noștri și să le oferim soluții de eficiență energetică în spiritul dezvoltării durabile, dar și noi servicii online: Agenția online Plus (pag. 12), aplicația specială pentru dispozitivele mobile (pag. 13) și contractarea online (pag. 14). Și pentru că această ediție a revistei Oxygen este dedicată aniversării celor 10 ani de inovație, veți descoperi un dosar prin care împărtășim cu voi momentele-cheie ce au ghidat evoluția companiei (pag. 19-27), dar și o serie de articole despre beneficiile inovațiilor tehnologice. Prin urmare, nu putem trece cu vederea că una dintre cele mai mari companii, Apple, a anunțat că va începe producția de mașini electrice

din 2020, asta după ce, în luna februarie a acestui an, Tim Cook, CEO-ul companiei, a făcut public faptul că va investi 850 de milioane de dolari într-un parc de panouri solare pentru alimentarea cu energie a clădirilor Apple din California (pag. 54). Eficiența energetică a devenit, în ultimii ani, un demers obligatoriu pentru companiile care vor să facă față presiunii generate de efectul prețurilor produse pentru consumatorul final. Sistemul de monitorizare Vertuoz, prezentat în această ediție a revistei, preia informațiile despre consumul de electricitate, gaze naturale, energie termică apă sau temperatură, le prelucrează și le raportează, el fiind de ajutor și în cazul unor scurgeri sau consumuri anormale. V-am făcut deja curioși? Atunci, la pag. 46 veți afla toate detaliile de care aveți nevoie, ele fiind oferite într-un interviu special de către Adina Susanu, Director General Adjunct Distrigaz Confort. Lectură plăcută!



10 ANI
ÎN ROMÂNIA
GDF SUEZ

p03 PUNCT DE VEDERE

p06 ȘTIRI

p10 TOP STORY

Agenția online Plus **p12**

p14 Contractarea online

p16 Soluții practice

DOSAR

ANIVERSARE - 10 ani

GDF SUEZ în România **p20**

PANORAMA: Investiții în
evoluția tehnologică **p28**

p30 PUNCTUL PE Î

p34 OPORTUNITĂȚI

p36 OPINIE

p38 DIN CULISE

p40 RESURSE

p42 INTERVIU: Laurențiu Gava,

Șef Serviciu Marketing

GDF SUEZ Energy România

INTERVIU: Adina Susanu,

Director General Adjunct

Distrigaz Confort **p46**

TEHNOLOGII DE VÂRF **p50**

ISTORIA ENERGIEI **p52**

p54 ECOLOGIE

PENTRU COMUNITATE **p56**

p58 ENGLISH SUMMARY

p62 ALTERNATIVE: Interviu

cu Teo Trandafir, jurnalist Kanal D

p64 CALENDAR DE EVENIMENTE

ÎNCARCĂ-ȚI BATERIILE **p66**



oxygen

Energie pentru afaceri

COLEGIUL EDITORIAL

CAROL POPA

Are o experiență de 19 ani în presa economică. S-a specializat în domeniul energiei la săptămânalul *Capital*, a fost parte din echipa de conducere a publicației *Banii noștri* și a condus proiecte editoriale diverse. Urmează programul MBA al Open University din UK, deține un master în Managementul Riscului la European Enterprise Institute din Belgia.



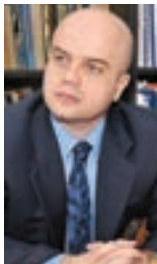
SIMONA GEORGESCU

Peste zece ani în presă, coordonând publicații cu teme diverse (de la cele pentru adolescenți până la reviste *glossy* pentru femei). Este implicată în numeroase proiecte de *custom* și de comunicare.



IOAN BITIRISTRATE

Cadru didactic la Facultatea de Energetică, Universitatea Politehnica București, teza de doctorat realizată la École des Mines de Nantes, Franța. E Auditor autorizat ANRE pentru proiecte de eficiență energetică și Lead Auditor pentru sisteme de management energetic ISO 50001. Autor a 5 cărți de specialitate.



VALENTINA GEORGESCU

Specialist marketing, în cadrul Serviciului Marketing, GDF SUEZ Energy România. A absolvit Facultatea de Marketing din cadrul Academiei de Studii Economice și a urmat programul de masterat în Managementul Marketingului al aceleiași universități.



ECHIPA RINGIER ROMÂNIA

Custom Publisher
Carmen Ionescu

Editor de specialitate
Carol Popa

Editor
Simona Georgescu

Colaboratori
Adrian Cîltan
Laurențiu Lipan
Lidia Hartz
Cătălina Dănăilă
Oana Enache

Art Director
Cătălin Andrei

Foto
Dan Borzan,
Shutterstock

Tipar
INFOPRESS S.A.

Acest document a fost tipărit într-o tipografie eco-responsabilă, pe hârtie certificată FSC și conține materie reciclată.

ECHIPA GDF SUEZ ENERGY ROMÂNIA

Ideea revistei
Florina Pînzaru

Manager de proiect și editor coordonator
Steluța Iftimie

Responsabili ediție
Valentina Georgescu
Cotiso Lascu

Colegiul de redacție
Cristian Dandu
Adina Susanu
Laurențiu Gava
Valentina Georgescu
Gabriel Florea
Cristian Tudose
Amalia Anghel
Ramona Sărărescu
Florina Pînzaru

REDACTIE: Novo Parc, bd. Dimitrie Pompeiu, nr. 6, sector 2, București;
tel. +4021 209 33 34;
fax: +4021 203 56 31;
e-mail: oxygen@ringier.ro

Revistă publicată de
GDF SUEZ Energy România
www.gdfsuez.ro
ISSN 1844 - 7740

Notă: punctele de vedere exprimate în articolele acestei publicații aparțin autorilor și nu reflectă, în mod necesar, opinia GDF SUEZ Energy România.



Participare GDF SUEZ Energy România la ZF Power Summit

In perioada 23-24 februarie a avut loc cea de-a patra ediție a conferinței ZF Power Summit, desfășurată în prezența tuturor jucătorilor-cheie din sectorul energetic.

GDF SUEZ Energy România a fost reprezentată la eveniment de dl. Eric Stab, Președinte Director General.

Tema principală de discuție a ediției din acest an a conferinței a fost liberalizarea pieței gazelor naturale pentru segmentul business, ca urmare a deciziei Guvernului de a implementa calendarul de dereglementare a prețurilor finale la gaze pentru clienții business până la 1 iulie 2015.

Referitor la acest subiect, dl. Eric Stab a punctat mai multe aspecte, printre care:

- faptul că dereglementarea prețurilor pentru clienții business este o etapă foarte importantă atât pentru actorii din domeniu, cât și pentru consumatori;
- dată fiind importanța ei, compania s-a pregătit din timp, astfel încât la 1 ianuarie 2015, în momentul în care s-a dat startul liberalizării, a lansat o ofertă competitivă, denumită

GDF SUEZ Clasic, cu versiune pentru online, care să poată fi accesată pe platforma online, Agenția online. Astfel, la data de la care calendarul de dereglementare a devenit efectiv, GDF SUEZ Energy România a fost primul și singurul furnizor de gaze care a oferit clienților săi posibilitatea de contractare online;

- referitor la impactul acestei măsuri asupra prețurilor finale, acesta este unul relativ limitat, nefiind înregistrate fluctuații semnificative.

Altă temă importantă de discuție abordată pe parcursul conferinței a fost nevoia de a exista o continuitate a investițiilor în sectorul energetic românesc, care a atras până în prezent investiții private cifrate la 20 de miliarde de euro, efort investițional condiționat însă de stabilitatea și predictibilitatea cadrului legislativ și fiscal, mai ales în condițiile în care interesul

investitorilor europeni față de România este în competiție cu cel pentru alte țări. În acest context, a fost adusă în discuție și profitabilitatea activității de distribuție de energie care, în trecut, era o activitate profitabilă, dar în prezent, la nivel european, se observă că este un segment mai puțin stimulator pentru investitori, obligați în multe cazuri să recurgă chiar la măsura închiderii unor active, acestea nemaifiind profitabile (centrale pe gaze naturale).



06

Cotațiile scăzute la țiței au determinat prețuri de consum mai mici în zona euro



text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Pentru prima dată din 2009, inflația anuală înregistrată în zona euro a intrat în teritoriu negativ, indicele prețurilor de consum scăzând cu 0,2% în decembrie 2014, față de decembrie 2013, ca urmare a reducerii anuale cu 6,3% a prețurilor la energie, determinată de deprecierea cu 50% a cotațiilor internaționale la țiței, conform energyreport.ro. „Inflația anuală negativă din zona euro din decembrie 2014 este determinată de scăderea prețurilor la energie (-6,3% în decembrie 2014, față de -2,6% în noiembrie 2014), în timp ce prețurile rămân stabile la alimente, alcool și tutun (0,0% în decembrie 2014, față de +0,5% în noiembrie 2014) și bunuri industriale non-energetice (0,0% în decembrie 2014, față de -0,1% în noiembrie 2014). Singura scumpire anuală este așteptată la servicii (+1,2% în decembrie 2014)”, se arată în comunicatul Eurostat. Ultima oară când rata anuală a inflației din zona euro a intrat în teritoriu negativ a fost în 2009, momentul recesiunii la nivel european, care a urmat crizei financiare determinate de prăbușirea Lehman Brothers. De această dată, principalul motiv pentru reducerea prețurilor de consum a fost prețul scăzut la nivel internațional la țiței, cu circa 50% pe parcursul anului trecut.

ÎN 2014, CONSUMUL DE GAZE ÎN ROMÂNIA A FOST DE **87,080** MILIOANE MWH



Consumul de gaze naturale în România a totalizat 87,080 milioane MWh în primele nouă luni din 2014, în scădere cu 5,4% față de cel din perioada similară a anului trecut, care s-a ridicat la 92,047 milioane MWh, conform unui raport publicat pe site-ul Autorității Naționale de Reglementare în domeniul Energiei (ANRE), preluat de Agerpres. Prețul gazelor de import a variat în primele nouă luni între 390 dolari/1.000 mc (122,56 lei/MWh) și 348 dolari/1.000 mc (106,59 lei/MWh). În septembrie, prețul a fost de 361 dolari/1.000 mc (114,31 lei/MWh). Conform Strategiei Energetice a României în perioada 2015-2035, lansată în dezbatere pe site-ul Ministerului Energiei, în perioada 2009-2013, consumul anual de gaze naturale în România s-a redus cu 5,4%, consumul mediu anual în această perioadă fiind de 142,96 TWh.

Olandezii au inventat o **turbină fără pale**

Turbina eoliană inventată de olandezi, pe lângă faptul că nu are pale, folosește mișcarea picăturilor de apă printr-un câmp electric pentru generarea de energie, scrie adevarul.ro. Numită „Moara de vânt olandeză”, aceasta este o idee ambițioasă, tehnologia folosită neavând nimic în comun cu generarea actuală de electricitate prin intermediul vântului. Tehnologia se numește EWICON (numele vine de la „Electrostatic Wind Energy Converter”), un acronim pentru convertirea electrostatică a energiei vântului, designul acestei turbine fără pale semănând cu o sferă acoperită de două inele de oțel și sticlă. „Eoliana” va avea 174 de metri înălțime, iar cantitatea de energie produsă depinde de viteza vântului, numărul de picături de apă, electrizarea acestora și intensitatea câmpului electric.



Producția fotovoltaicălor a fost de **3 ori mai mare** în 2014 față de 2013

În anul 2014, resursele de energie primară au crescut cu 2,4%, iar cele de energie electrică cu 7,8%, față de anul 2013, indică datele provizorii de la Institutul Național de Statistică, preluate de energyreport.ro. Consumul final de energie electrică în economia națională a continuat să scadă și anul trecut. Principalele resurse de energie primară în anul 2014 au totalizat 32.173,4 mii de tone echivalent petrol (mii de tep), în creștere cu 744 mii tep față de anul 2013. Producția internă a însumat 21.922,4 mii tep, în creștere cu 0,7%, iar importul a fost de 10.251 mii tep, în creștere cu 6,1%. Resursele de energie electrică au fost de 63.985,3 milioane KWh, în creștere cu 7,8%. Creșterea resursei de energie electrică s-a datorat în principal creșterii producției cu 7,4%. Producția din termocentrale a fost de 26.592,7 milioane KWh, în scădere cu 1,6%. Producția din hidrocentrale a fost de 18.997,5 milioane KWh, în creștere cu 25,4%, iar cea din centralele nucleare-electrice a ajuns la 11.675,6 milioane KWh, în creștere cu 0,5%. Producția din centralele eoliene în anul 2014 a fost de 4.723,6 milioane KWh, în creștere cu 34,4 milioane KWh, iar energia solară produsă în instalații fotovoltaice a fost de 1.295,3 milioane KWh, în creștere cu 874,9 milioane KWh față de anul 2013, adică o producție de peste trei ori mai mare. Consumul final de energie electrică

în economia națională a fost de 49.246 milioane KWh, cu 1,9% mai mic, iar iluminatul public a înregistrat o scădere cu 21,2%, în timp ce consumul populației a scăzut cu 0,6%. Exportul de energie electrică a fost de 8.189,6 milioane KWh, în creștere cu 5.723,7 milioane KWh. Consumul propriu tehnologic în rețele și stații a fost de 6.549,7 milioane KWh, în scădere cu 2,1%.



text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Marea Britanie va construi cel mai mare parc eolian offshore din lume

Ministerul Energiei din Marea Britanie a aprobat proiectul parcului eolian Dogger Bank Creyke Beck, care va deveni cel mai mare parc eolian offshore din lume, conform Reuters. Dogger Bank Creyke Beck va

de MW, suficientă pentru aprovizionarea cu energie electrică a unui număr de două milioane de locuințe. Aprobarea guvernului englez reprezintă un moment de cotitură pentru acest proiect, pentru care decizia finală de investiție va fi luată în

aproximativ doi ani, după care vor putea începe lucrările de construcție. În prezent, Marea Britanie are o capacitate de producție a energiei eoliene offshore de aproximativ 5,05 GW, cea mai mare din lume, iar obiectivul său este ca în 2030 să ajungă la 41 de GW, în încercarea de a reduce emisiile de carbon în sectorul electricității.



cuprinde până la 400 de turbine eoliene, cu o capacitate de 2.400

care de a reduce emisiile de carbon în sectorul electricității.

Sectorul industrial din România a scăzut în luna ianuarie

Sectorul industrial din România, care include activitățile de prelucrare a materiei prime, minerit, energie, apă și salubritate, a înregistrat scăderi în prima lună a anului, 35% dintre firme raportând reduceri ale producției, conform Barometrului Industriei, realizat de IRSOP Market Research în parteneriat cu Facultatea de Management din S.N.S.P.A. și preluat de Medi-afax. Analiza se bazează pe 11 indicatori-cheie, printre care producția totală, volumul comenzilor noi, volumul stocurilor, numărul de angajați, costurile de producție, cheltuielile de capital și exporturile. În luna ianuarie 2014, 35% din companii au înregistrat o scădere a producției,



în timp ce 24% au raportat creșteri comparativ cu luna precedentă, iar 38% din companii au raportat un declin al numărului de comenzi noi. Costurile de producție au crescut pentru 36% dintre companii, în timp ce doar 12% dintre firme au simțit o scădere din acest punct de vedere. Sondajul a fost realizat pe un eșantion de 327 de firme industriale, reprezentativ la nivelul celor aproximativ 15.200 de firme industriale cu peste 9 angajați din România, care generează aproximativ 95% din cifra de afaceri a industriei. „Producția industrială reacționează foarte rapid la schimbările din economie. Reducerea activității nu poate avea decât două cauze: situația economică generală sau scăderea cererii. Noi credem că este vorba despre o scădere a cererii, care a început în ultimele luni ale anului trecut și a continuat în ianuarie 2015”, a declarat, într-un comunicat, Petre Datculescu, directorul IRSOP Market Research & Consulting.

08

ÎN TURNUL EIFFEL AU FOST MONTATE PRIMELE TURBINE EOLIENE



text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Compania UGE International, în parteneriat cu Société d'Exploitation de la Tour Eiffel (SETE), a instalat două turbine eoliene pe celebrul Turn Eiffel din Paris, scrie site-ul stiintastehnica.com. Turbinele au ax vertical Visi-onAIR5 și au fost instalate deasupra etajului al II-lea, la o înălțime de 121 m. Acestea vor produce peste 10.000 kWh de electricitate pe an, scăzând astfel din factura

energetică a activităților comerciale de la primul etaj. Montarea turbinelor s-a făcut cu dificultate, pentru că fiecare componentă a fost adusă cu ajutorul unor cabluri suspendate deasupra celui de-al doilea etaj. Pentru a nu influența aspectul turnului, inginerii au vopsit turbinele în culoarea acestuia. Turnul Eiffel consumă aproximativ 7,8 milioane kWh pe an.

ECLIPSA DE SOARE NU A AFECTAT REȚEAUA ELECTRICĂ EUROPEANĂ

Rețeaua electrică europeană a trecut cu bine peste eclipsa totală de soare care a avut loc pe 20 martie. Conform AFP, fenomenul nu a afectat în mod major producția, înregistrându-se doar anumite variații bruște de producție fotovoltaică în Germania și Italia, unde au avut loc tăieri punctuale de aprovizionare pentru câțiva consumatori industriali din Rhin.

De altfel, această eclipsă a reprezentat și primul test de acest gen pentru rețeaua europeană, în condițiile în care acum există un parc solar de o sută de ori mai mare decât în timpul precedentei eclipse, în 1999.

„Variațiile rapide de producție solară și dificultățile de a anticipa impactul

eclipsei asupra cererii au fost gestionate cu succes de către reprezentanții rețelelor de transport”, susține asociația europeană a gestionărilor rețelelor de transport de electricitate (Entsoe) într-un comunicat preluat de site-ul hotnews.ro.

În așteptarea fenomenului astronomic, asociația se aștepta la o reducere a producției fotovoltaice de maximum 34.000 megawati, însă valoarea a ajuns în cele din urmă la doar 17.000 MW.



Apple va produce mașini electrice din 2020

Apple accelerează procesul de construire de mașini electrice și intenționează să înceapă producția în 2020, pentru a intra în competiție cu Tesla și General Motors (GM), care vor să lanseze peste doi ani modele îmbunătățite ale mașinilor pe care le produc deja, susține Mediafax. Atât Tesla, cât și General Motors vizează lansarea în 2017 a unor mașini electrice care să ruleze mai mult de 200 de mile la o încărcare și care să coste sub 40.000 de dolari. Echipa care lucrează la construirea unei mașini electrice sub brandul Apple este alcătuită din 200 de membri, compania căutând în continuare experți în robotică și producția de baterii. Apple a înregistrat un profit-record de 18 miliarde de dolari în primul trimestru al anului fiscal 2015 (octombrie-decembrie 2014), în urcare cu 38% față de aceeași perioadă din 2013, în timp ce veniturile au avansat cu 30%, la 74,6 miliarde de dolari față de 57,6 miliarde de dolari. Anul trecut, un alt gigant din IT, Google, și-a anunțat intrarea pe segmentul auto, vizând încheierea unor parteneriate cu producători din industria auto pentru crearea unor mașini autonome în câțiva ani.



Până în 2025, energia solară va fi mai ieftină decât cărbunele și gazul



Energia solară va avea un preț mai avantajos decât cărbunele și gazele naturale până în anul 2025, în regiunile însorite ale Uniunii Europene, informează Euractiv.com, preluat de romanialibera.ro. Costurile de producție a energiei solare din Europa Centrală și de Sud vor scădea cu până la 0,6 euro pe kilowatt-oră până în 2025, dacă luăm în calcul studiul realizat recent de Asociația Agora Energiewende. Acesta arată că prețul va continua să scadă până în anul 2050 și astfel panourile solare vor putea concura cu gazele naturale și cărbunii. Studiul susține că în acest context energia solară va fi mult mai ieftină decât oricare altă formă de producere de energie. În prezent, costurile panourilor fotovoltaice sunt ridicate, de aceea acum energia solară este considerată scumpă. Un proiect realizat de Uniunea Europeană pentru Uniunea Energiei recomandă statelor membre să reducă costurile de integrare a energiei electrice regenerabile pe piața internă prin dezvoltarea de noi infrastructuri.

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

TOP STORY

Scăderea prețului petrolului poate fi bună pentru consumatori și economia globală, dar în acest context s-ar putea încuraja și o utilizare mai mare a combustibililor fosili și anularea eforturilor de a face sistemul energetic mondial mai durabil.

text CAROL POPA
foto SHUTTERSTOCK,
GULIVER/IMAGEFORUM

10

Cine și cum poate câștiga în următorii ani din prețul petrolului – **modelul anilor '80**



Maria van der Hoeven, Director Executiv al Agenției Internaționale pentru Energie (IEA), o organizație autonomă, care funcționează pentru asigurarea energiei fiabile, a publicat pe site-ul Agenției și în cotidianul Huffington Post un comentariu prin care atrage atenția asupra asemănărilor dintre actuala criză a prețului petrolului și cea din anii 1985-1986, când unele guverne au pierdut ocazia de a transforma criza într-o oportunitate, adoptând măsuri care să încurajeze și să susțină energia verde. „Acest moment nu va dura pentru totdeauna:

trebuie să acționăm acum. Aproximativ depășit oferta, prețurile petrolului au scăzut cu peste 40% față de iunie 2014. La mijlocul anilor 1980, factorii de decizie din anumite țări ar fi putut profita să facă un pas hotărâtor, strângând standardele de eficiență energetică. Dar în loc să acționeze, au avut, în general, o abordare *laissez-faire*, iar consumatorii s-au înghesuit să achiziționeze echipamente și vehicule cu consum mare”, susține Maria van der Hoeven în articolul publicat de cotidianul Huffington Post.



EXPERIENȚA TRECUTULUI TREBUIE PUSĂ ÎN PRACTICĂ

Oficialul Agenției Internaționale pentru Energie consideră că experiența trecutului oferă lecții pentru ceea ce guvernele ar trebui să evalueze acum nu ca oportunitate pentru creșterea consumului de resurse energetice, dar ca posibilitate de îmbunătățire a securității energetice și de susținere a producției și consumului de energie verde, având în vedere necesitatea stringentă de a transforma sistemul energetic mondial într-unul cu impact mai mic la nivel de climă și mediu. Directorul executiv al IEA susține că nu este un secret faptul că este nevoie de măsuri radicale, dar eforturile depuse până în prezent au fost, în cel mai bun caz, „prea lente”. „În evaluarea anuală a eforturilor Agenției Internaționale a Energiei de a transforma sistemul energetic, sursele regenerabile reprezintă singurul loc luminos într-o imagine altfel sumbră a progresului mediu curat-energie. Cel mai rău curs de acțiune ar fi o auto-mulțumire în fața prețurilor mici la petrol. Această atitudine exista și acum 30 de ani, dar atunci perspectiva schimbărilor climatice abia se manifesta ca preocupare politică. Astăzi, știm altfel: factorii de decizie politică trebuie să păstreze o perspectivă pe termen lung. Ei au o șansă odată într-o generație pentru a reveni pe drumul cel bun. Să sperăm că profită de acest moment”, a mai afirmat Maria van der Hoeven.

Comitetul director al Agenției Internaționale a Energiei apreciază că, de această dată, există o rază de speranță: scăderea prețului petrolului va fi o lovitură de stimulare economică a consumatorilor din întreaga lume și factorii de decizie trebuie să ia măsuri ca această creștere a consumului să nu afecteze eforturile depuse pentru un mediu curat. O primă astfel de măsură ar fi, în viziunea directorului executiv IEA, eliminarea subvențiilor pentru consum

de combustibili fosili. „În 2013, guvernele din întreaga lume au cheltuit 550 miliarde de dolari pe aceste subvenții care încurajează producerea de deșeuri. Reformarea sistemelor de subvenționare este dificilă, deoarece costurile pe termen scurt impuse anumitor grupuri ale societății pot fi împovărătoare și induc opoziția politică. Dar o astfel de opoziție poate fi ușor oprită acum, în contextul actual al prețurilor scăzute la petrol”, consideră Maria van der Hoeven.

Pe de altă parte, factorii de decizie din țările mari consumatoare de energie ar trebui să profite de colapsul de pe piața petrolului pentru a introduce mandate (certIFICATE – n.r.) pentru emisii scăzute de carbon sau pentru a consolida sistemele existente. Astfel de acțiuni ar încuraja o utilizare mai eficientă a energiei, ar stimula acțiunile economice pentru captarea și stocarea carbonului și ar promova sursele de energie cu emisii reduse de carbon, cum ar fi energiile regenerabile și cea nucleară. Mai mult decât atât, impozitele mai mari pe combustibilii pentru transport ar contribui financiar la cercetările pentru energie curată, pentru dezvoltare și implementare.

OPORTUNITĂȚILE VIZATE DE BANCA MONDIALĂ

Potrivit unui recent studiu lansat de Banca Mondială, intitulat „Marea prăbușire a prețurilor la petrol: cauze, consecințe și răspunsuri politice” și publicat pe site-ul instituției (<http://www.worldbank.org/en/research/brief/policy-research-note-01>), impactul prețurilor mai mici la petrol, pentru economia mondială și țările în curs de dezvoltare, ar trebui să fie, în general, pozitiv pe termen mediu, deși națiunile exportatoare de petrol vor fi afectate în mod negativ.

Lucrarea, scrisă de John Baffes, Ayhan Kose,

Franziska Ohnsorge și Marc Stocker, prezintă o analiză cuprinzătoare a cauzelor și consecințelor economice și financiare ale declinului prețului petrolului. Lucrarea a fost publicată ca prima dintr-o nouă serie de note de politici de cercetare (PRN), un produs al Oficiului Economistului Șef al Băncii Mondiale și Senior Vice Președinte.

„Ideea din spatele lucrărilor din seria Policy Research este de a sintetiza cercetările și datele actuale și de a pune în lumină aspecte de interes privind politicile contemporane; ca atare, aceste publicații ocazionale ar trebui să fie de valoare pentru factorii de decizie politică și pentru analiști, mai ales în economiile de piață emergente”, a declarat Kaushik Basu, Economistul Șef al Băncii Mondiale și Senior Vice Președinte.

Prețurile la petrol au scăzut cu aproape 50% în perioada iunie 2014 - februarie 2015, marcând sfârșitul ciclului super-prețurilor materiilor prime, care a început în anii 2000. Declinul a fost destul de mare, dar nu fără precedent, se precizează în lucrare. Cel mai recent exemplu este tot prăbușirea prețurilor din 1985-1986, după care au urmat, de asemenea, o perioadă de creștere puternică a furnizării de petrol neconvențional și decizia OPEC de a renunța la direcționarea de preț. Lucrarea estimează că o scădere de aproape 50% a prețurilor la petrol ar putea fi asociată cu o creștere de 0,7% - 0,8% în PIB-ul global pe termen mediu. Prețurile mici la petrol ar trebui să exercite presiuni în sensul scăderii prețurilor altor materii prime, în special pentru îngrășăminte și mărfuri alimentare.

AGENȚIA ONLINE PLUS – un serviciu online, permanent la dispoziția clienților business

Agenția online, serviciul pe care GDF SUEZ Energy România îl pune la dispoziția clienților săi, ține pasul cu schimbările rapide din mediul online și pentru clienții business a devenit Agenția online Plus, oferindu-le acestora posibilitatea de a accesa mai rapid și mai ușor informațiile necesare.

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

12

Mediul online este într-o permanentă schimbare, din dorința de a simplifica și mai mult accesul la informația necesară. GDF SUEZ Energy România înțelege perfect acest proces, motiv pentru care vine în sprijinul clienților business cu un serviciu performant și adaptat la nevoile lor, Agenția online Plus.

În momentul lansării sale pe site-ul **www.gdfsuez.ro**, Agenția online s-a dorit să fie și, de altfel, așa s-a și întâmplat, un serviciu online atât pentru clienții casnici, cât și pentru cei business. Prin intermediul Agenției online, clienții GDF SUEZ Energy România își pot crea un cont prin care pot avea acces la toate informațiile despre factură, plăți și consum, fără a fi nevoie să se deplaseze la vreun sediu GDF SUEZ Energy România:

- transmit indexul autocitit în intervalul de timp specificat (această funcționalitate este valabilă pentru o parte a clienților business);
- plătesc factura online, simplu și rapid;
- verifică eficient plățile efectuate;
- consultă toate modalitățile de plată a facturii;
- transmit diverse solicitări cu privire la facturi.

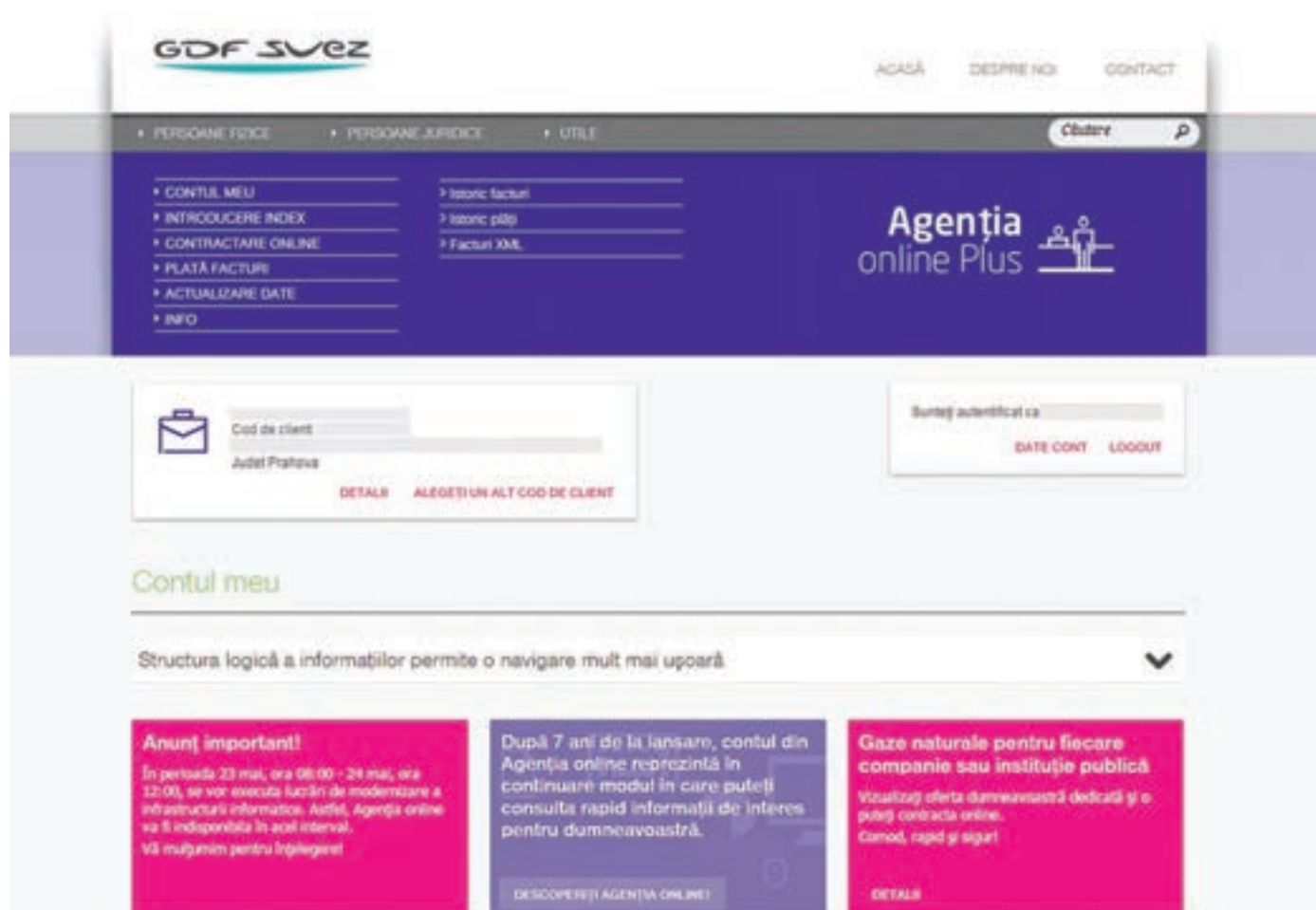
Platforma Agenția online Plus poate fi accesată de către: asociațiile de proprietari, firmele cu consum energetic mic, firmele cu consum energetic mediu, cele din sectorul public și conturile mari. Noutatea pe care o aduce Agenția online Plus este dată în primul rând de modul în care

sunt dispuse informațiile, iar secțiunile de interes pot fi accesate mult mai ușor și rapid grație meniului personalizat în funcție de categoria de consum.

De asemenea, pentru ca informația afișată să fie cât mai apropiată din punct de vedere vizual cu modul în care sunt obișnuiți clienții business, istoricul de consum este prezentat sub formă de grafic, atât pentru gaze, cât și pentru electricitate. Iar datele după care se formează graficul pot fi organizate după o perioadă aleasă. Și tocmai pentru că GDF SUEZ Energy România înțelege cât de important este pentru o companie să aibă toate facturile în ordine, din Agenția online Plus clienții pot descărca facturile de consum în format XML, specific serviciului de contabilitate. În acest fel, ele pot fi încărcate automat în sistemul oricărei companii.

Existența unui Key Account Manager dedicat este o altă noutate a Agenției online Plus. Acesta apare în contul clientului cu poză și datele de contact pentru a putea oferi răspuns la problemele clienților imediat ce este contactat de către aceștia. Este un serviciu unic, prin care GDF SUEZ Energy România vrea să le ofere clienților posibilitatea de a apela cu încredere la serviciile sale, obținând în timp util toate informațiile necesare direct de la o persoană specializată.

De asemenea, în funcție de categoria de consumator din care fac parte, clienții vor găsi aici în mod constant noutăți din domeniul de interes.



AGENȚIA ONLINE pentru mobil

Suntem din ce în ce mai mobili, iar telefonul nu mai este de mult timp doar un instrument prin intermediul căruia comunicăm cu alte persoane. Acesta este un mini-computer pe care îl luăm peste tot cu noi și prin intermediul căruia putem accesa oricând informațiile care ne interesează. Prin urmare, și în acest context GDF SUEZ Energy România ține pasul cu evoluția tehnologiei și dezvoltă aplicația Agenția online pentru mobil.

Această aplicație este un back-up pentru Agenția online existentă în varianta web, valabilă pentru telefoane mobile și tablete, fiind compatibilă cu sistemele Android și iOS. Practic, prin



această aplicație clienții casnici și cei business vor accesa direct de pe dispozitivele mobile informațiile contului lor din Agenția online.

Beneficiile pe care le aduce această aplicație celor care și-o instalează pe telefon sunt: notificările pentru plata facturii, transmiterea indexului se poate face direct din fața contorului, accesul la telefoanele de urgență, tel verde și call center. De asemenea, în funcție de locația în care se află utilizatorul, el va putea să repereze punctele în care se pot face plățile facturilor de energie. Și pentru că există momente fără acces la internet, aplicația oferă posibilitatea folosirii unor informații minime și într-o asemenea situație.

De asemenea, aplicația Agenția online va permite consultarea facturii în format PDF oricând este nevoie.

Știm cu toții cât de agasantă este citirea articolelor sau paginilor web care nu sunt adaptate la dispozitivele mobile. Aplicația dezvoltată de GDF SUEZ Energy România este creată pentru toate ecranele telefoanelor sau tabletelor, în acest fel facilitând consultarea unor informații esențiale. ■

Contractarea online, un nou serviciu GDF SUEZ Energy România

Compania GDF SUEZ Energy România ține ritmul cu vremurile alerte pe care le trăim și a dezvoltat în premieră pentru piața de energie din România un nou serviciu – **CONTRACTAREA ONLINE**. Serviciul este dedicat clienților business din portofoliul companiei, cu un consum de până la 11.627,78 MWh și racordați în rețeaua de distribuție a operatorului Distrigaz Sud Rețele. Contractarea online completează celelalte servicii online pe care compania le pune deja la dispoziția clienților și a fost lansată în noiembrie 2014.

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Ce înseamnă GDF SUEZ e-Clasic?

GDF SUEZ e-Clasic este varianta online a ofertei GDF SUEZ Clasic și poate fi contractată exclusiv online. Prețul de furnizare gaze naturale pentru oferta online variază între 112,79 lei/MWh și 142,94 lei/MWh, în funcție de categoria de consum, și are un termen de plată începând cu 10 zile calendaristice. Prețurile conțin tarife reglementate de transport, distribuție și înmagazinare, pentru care

GDF SUEZ Energy România încheie contracte aferente acestor servicii, dar nu includ TVA și acciza.

Caracteristica de bază a contractării online este faptul că toate contractele încheiate astfel nu necesită semnătură sau ștampilă. Mai mult, acestea sunt completate online, în mod automat, cu datele clientului și opțiunile la care acesta a aderat. Ulterior, contractul este salvat

și poate fi accesat oricând în contul clientului din Agenția online Plus. Contractarea ofertei de furnizare gaze naturale de către clienții GDF SUEZ Energy România nu necesită prezentarea unor documente suplimentare.

Prin dezvoltarea acestui serviciu, GDF SUEZ Energy România le oferă clienților posibilitatea de a beneficia de cea mai bună ofertă, iar în același timp economisesc timp și gestionează într-un mod centralizat toate contractele în Agenția online Plus. În plus, aceștia pot accesa, tipări sau salva în calculatorul personal contractul de furnizare gaze naturale, fără a mai depinde de o persoană sau o locație la care trebuie să se deplaseze pentru formalități.

PENTRU A PUTEA CONTRACTA ONLINE, CLIENȚII TREBUIE SĂ AIBĂ UN CONT ÎN AGENȚIA ONLINE PLUS.



Cum se realizează, pas cu pas, contractarea online?

Pasul 1: Accesarea contului din Agenția online Plus

Clientul accesează site-ul www.gdfsuez.ro și prin intermediul butonului **Login** se autentifică în contul său din Agenția online Plus. Dacă nu are un cont în Agenția online Plus, trebuie să creeze unul, prin accesarea butonului **Vreau să mă înregistrez**. După această etapă de înregistrare, se poate autentifica în contul creat.

Pasul 2: Accesarea contractării online

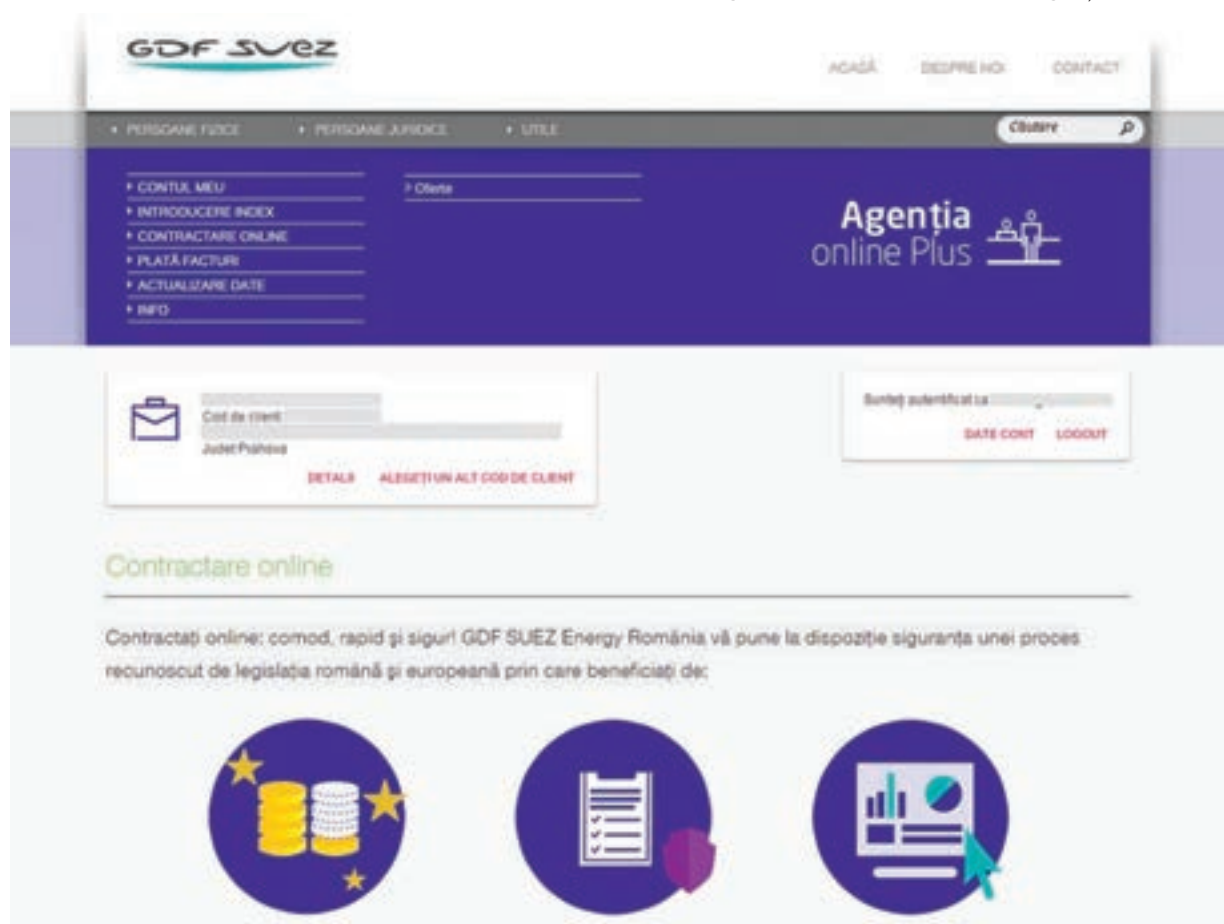
Contractarea online este disponibilă în prima pagină după autentificare, în zona **Top Smart**, prin căsuța „Gaze naturale pentru fiecare companie sau instituție publică”. Prin accesarea ei, clientului i se afișează locurile de consum aferente codului de client înregistrat, iar acesta poate alege astfel pentru ce loc de consum dorește să contracteze oferta online, GDF SUEZ e-Clasic.

Pasul 3: Consultarea ofertei și a termenilor contractuali

Pentru fiecare loc de consum, clientului îi este afișată oferta GDF SUEZ e-Clasic personalizată și poate consulta termenii și condițiile de furnizare gaze naturale.

Pasul 4: Contractarea ofertei

Contractarea ofertei este realizată prin bifarea ei și acceptarea termenilor și condițiilor de furnizare gaze naturale. Ulterior, începe un proces scurt de verificare a opțiunilor selectate și de acceptare a acestora. După finalizarea lui, clientul poate consulta contractul în format pdf, contract pe care îl va regăsi oricând în contul său din Agenția online Plus.



Știați că?

Încheierea contractelor în mediul online este un proces recunoscut de către legislația română și europeană prin multiple acte normative. De exemplu, în legislația română, validitatea contractului încheiat prin mijloace electronice este prevăzută prin art. 7, alin. (1) din Legea nr. 365/2002 privind comerțul electronic. Astfel, acest articol stabilește prin-

cipiul echivalenței formei tradiționale cu forma electronică, cf. art. 9 din Directiva privind Comerțul Electronic: „Contractele încheiate prin mijloace electronice produc toate efectele pe care legea le recunoaște contractelor (s.n. — consemnate pe suport tradițional de hârtie), atunci când sunt întrunite condițiile cerute de lege pentru validitatea acestora”.

Vă așteptăm în online pentru a descoperi avantajele contractării prin Agenția online Plus!

Economia de energie: mai bine cu mai puțin

În ultimii ani, un termen-vedetă a intrat în prim-planul vocabularului tehnic și a devenit unul dintre cei mai folosiți la nivel global: eficiență energetică (EE). Definită sec, deși acoperă o paletă largă de domenii de influență, „EE” se referă la totalitatea modalităților prin care putem obține același beneficiu, fie că vorbim de mișcare, de lumină ori de căldură, folosind mai puțină energie.

text ADRIAN CÎLȚAN foto SHUTTERSTOCK

16

Economia de energie suscită un interes tot mai mare și soluțiile sunt tot mai căutate, pentru că un consum mai mic de energie și combustibil înseamnă automat și economie de bani, adică profit. Și în domeniul casnic, pentru fiecare dintre noi, și în cel industrial sau macroeconomic, economisirea energiei poate fi aplicată peste tot. De la izolația mai bună a locuințelor, la „electronicele verzi”, la automobilele eficiente, la iluminatul economic, la sistemele de condiționare a aerului cu pompe de răcire eficiente ori cu sisteme de răcire pasive, precum ventilarea pe timp de noapte sau la practicile industriale îmbunătățite. Sună uimitor, dar eficientizând energetic o locuință sau un sediu de companie, necesarul pentru încălzire se reduce chiar până la o zecime din vechile cheltuieli, iar consumul de energie electrică scade de patru până la de zece ori.

DE LA MIC LA MARE

La nivel macro, economisirea energiei și îmbunătățirea eficienței energetice reprezintă cel mai rapid, ecologic și rentabil mod de a aborda siguranța energetică, echitatea globală în domeniul energiei, protecția mediului și stabilitatea climei și de a asigura o creștere economică durabilă pe termen lung. Eficiența energetică urmărește, de asemenea, reducerea costurilor, directe și indirecte, la nivel ecologic, economic, social, costuri induse de producția, transportul și consumul de energie, și contribuie la reducerea amprente ecologice, diminuând amprenta energetică și, uneori, pe cea de carbon. Rezultanta directă, la nivel global, se traduce printr-o creștere a securității energetice și o adaptare la schimbările climatice,

o reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră și un efect mai ușor de suportat al tranziției ecologice și, mai mult decât atât, al tranziției energetice. La nivelul companiilor, argumentul pentru investițiile în eficiența energetică este efectul imediat al reducerii cheltuielilor cu energia, care poate fi rapid remarcat pe contul de profit, la care se adaugă și asigurarea competitivității companiei în viitor, în condițiile creșterii prețurilor la energie. Și cum, de obicei, perioada de recuperare a investiției în eficiență energetică este mai scurtă comparativ cu investițiile de capital tradiționale, între doi și șase ani, după cum susțin specialiștii în energetică, impactul asupra bilanțului companiei va fi limitat, iar efectele financiare finale, pozitive.

O GAMĂ DE TEHNOLOGII

Gestiunea eficientă a energiei la consumatorii finali, la nivel individual și familial, unde impactul este cel mai ușor de perceput, nu se limitează doar la economia de bani, ci furnizează și un nivel mai înalt de confort. Și aceasta poate deveni o parte a realității de zi cu zi din viața a mii de familii. Începând de la o casă bine izolată pe exterior, de la acoperiș până la pivniță, care va fi mai răcoroasă vara și mai călduroasă iarna (ceea ce presupune folosirea unui sistem de ventilație și de încălzire mai mic și mai ieftin), sau de la iluminatul eficient, care va oferi mai multă lumină acolo unde ai nevoie, până la mașinile moderne de spălat vase sau rufe, care folosesc mult mai puțină apă, ori la frigiderule eficientizate energetic, care nu îngheață, nu fac condens, sunt mai silențioase și implicit au o durată de viață mult mai mare. Economia de energie, sau mai corect spus o „utilizare rațională a energiei”, se bazează în principal pe optimizarea consumului printr-o gamă de tehnologii, procese și mij-



loace, care să ofere același serviciu și confort, folosind cea mai mică intensitate energetică. Iar soluțiile de eficientizare prin reducerea propriului consum de energie electrică sunt multe și aproape toate simple și la îndemână.

SOLUȚII PENTRU TOATĂ CASA

Demersurile semnificative pentru economisirea energiei, recomandate de specialiști pentru diverse părți ale locuinței, pot părea un efort mare în prima etapă, dar economiile sunt pe măsură. De exemplu, în bucătărie, unde există mai multe aparate electrocasnice și, în principal, doi „mari consumatori” – aragazul și frigiderul –, se pot micșora costurile aplicând câteva sfaturi simple de eficiență energetică:

- înlocuirea spălării manuale a vaselor cu o mașină de spălat vase, care consumă circa 8 litri de apă la un ciclu. Astfel, se reduce serios consumul de apă și implicit cel de gaze pentru încălzirea acesteia;
- dezghețarea periodică a congelatorului. Un congelator unde s-au depus 3 cm de gheață consumă cu 30% mai multă energie;
- menținerea unei distanțe de cel puțin 5 cm

între frigider și perete și curățarea permanentă de praf a părții din spate a acestuia pentru a preveni supraîncălzirea;

- nu se introduc alimente fierbinți în frigider. Pentru răcirea lor, frigiderul va consuma mai multă energie;
- în timpul procesului de gătit, vasele se acoperă cu capace, pentru a asigura o temperatură crescută;
- cuptorul și aragazul se pot opri puțin mai devreme decât este nevoie pentru prepararea mâncării, aceasta putând fi gata datorită căldurii reziduale, fără să mai consume nimic. Baia este o altă încăpere dintr-o locuință în care se pot face economii importante:
- alegerea dușului în locul căzii. Un duș „costă” doar 30-40 de litri de apă, față de 150-200 de litri la o cadă plină;
- întreruperea apei în timpul spălării pe dinți sau a altor activități care permit acest lucru;
- verificarea și schimbarea periodică a garniturilor de la baterii, bideu și toaletă care nu mai închid perfect apa.

Iarna este un anotimp în care consumul crește, dar câteva gesturi simple ajută la păstrarea

facturilor la o valoare suportabilă:

- reglarea temperaturii din casă cu termostate instalate la calorifere și folosirea unui device de setare ambientală;
- când nu este nimeni în locuință pentru mai multe ore, se reglează temperatura cu 3-4 grade mai puțin decât în mod obișnuit;
- eliminarea risipirii căldurii în mod inutil și înlocuirea echipamentelor vechi cu unele noi, care consumă mai puțin și sunt mai sigure;
- întreținerea corectă a instalației de încălzire și izolarea ușilor și ferestrelor cu benzi speciale din cauciuc și burete – se obține o economie de energie de până la 25%;
- în timpul zilei, se închid ferestrele și ușile dintre camere, iar dacă locuința se aerisește mai mult timp, se închid caloriferele;
- noaptea se trag draperiile și/sau jaluzelele exterioare.

SOLUȚII MODERNE

Iluminatul reprezintă 14% din consumul total de electricitate din Europa și 19% din consumul mondial (conform IEA – Agenția Internațională a Energiei), astfel că, logic, controlul acestuia va aduce economii importante:

- înlocuirea becurilor incandescente cu becuri economice în toate încăperile casei. Acestea consumă de până la cinci ori mai puțin curent electric, ceea ce înseamnă o factură mai mică la electricitate;
- nu se lasă aparatele electrice în regim „stand by” și nici încărcătorul telefonului conectat atunci când nu se folosește.

De altfel, trecerea de la iluminatul de tip vechi la cel economic și gestionarea automatizată poate fi folosită cu efecte economice remarcabile în toate zonele exterioare: pe holuri, în garaj, anexe și în încăperile puțin folosite. În aceste zone se pot folosi dispozitive eficiente (vor aprinde și vor stinge luminile atunci când este necesar și le vor adapta în funcție de gradul de ocupare și/sau de luminozitate), detectoare de mișcare, variatoare de lumină și termostate programabile, sau se pot adopta soluții de radiofrecvență sau de internet de automatizare. Pentru anumite spații, unde energia este folosită doar pentru încălzire la temperatură joasă, se poate lua în calcul înlocuirea centralei termice convenționale cu o centrală termică în condensare, ceea ce va aduce o economie de energie de până la 15-25%. Sau se poate instala o centrală cu cogenerare, care produce simultan energie electrică și termică, evitând pierderile de căldură și prin folosirea căreia se poate realiza un randament global de până la 85%, reducând semnificativ costurile de achiziție a energiei. ■

Agenția Online

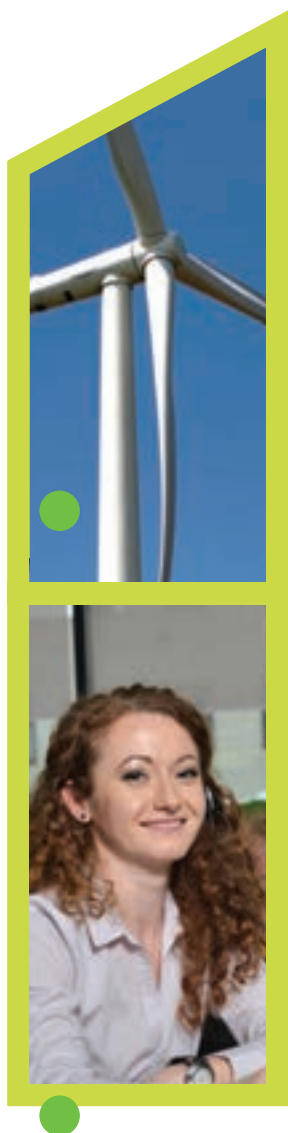
Un singur click pentru ghișeul dumneavoastră virtual



GDF SUEZ Energy România vă pune la dispoziție **Agenția Online**, locul unde puteți vizualiza istoricul consumului și plăti factura printr-un singur click.

Este simplu: aveți 24 de ore zilnic, un serviciu disponibil în premieră pentru clienții de energie.

<https://agentia.gdfsuez.ro/>



Un deceniu de evoluție în energie

Un moment aniversar reprezintă o punte între realizările trecute și ambițiile viitorului. La 10 ani de prezență a Grupului GDF SUEZ în România, sărbătorim parteneriatul nostru și energia care ne unește.



10 ANI

de GDF SUEZ în România

20

Anul acesta, compania GDF SUEZ sărbătorește 10 ani de când Grupul Gaz de France a achiziționat 51% din acțiunile companiei de gaze naturale din România. Au fost 10 ani de transformări majore, de proiecte de pionierat, de provocări, dar și de reușite de care suntem mândri și pe care vă invităm să le descoperiți în această secțiune specială a revistei Oxygen.

text RAMONA SĂRĂRESCU foto BIBLIOTECĂ GDF SUEZ ENERGY ROMÂNIA

ISTORIE

Povestea Grupului Gaz de France și, ulterior, a GDF SUEZ Energy România a început pe 31 mai 2005, ziua în care compania Distrigaz Sud a fost preluată printr-un proces de licitație publică de către Grupul Gaz de France.

În noiembrie 2006, compania demarează proiectul de *unbundling*, care a constat în separarea activității de comercializare a gazelor naturale de cea de distribuție, proces finalizat în anul 2008. Modelul de separare ales pentru acest proiect a fost cel de companie integrată pe verticală. În urma separării activității de comercializare de cea de distribuție a gazelor naturale, în martie 2008 a fost înființată filiala de distribuție Distrigaz Sud Rețele.

Evoluție și modernizare au fost cuvintele-cheie care au caracterizat ultimii 10 ani ai companiei pe piața locală, având loc numeroase schimbări, unele dintre ele într-un ritm foarte alert, procesul amplu de modernizare urmând patru direcții principale:

- dezvoltarea unei culturi comerciale orientate către client;
- modernizarea și dezvoltarea rețelei de distribuție;
- optimizarea activității și adaptarea instrumentelor și metodelor de lucru moderne;
- mobilizarea angajaților în jurul valorilor comune: Exigență, Coeziune, Îndrăzneală, Angajament.



- Fuziunea Grupului Gaz de France cu Grupul SUEZ;

- Crearea **Distrigaz Confort** filiala de servicii tehnice;

- Intrarea GDF SUEZ pe piața furnizării de electricitate pentru clienții business;

- **Distrigaz Sud** devine GDF SUEZ Energy România

- Achiziționarea și integrarea companiei **Vital Gaz**

- Investiții totale în perioada 2005-2014 - **1 miliard de euro**, dintre care 500 milioane de euro investiți în modernizarea și dezvoltarea rețelei de distribuție

- Construirea celui de-al doilea **parc eolian** al Grupului în România, în Băleni, județul Galați.

2005

- Achiziția a 51% din acțiunile companiei **Distrigaz Sud**

2007

- Achiziția **Depomureș**, primul operator privat de înmagazinare de gaze naturale din România;
- Achiziția **Amgaz**;
- Înființarea serviciului național de call-center.

2009

2010

- Crearea primei **Agenții online** pentru clienții de utilități de pe piață.

2012

- Construirea **primului parc eolian** al Grupului GDF SUEZ în România, în Gemenele, județul Brăila;
- Implementarea **SAP CRM** pentru trei zone de business: marketing, vânzări și customer service.

2013

2014

- Achiziția **Congaz**

Orientarea către client – un model de cultură organizațională

Dezvoltarea unei culturi orientate către client a devenit axa de acțiune strategică după momentul privatizării, mai ales în contextul liberalizării treptate a pieței gazelor naturale. Vechiul consumator sau abonat a devenit client, iar compania și-a schimbat complet poziția față de clienți și de nevoile lor: a fost diversificat portofoliul surselor de aprovizionare cu gaze naturale, au fost dezvoltate multiple servicii conexe și am devenit furnizor de electricitate. Deci vorbim despre un furnizor integrat de energie: gaze naturale, electricitate și servicii pentru clienți.

- Număr clienți: de la 1.062.627 în 2005, la 1.500.000 în 2014
- Ritm mediu de creștere clienți gaze naturale în perioada 2005-2014: 41.000/an

CALL CENTER

- 1,2 milioane de apeluri preluate în medie pe an din partea clienților
- 600.000 de apeluri preluate anual de aplicația vocală automată

2007

- lansarea primei rețele de firme independente partenere a unui furnizor de gaze naturale pentru montajul de instalații și centrale termice, **ExpertGaz**, ceea ce a dus la creșterea calității serviciilor în domeniu;
- înființarea serviciului de **Call Center** și a aplicației vocale de preluare a apelurilor primite din partea clienților.

2008

- lansarea revistei **Oxygen**, prima publicație de tip „consumer magazine” de energie din România și, ulterior, a conferințelor Oxygen, dedicate top managementului celor mai importanți clienți de business.

2009

- intrarea pe piața electricității pentru clienții business;
- înființarea **Distrigaz Confort** și lansarea, sub umbrela **Asigaz**, a serviciilor de verificare și revizii ale instalațiilor de utilizare a gazelor naturale.

2010

- montarea, în premieră pentru România, de vane antiseismice pentru clienții business;
- lansarea serviciului de transmitere gratuită a facturii prin e-mail;
- crearea primei **Agenții online** pentru clienții de utilități de pe piață, unde a fost posibilă pentru prima oară vizualizarea facturii de gaze naturale și plata sa în mediul online.

AGENȚIA ONLINE

- peste 260.000 de conturi înregistrate în Agenția online
- vizite anuale în Agenția online: de la aprox. 200.000 în 2009 până la peste 2,5 milioane în 2014
- 120.000 de apeluri preluate în medie lunar din partea clienților

Distrigaz Confort

Pentru diversificarea serviciilor, în octombrie 2009 este înființată compania Distrigaz Confort, ce oferă clienților GDF SUEZ Energy România servicii complete pentru utilizarea în siguranță a instalației de gaze naturale. În portofoliul de servicii realizate de Distrigaz Confort sunt incluse:

- servicii destinate instalațiilor de utilizare a gazelor naturale – servicii de verificare tehnică periodică, revizie tehnică periodică și servicii de mentenanță;
- servicii destinate instalațiilor de încălzire și centralelor termice – servicii de verificări tehnice periodice ale centralelor termice, reparații, mentenanță și înlocuiri centrale termice;

- servicii de curățare a instalației de încălzire interioară (calorifere);
 - servicii de curățare și igienizare a aparatelor de aer condiționat;
 - alte servicii pentru instalația de utilizare gaze naturale și/sau centrala termică: montare detectoare CH₄ și CO, vane antiseismice, electrovane, cronotermistat (cu fir, wireless sau prin aplicații web) etc.
- Prin cei 250 de specialiști certificați ANRE și ISCIR, Distrigaz Confort a realizat peste 1.500.000 de intervenții executate la instalații de gaze naturale și centrale termice.

O dezvoltare echilibrată și responsabilă



Distrigaz Sud Rețele

Înființată în anul 2008 în urma procesului de separare a activităților de comercializare de cea de distribuție, Distrigaz Sud Rețele deserveste în prezent 18 județe din sudul țării și municipiul București, gestionând o rețea de distribuție de aproximativ 18.500 km.

Principalul obiectiv al Distrigaz Sud Rețele este securitatea în exploatare, iar în acest sens direcțiile prioritare de acțiune pentru filiala de distribuție au fost:

- modernizarea și reabilitarea rețelei de distribuție;
- dezvoltarea rețelei de distribuție;
- modernizarea echipamentelor utilizate;
- implementarea unei politici de sănătate și securitate în muncă eficientă;
- centralizarea și uniformizarea metodelor de lucru și a activităților derulate.

În ceea ce privește modernizarea rețelei de distribuție, încă de la privatizare compania a avut și are un ritm anual susținut de modernizare a rețelei de distribuție prin reabilitarea și extinderea ei. Aproximativ 3.500 de km de rețea au fost înlocuiți din 2005 până în prezent și 2.500 de km de rețea nouă dezvoltată (noi extinderi și concesiuni). Distrigaz Sud Rețele va continua în anii următori investițiile în reabilitarea sistemului de distribuție și în echipamentele utilizate pentru îndeplinirea obiectivelor.

Producție de electricitate

Tot din dorința de a-și diversifica portofoliul de activități, GDF SUEZ Energy România a decis, la sfârșitul anului 2011, să-și dezvolte propriile capacități de producție de electricitate, pentru a-și consolida poziția de furnizor integrat de energie pe piața românească. În martie 2012 a început cursa contracronometru pentru a finaliza într-un timp-record construcția primului parc eolian în comuna Gemenale. Acesta are o capacitate instalată de 47,5 MW și produce echivalentul consumului anual de energie electrică pentru circa 50.000 de gospodării. De la studiul de fezabilitate, stabilirea calendarului de implementare a proiectului până la producerea efectivă a primului MWh a fost o cursă lungă care a mobilizat aproape toate departamentele din cadrul companiei pentru reușita proiectului.

Aventura producției de electricitate a continuat cu cel de-al doilea parc eolian, dat în folosință la 1 martie 2013, în comuna Băleni, județul Galați, care are o capacitate instalată de 50 MW.

În comunitățile unde au fost dezvoltate cele două proiecte, o importanță deosebită a fost acordată relațiilor cu comunitatea locală, fiind implementate programe de responsabilitate socială care să răspundă nevoilor locale.

0 capacitate de investiție permanentă

🌀 Achiziția companiei Vital Gaz

Compania a fost achiziționată în anul 2009 și integrată în cadrul GDF SUEZ Energy România. Cu ocazia acestei preluări, activitatea de furnizare gaze a fost transferată, împreună cu activele aferente, către GDF SUEZ Energy România, iar activitatea de distribuție gaze a fost preluată de Distrigaz Sud Rețele, ambele societăți preluând o parte din activitatea derulată anterior de Vital Gaz. Aceasta din urmă a rămas societate în funcțiune doar cu activități de captare, tratare și distribuție a apei, precum și de colectare și epurare a apelor uzate. În anul 2010, Vital Gaz a devenit Vital Blue Aqua, după integrarea activităților din domeniul gazelor naturale în Grupul GDF SUEZ Energy România.

🌀 Achiziția companiei Depomureș



Grupul GDF SUEZ a achiziționat compania Depomureș în 2007. În 2008, se realizează primul plan de afaceri aferent proiectului de dezvoltare a depozitului operat de Depomureș, cu scopul de a mări capacitatea de înmagazinare a depozitului, de la 300 mm³ până la 600 mm³. Proiectul Extension Depomureș, cum a fost denumit acesta, a fost inclus pe lista proiectelor de interes comun ale Uniunii Europene.

🌀 Achiziția și dezvoltarea Brăila Winds

După discuții și negocieri începute în anul 2010, GDF SUEZ Energy România a achiziționat, a construit și a pus în funcțiune primul parc eolian al Grupului din România, în anul 2012. Acesta se află în comuna Gemelele, județul Brăila, și are o capacitate de producție de 47,5 MWh.



🌀 Achiziția și dezvoltarea Alizeu Eolian



În urma achiziției companiei de proiect, GDF SUEZ Energy România pune în funcțiune, la finalul anului 2013, al doilea parc eolian, situat în comuna Băleni, județul Galați, cu o capacitate totală instalată de 50 MWh.

🌀 Achiziția Congaz

Anul 2014 este marcat de preluarea de către GDF SUEZ Energy România a pachetului majoritar al Congaz (85,77%), distribuitor și furnizor de gaze naturale în județul Constanța. Ulterior, la sfârșitul lunii martie 2015, GDF SUEZ Energy România achiziționează și pachetul principalului acționar minoritar, Petroconst, și devine astfel acționar majoritar al Congaz, cu 99,72%.

Un rol social asumat pe deplin

Pentru GDF SUEZ Energy România responsabilitatea socială este un angajament asumat și integrat, apărut din dorința de a îmbunătăți viețile comunităților prin programe adaptate nevoilor locale, dar și pentru a inspira și a determina o schimbare de atitudine în rândul partenerilor companiei. Direcțiile majore de implicare în comunitate în acești 10 ani au fost:

- Educația
- Sportul
- Sănătatea
- Eficiența energetică
- Protecția mediului

În anul 2013, GDF SUEZ Energy România a lansat platforma de responsabilitate socială denumită „Energie pentru fapte bune”, care reunește toate proiectele de implicare în comunitate ale companiei.

Investiții în CSR

- Educație și social - 700.000 euro
- Eficiență energetică - 300.000 euro
- Sănătate - 600.000 euro
- Sport - 1.400.000 euro



Educație

Viitorul copiilor începe la școală (2010-2012) – un program de prevenire a abandonului școlar, derulat în parteneriat cu Unicef România, în anii 2010-2012. Rezultate: 35.000 de elevi implicați, 100 de școli din 37 de județe.

Întâlnire cu energia (2009-2014) – program de sensibilizare și conștientizare a elevilor din ciclul primar despre sursele de energie, protecția mediului înconjurător și prevenirea accidentelor, derulat în parteneriat cu Chance for Life. În perioada 2007-2015, au fost incluși în program 26.200 de elevi.

Sport

Parteneriat cu Comitetul Olimpic și Sportiv Român (2010-2012) – pentru susținerea echipei olimpice la Jocurile Olimpice.

Caravana olimpică (2010-2012) – 5.000 de participanți la cele trei evenimente sportive organizate în București, Craiova și Ploiești.



Sănătate

Energie pentru o șansă la viață – program de modernizare și dotare cu echipamente performante a laboratoarelor de Imunofenotipare și Citogenetică din cadrul Institutului Clinic Fundeni, pentru diagnosticarea în profunzime a cancerelor de sânge. În cadrul acestui proiect a fost dotat cu echipamente și un bloc operator al Spitalului Municipal București.

Eficiență energetică

Totul începe acasă! – program de îmbunătățire a eficienței energetice a 12 case din cadrul SOS Satele Copiilor, care să răspundă nevoii de îmbunătățire a condițiilor de trai pentru cei 134 de beneficiari.



Protecția mediului

Harta reciclării (2010-2011) – instrument online de inventariere a punctelor de colectare a deșeurilor reciclabile pentru București, Brașov și Ploiești, derulat în parteneriat cu Asociația Viitor Plus.

10 ani de evoluție în energie

prin servicii permanent îmbunătățite și adaptate

Furnizare
de gaze naturale
și electricitate



**Business
Plus**

SUPPORT DEDICAT prin consilieri privind
gestionarea eficientă a costurilor cu energia.

SOLUȚII COMPLEXE dedicate pentru eficiență
energetică: audit energetic, implementarea
soluțiilor de eficientizare propuse de audit, dar și
soluții de finanțare a investițiilor realizate pentru
creșterea eficienței energetice.



MENTENANȚĂ ȘI REPARAȚII:

- montare alarmă gaze
- racord flexibil
- cronotermostat wireless
- monitorizare și control prin dispozitive mobile (SMART TERMO)
- curățarea și mentenanța instalației termice
- curățarea și igienizarea aparatelor de aer condiționat
- înlocuire centrale termice etc.

Verificări și revizii centrale
termice cu o putere de până la
400 kW prin ofertele GDF SUEZ
PrimeTeh și GDF SUEZ DecaTeh.



Ghiduri practice online:

- sfaturi de siguranță
- sfaturi pentru economie de energie
- facturile de gaze naturale și electricitate explicate

CONTRACTARE ONLINE:
oferte de furnizare gaze
naturale ce pot fi activate
direct din contul de
Agenția online Plus.

INFORMARE RAPIDĂ ONLINE

- Info Energetic: legislația din domeniul energiei
- Help Doc: cuprinde toate actele necesare
- Newsletter: periodic.

XML



Oferta Servicii Plus se adresează clienților persoane juridice cu un consum mai mare de 116,29 MWh.

- Construcții și montaj de instalații de utilizare gaze naturale (IUGN)
- Montaj echipamente de siguranță
- Contorizare pasantă IUGN
- Proiectare, renominalizare instalații

- Conferințele de energie Oxygen
- Revista Oxygen: energie pentru afaceri

Principalele beneficii ale clienților GDF SUEZ Energy România:

-  **Garanția profesionalismului** echipelor unei companii de energie de top, pe plan mondial.
-  **Siguranță și economii:** serviciile conexe furnizării de gaze naturale se plătesc numai cu factura de gaze naturale, în variante care permit și plăți eşalonate în rate, în funcție de ofertele alese.
-  **Flexibilitate:** servicii energetice individualizate, adaptate la cerințele și nevoile fiecărui client în parte.



Clienții GDF SUEZ Energy România pot plăti factura de gaze naturale prin debit direct, card bancar, virament bancar sau numerar.

Clienții sunt identificați rapid cu ajutorul codului de client și pot plăti factura cunoscând doar valoarea de plată, la următorii parteneri bancari: BRD Group Société Générale, UniCredit, Tiriac Bank, Banca Transilvania, CEC Bank, Bancpost, Garanti Bank, Alpha Bank.



AGENȚIA ONLINE PLUS:

- istoric facturi și graficul consumului
- istoric plăți efectuate
- plăți online
- transmitere index autocitit
- actualizare date cont
- gestionarea tuturor codurilor de client
- activare factură XML (format compatibil cu programele de contabilitate)

PLATFORMA VERTUOZ:

preia informațiile despre consumul de energie din locațiile în care sunt instalate puncte de măsură.



FACTURA PRIN E-MAIL:

serviciul gratuit de transmitere prin e-mail a facturii de gaze naturale și electricitate.

GDF SUEZ

Investiții în evoluția tehnologică

text CAROL POPA foto SHUTTERSTOCK

28

Investițiile globale realizate pe piețele energetice nu au scăzut, urmând cursul consumului de resurse energetice. Mai mult, reducerea consumului de resurse a determinat creșterea volumului de investiții. Bani sunt însă direcționați în procent mai mare către investițiile menite să țină pasul cu evoluția tehnologică și către zonele de eficientizare a activităților în corelație cu specificul legislației din fiecare țară în care GDF SUEZ este activă pe plan internațional.

GDF SUEZ câștigă contracte de energie de 535 MW în Brazilia

GDF SUEZ, prin subsidiara Tractebel Energia, a câștigat trei proiecte la Noua Licitatie de Energie din Brazilia. Proiectele de energie termală, eoliană și biomasă câștigată au o capacitate totală de 535 MW. Grupul va construi o unitate de energie termică de 340 MW la Pampa Sul, în sudul Braziliei, fiind vorba de o investiție de 570 milioane de euro. GDF SUEZ va mai construi și un complex eolian de 330 MW, la Cam-po Largo, în nord-estul Braziliei, investiția ajungând la 540 milioane euro. Gérard Mestrallet, Președinte și CEO al GDF SUEZ, a declarat că „aceste proiecte sunt strategice pentru Brazilia și se înscriu în strategia GDF SUEZ”.



MAROC

BRAZILIA

GDF SUEZ investește 7,2 milioane dolari într-un parteneriat cu Tendril

GDF SUEZ și Tendril, furnizor american de soluții pentru serviciile de management energetic, au anunțat semnarea unui parteneriat pentru furnizarea de servicii mai bune utilizatorilor europeni de electricitate. Prin acest parteneriat, GDF SUEZ va investi în Tendril 7,2 milioane dolari. „Planificăm de mult timp intrarea pe piața europeană. Știam că platforma noastră software poate fi personalizată pentru diverse nevoi ale pieței europene. Provoacă noastră a fost să găsim un partener care să gândească înainte, să ne ajute să construim soluții câștigătoare și să ne susțină la intrarea pe piață. Am găsit acel partener în GDF SUEZ”, a declarat Adrian Tuck, CEO al Tendril.



GDF SUEZ și Nareva încep operațiunile comerciale în Tarfaya (Maroc), cel mai mare proiect eolian din Africa

Pe 8 decembrie 2014, GDF SUEZ și partenerul său marocan Nareva Holding au început operațiunile comerciale la ferma eoliană de 301 MW de la Tarfaya, din sudul Marocului, de pe coasta Atlanticului. Proiectul a fost construit de Tarfaya Energy Company (TAREC), un joint venture în care cei doi parteneri dețin câte 50%. Tarfaya este cea mai mare fermă eoliană din



Africa, având 131 de turbine de 2,3 MW fiecare, amplasate pe o suprafață de 8.900 hectare. Proiectul va genera suficientă electricitate fără carbon pentru 1,5 milioane de locuitori. Ferma are un factor de încălzire de 45%, devenind o sursă competitivă de energie regenerabilă și economisind 900.000 tone de CO₂ pe an. Capacitatea de 301 MW reprezintă 15% din ținta de 2GW pe care o are Marocul de atins în ceea ce privește energiile regenerabile.

GDF SUEZ câștigă un contract important de furnizare GPL cu Lactalis Group

LNGeneration, subsidiara GDF SUEZ, specializată în transportul de GPL, a anunțat semnarea pe 18 luni a unui contract cu Lactalis privind aprovizionarea cu gaz a fabricii de brânzeturi din Bouvron. Acest

sit industrial este foarte important pentru Lactalis în Franța, dar și pentru economia locală. Selectată în urma unei licitații, LNGeneration a oferit o soluție completă de energie (transport, depozitare, regazificare și furnizare de GPL), situl Bouvron nefiind încă legat la rețeaua de gaz natural și consumând păcură. LNGeneration a construit, în mai puțin de șase luni, un depozit și o unitate de regazificare la locația clientului.



GDF SUEZ investește în China

Gérard Mestrallet, Chairman și CEO al GDF SUEZ, a semnat un contract cu Sichuan Energy Investment Distributed Energy Systems (SCEI DES) pentru crearea unui joint venture privind dezvoltarea și operarea unui proiect de distribuție gaze naturale în Guangan Hui-xiang Innovation Park din localitatea Yuechi, provincia Sichuan din China. GDF SUEZ deține 49%, iar SCEI DES restul de 51% din joint venture. Proiectul va produce 37 MW electricitate, 53 MW căldură și 2,1 MW aer rece prin două turbine de gaz și una de aburi. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 350 milioane yuani (cca 40 milioane euro) și durata proiectului este de 20 de ani.



FRANȚA

TUNISIA

Memorandum de colaborare între GDF SUEZ și Societatea Tunisiană de Electricitate și Gaz

GDF SUEZ a semnat un memorandum de înțelegere cu Société Tunisienne de l'Electricité et du Gaz (compania tunisiană de electricitate și gaz - STEG) pentru dezvoltarea cooperării între cele două companii. Memorandumul, semnat de Jean-Claude Depail, vicepreședinte pentru divizia de infrastructură GDF SUEZ, și Rachid Ben Daly Hassen, Președinte și CEO al STEG, are ca obiectiv relansarea cooperării care, în anii '90, a condus la mai multe programe. Primul pas este furnizarea, în 2015, de



servicii de training pentru angajații STEG, în domeniile: lanț de aprovizionare cu gaze, aspecte tehnice ale unităților de gaz, siguranță. Memorandumul mai prevede oferirea, în plan strategic, de asistență de către GDF SUEZ pentru STEG, cu scopul dezvoltării mixului energetic din Tunisia.

CHINA

SINGAPORE

GDF SUEZ cumpără Keppel FMO din Singapore



GDF SUEZ, prin subsidiara Cofely South East Asia, a anunțat achiziționarea Keppel FMO, o subsidiară a Keppel Infrastructure Holdings Private Ltd. Keppel FMO (KFMO) este unul dintre cei mai puternici furnizori de facility management, operațiuni și mentenanță din Singapore, operând în toate industriile și pe toate piețele, inclusiv aeroporturi, transport feroviar, sănătate, educație, guvern. Keppel FMO are aproximativ 1.000 de angajați și generează venituri anuale de cca 55 milioane euro.

*Sursă știri: www.gdfsuez.com

Serviciile, oferta integrată și garantarea livrărilor – cele mai importante atuuri ale furnizorului în relația comercială cu partenerii industriali

În ultimii 15 ani, Europa a traversat două perioade diametral opuse ca evoluție. Ele au erodat consumul și, împreună cu măsurile de eficiență energetică pentru reducerea emisiilor de dioxid de carbon, au remodelat cererea de energie, pe fondul schemelor de susținere financiară pentru energia verde.

text CAROL POPA **foto** SHUTTERSTOCK, DAN BORZAN

30

O primă perioadă, între anii 2000–2008, economia europeană a beneficiat de rate de creștere importante, de la un an la altul. Contextul favorabil era asigurat de accelerarea ritmului de realizare a investițiilor și de disponibilitatea sistemului financiar de a acorda împrumuturi pentru aceste investiții. Pentru piața de energie din Europa, evoluția din perioada 2000–2008 s-a tradus în așteptări de creștere considerabilă a consumului energetic și a prețurilor resurselor energetice. În acea perioadă, problema acoperirii cererii de consum industrial era prioritară, multe companii

energetice alocând resurse financiare importante pentru dezvoltarea unor noi capacități de producție sau pentru descoperirea de noi zăcăminte. Cea de-a doua perioadă, cuprinsă între anii 2008–2015, a marcat declinul industrial generat de criza financiară și de scăderea consumului în Europa. La criza financiară globală s-a adăugat, doi ani mai târziu, criza datoriilor suverane din țări precum Portugalia, Spania, Irlanda sau Grecia.

Aceste evoluții recente determină acum alte preocupări legate de posibilitatea acoperirii vârfurilor de consum, punând sub semnul întrebării competitivitatea surselor tradiționale de energie primară, subliniind atât nevoia de flexibilitate, cât și pe cea a unei oferte integrate de produse și servicii energetice. Cu toate acestea, în ciuda așteptărilor ridicate, în anumite state membre cererea s-a plafonat sau chiar a scăzut. Prin urmare, această paradigmă a cererii și ofertei în Europa a adus o relaxare pe termen scurt în legătură cu siguranța aprovizionării, dar a afectat considerabil proiectele de investiții pe termen lung, la care companiile de utilități au contribuit masiv. Acum, piața globală a energiei a intrat într-o etapă de saturare, marcată și de prăbușirea prețului petrolului la un nivel sub 45% din prețul plătit pentru un baril de petrol cu un an în urmă. O altă schimbare importantă ce trebuie subliniată pe piața de energie este tendința de integrare a piețelor naționale, cu scopul de a spori avantajele de preț și de capacitate, prin noi interconexiuni.





Nu în ultimul rând, aspectele politice trans-naționale care au determinat conflictul dintre Rusia și Ucraina au pus din nou pe tapet siguranța aprovizionării cu resurse energetice pentru o mare parte dintre economiile europene. Trebuie să ținem cont de faptul că Rusia furnizează aproximativ un sfert din gazele naturale consumate în Uniunea Europeană și aproximativ 80% din aceste exporturi străbat conducte de pe teritoriul Ucrainei înainte de a ajunge în Europa. Toate aceste aspecte au readus siguranța aprovizionării în lumina reflectoarelor, declanșând dezbateri cu privire la necesitatea investițiilor în infrastructura energetică și în construirea de noi capacități de producție. Marile companii de utilități europene și-au asumat această responsabilitate și au antrenat capitaluri importante în aceste procese complexe de investiții. Astfel, aproximativ 70% din bugetul anual de investiții al filialei de distribuție a GDF SUEZ Energy România a fost alocat lucrărilor de modernizare a rețelei. Cealaltă parte, de 30%, a fost dedicată extinderii rețelei de distribuție, noilor furnizări de gaze naturale și modernizării echipamentelor. Peste 400 de milioane de euro au fost investite în acest sens, de la privatizare, în rețeaua de distribuție. Schimbările intervenite în climatul economic

au determinat modificări de structură la nivelul portofoliului de produse și servicii oferite de GDF SUEZ Energy România clienților consumatori industriali. Acum, compania are un portofoliu complet de servicii și produse, este furnizor de gaze naturale și energie electrică, asigură atât soluții, cât și produse dedicate siguranței și eficienței energetice. Cu alte cuvinte, este un furnizor integrat de energie și servicii. Produsele și ofertele axate pe furnizarea de energie (gaze naturale și energie electrică) acoperă atât nevoia de predictibilitate și stabilitate a clienților în ceea ce privește costurile cu energia, cât și nevoia de flexibilitate, clienții având posibilitatea de a beneficia de evoluțiile pieței de energie. Pe partea comercială, clienții business obțin consiliere permanentă din partea unui agent dedicat, prin intermediul unui *call center* dezvoltat de companie cu scopul de a veni în întâmpinarea nevoilor de informare a clienților consumatori industriali. Tot pentru zona comercială a serviciilor, GDF SUEZ Energy România s-a concentrat pe menținerea unui nivel ridicat de satisfacție a clienților și a dezvoltat servicii moderne și inovatoare. Astfel, conducerea companiei și-a propus să se concentreze pe vânzările de electricitate pentru clienții business și pe

„Aplicația Vertuoz este o platformă informatică prin care sunt preluate informațiile despre consumurile de energie din locațiile unde sunt măsurate prin puncte de măsură (contoare), prelucrate și apoi raportate. Aplicația pune la dispoziția utilizatorului (de regulă managerul energetic) o serie întreagă de rapoarte standard sau parametrabile din care acesta își poate extrage informații referitoare la consum, la performanța energetică sau la costurile aferente atât la nivel de ansamblu, cât și de locație punctuală ori consumator individualizat, dar și informații despre eventualele măsuri de reducere a consumurilor deja aplicate și încadrarea în obiectivele propuse. O altă funcționalitate critică în Vertuoz este cea de alertare în cazul unor scurgeri sau consumuri anormale, care poate ajuta în momente importante.“

Adina Susanu,
Director Adjunct Distrigaz Confort

ofertele de servicii energetice pentru consumatorii casnici. GDF SUEZ Energy România intenționează să utilizeze expertiza amplă pe care o are pentru a deveni un jucător activ în procesul de înlocuire a echipamentelor învechite cu altele noi și mai performante. În acest sens, compania și-a propus să-și sprijine clienții în optimizarea facturilor de energie, pentru păstrarea competitivității în zona business și accesibilitatea energiei.

Servicii de mentenanță personalizate în funcție de specificul clientului

Ofertele comerciale ale companiei vin la pachet cu cele de servicii de mentenanță pentru instalațiile și echipamentele utilizate de consumatorul industrial, client al GDF SUEZ Energy România. Serviciile de siguranță în furnizarea de gaze naturale și mentenanță pentru instalațiile și echipamentele care utilizează gaze naturale sunt disponibile pentru clienții care au nevoie de ele atât în forma individuală, cât și sub formă de pachete integrate. De asemenea, compania oferă clienților săi și soluții configurabile, în funcție de specificitatea activității sale, pe baza unor servicii de audit energetic.

De la servicii de audit energetic, măsurători SMART și consultanță profesională

Deoarece satisfacția clientului este prioritară, portofoliul GDF SUEZ Energy România, în calitate de furnizor integrat de produse și servicii energetice, pune în evidență serviciile de audit energetic prin care consumatorii industriali pot limita pierderile energetice, atât cele tehnologice, cât și pe cele generate de risipă. Un argument important în favoarea managementului energetic îl reprezintă tocmai reducerea pierderilor de energie și a cheltuielilor cu resursele de energie primară. Consultanții în management energetic susțin că, în foarte multe cazuri, companiile apelează la audit energetic *in extremis*, în clipa în care se simt presate de competiția mare de pe piață și de nevoia de a reduce costurile de producție. Acesta este și motivul pentru care, GDF SUEZ Energy România are incluse în oferta sa servicii pentru creșterea eficienței energetice, precum și soluții SMART de monitorizare a consumurilor de energie (energie, agent termic, apă, temperatură, climatizare), efectua-

re de audit energetic pentru diagnosticarea problemelor, propunere și implementare de soluții tehnice, consiliere în vederea obținerii de finanțare pentru implementarea de soluții de eficiență energetică. Nu în ultimul rând, compania asigură servicii de *facility management*, pentru administrarea și întreținerea judicioasă a clădirilor industriale sau a centrelor rezidențiale.

Monitorizarea consumurilor pe parcursul auditului energetic, dar și după finalizarea acestuia, se realizează prin intermediul unei tehnologii de ultimă generație – Vertuoz – care permite controlul permanent asupra consumurilor energetice și evidențiază pierderile apărute în procesul tehnologic.



Servicii online și soluții optime pentru mediu

Una dintre principalele preocupări ale companiei GDF SUEZ Energy România este siguranța și conservarea mediului înconjurător. În acest sens, compania a dezvoltat o paletă largă de servicii online pentru clienții săi. Prin intermediul Agenției online, aceștia pot obține informații despre facturi, consum și alte aspecte esențiale. De asemenea, compania pune la dispoziția clienților săi și posibilitatea de a primi factura prin e-mail, un serviciu gratuit și prietenos cu mediul înconjurător, folosit deja de o mare parte dintre clienții business ai companiei.

De altfel, protecția mediului începe, de cele mai multe ori, cu gesturi simple. La fel se întâmplă și cu orientarea către eficiență și evitarea risipei, atât de resurse, cât și de timp. Serviciul de transmitere prin e-mail a facturii, pus la dispoziția clienților business ai GDF SUEZ Energy România, permite o abordare prietenoasă a mediului, prin economisirea unor cantități importante de hârtie, dar aduce și confortul unei eficiențe sporite în folosirea și arhivarea facturilor. Prin factura transmisă pe e-mail, clienții se bucură de o serie de avantaje pentru activitatea de zi cu zi: economie de timp (factura este primită mult mai rapid decât în varianta transmiterii prin curier), indiferent de adresa clientului, riscul pierderii sau vizualizării sale de către persoane neautorizate este eliminat, accesul la datele din factură este imediat după emiterea acesteia, iar consumatorul poate arhiva facturile în propriul sistem informatic, în mod facil. ■

32



„Oferta GDF SUEZ Energy România trebuie privită și analizată în ansamblu. Gama largă de soluții și produse competitive reprezintă unul dintre motivele pentru care suntem un furnizor important pe piața de energie din România.”

Laurențiu Gava,
Șef Serviciu Marketing GDF SUEZ Energy România

Fără griji



Viața este mai simplă când afacerea dumneavoastră este în siguranță, iar familia se bucură de confort. De aceea, am creat pentru dumneavoastră oferte de verificări și revizii ale instalației interioare de gaze naturale și centralei termice.

- **Garanția calității** GDF SUEZ Energy România;
- **Peste 250 de specialiști** experimentați, certificați ANRE și ISCIR;
- **Flexibilitate:** achitați contravaloarea serviciilor tehnice odată cu factura de gaze naturale, în peste 13.000 puncte de plată, la partenerii noștri comerciali și bancari;
- **Servicii suplimentare*** pentru buna funcționare a instalației interioare de gaze naturale și a centralei termice.

Alegeți acum ofertele Asigaz Rezident pentru persoane fizice, Asigaz Incassa pentru asociații de proprietari sau pachetele Prime Teh și Deca Teh pentru companii!

* Aceste servicii nu sunt incluse în prețurile standard ale pachetelor Asigaz, Prime Teh și Deca Teh și nu fac obiectul unui deviz separat.

Eficiența energetică – optimizarea costurilor de consum industrial

Administrarea eficientă a consumului de energie de orice fel într-o companie este practic imposibil de realizat în absența unor elemente esențiale pe care auditul energetic se bazează pentru analiza consumurilor. Oricât de profesionist ar fi, un inginer energetician are nevoie de rezultatele și concluziile auditului pentru planificarea consumurilor, pentru analiza costurilor energetice sau pentru bugetarea și prognozarea consumurilor viitoare de energie.

text CAROL POPA **foto** SHUTTERSTOCK

34

Auditul energetic, prin care se depistează sursele generatoare de pierderi și se stabilesc măsuri de soluționare, este procedeul de identificare a tuturor fluxurilor energetice, raportate la un interval de timp, aferente unui consumator de energie (fabrică, instalație, oraș, clădire etc.). Pe baza măsurătorilor și a informației pe care o obține periodic managerul companiei cu privire la costurile de producție specifice într-o ramură industrială, costurile energetice pot fi analizate prin comparație cu cele ale altor firme concurente. În medie, pentru o înțepindere cu o tehnologie nu foarte modernă, un audit energetic corect întocmit și implementarea măsurilor recomandate (ce presupun, desigur, niște costuri), termenul de recuperare a investiției variază între doi și patru ani.

Monitorizarea consumurilor energetice poate determina dacă există în companie practici de operare defectuoase în procesul tehnologic sau dacă activitatea de întreținere a utilajelor nu se face în mod corespunzător, generând astfel creșteri artificiale ale consumului de energie. Monitorizarea consumurilor energetice îl va ajuta pe manager să plaseze compania pe o scară ierarhică a

consumurilor energetice în raport cu competitorii de aceeași talie (dimensiune) cu compania analizată. De ce este importantă dimensiunea? Pentru că utilajele și consumurile acestora diferă la capacitatea de producție variată, dar această diferență nu este în mod obligatoriu proporțională. O linie de fabricație cu o capacitate dublă nu consumă neapărat de două ori mai multă energie decât una cu jumătate din capacitate. Dar și poziționarea companiei în ierarhia consumatorilor ridică probleme de acuratețe, ceea ce înseamnă că acțiunile de monitorizare a consumurilor ce vizează eficiența energetică trebuie să fie realizate cu o frecvență mai mare. De unde apar aceste probleme de acuratețe a datelor? Auditorul nu are acces la alt tip de informații decât cele oficiale, iar acestea sunt publicate în lunile mai-iunie și iau în calcul consumurile medii din anul precedent, ceea ce înseamnă practic un decalaj de 18 luni de la data demarării auditului, timp în care și concurența poate face pași importanți pentru eficientizarea consumului de energie. Tocmai din acest motiv, managerul companiei trebuie să ia în calcul și o anumită marjă de eroare în minus, astfel încât deciziile de management ulterioare auditului să îl plaseze în mod real acolo unde și-a stabilit obiectivul.



Cele 4 elemente SMART – zona de intervenție în eficiența energetică și optimizarea costurilor

Deciziile de management prin care administratorul unei companii industriale poate interveni în scopul optimizării costurilor de producție pot fi canalizate în patru direcții, acestea fiind definite în literatura de specialitate drept direcții inteligente (SMART) pentru atingerea obiectivelor de eficiență energetică.

SMART TECHNOLOGY – prima din cele patru direcții face referire la înlocuirea utilajelor din generații mai vechi cu echipamente noi, care sunt mult mai fiabile și care au consumuri energetice mai mici. Este o direcție facilă pentru managerii axați pe zona de investiții, acei manageri care consideră că echipamentele noi reprezintă cheia unei productivități de top cu costuri energetice reduse. Investițiile în echipamente noi, cu un consum energetic redus, prezintă însă riscul ca, după numai câteva luni de la achiziție, un alt echipament similar să fie lansat, cu un consum și mai mic, iar investițiile în tehnologie nu se pot succeda în lanț, fără să acopere cel puțin perioada de amortizare a echipamentului.

SMART METERING – reprezintă monitorizarea permanentă a consumurilor energetice, la intervale de timp de ordinul minutei sau al zecilor de minute, astfel încât consumurile pe fluxul tehnologic pot fi supravegheate și se pot stabili măsuri de reducere a costurilor în cadrul aceluși ciclu de fabricație. Optimizarea costurilor pe fluxul tehnologic face diferența de competitivitate a produselor prin prețul cu care acestea sunt puse în vânzare, influențând poziția companiei în raport cu concurența.

SMART CONSUMER – face obiectul deciziilor adoptate în cadrul activității productive. Astfel, pornind de la închiderea întreprinderii de lumină atunci când lumina artificială nu este necesară, până la decizia de a continua producția pe un utilaj în timpul pauzei de masă, pentru a elimina consumul mare de energie la repornirea motoarelor, toate aceste decizii pot influența consumurile energetice finale înregistrate în companie într-un anumit interval de timp.

SMART GRID – reprezintă un mare pas în viitor în ceea ce privește managementul și

eficiența energetică. Smart Grid este rețeaua care poate integra comportamentul și acțiunile tuturor utilizatorilor conectați la ea: producători, furnizori, consumatori (fiind considerat consumator fiecare utilaj în parte, nu entitatea juridică responsabilă cu administrarea). Smart Grid acționează în sensul eficienței energetice și al optimizării consumurilor, dar și ca integrator al energiei verzi în sistemul energetic, funcționând ca o piață spot pentru producătorii care acoperă, de obicei, vârfuri de sarcină. Rețeaua inteligentă va primi semnal imediat ce o turbină eoliană intră în funcțiune și va transmite semnalul către toți consumatorii inactivi. Dacă un consumator inactiv poate intra în procesul de producție consumând energia produsă de turbină în afara vârfurilor de sarcină, acesta va beneficia de un preț mai mic al energiei consumate. Conectarea se face instant între producător, furnizor și consumator, deciziile de conectare fiind stabilite de factorul uman anterior oportunității generate de intrarea în funcțiune a turbinei eoliene.

„Va avea loc o descentralizare a deciziei de consum până la nivel de echipament“

Creșterea rolului eficienței energetice în activitatea industrială a ridicat probleme în ceea ce privește monitorizarea consumurilor pentru echipamente industriale de generații diferite. Apariția unor standarde de tip OPC – Open Platform Connectivity – este în prezent noua provocare în materie de monitorizare a consumurilor pentru echipamente din generații diferite. Despre impactul acestora asupra consumurilor industriale am discutat cu Ioan Bitir Istrate, lector al Facultății de Energetică din cadrul Universității Politehnice din București.

interviu de CAROL POPA foto DAN BORZAN

36

Domnule profesor, în ce stadiu se află economia românească din punct de vedere al eficienței energetice?

I.B.I. De aproximativ un an și jumătate lucrurile au început să se schimbe. În bine. Obiectul comun al activității noastre, în cercetare, este eficiența energetică. Volumul util de energie consumată trebuie să crească, asta înseamnă civilizație, educație. Dar eficiența energetică înseamnă să reducem pierderile, ceea ce se consumă inutil. Acum sunt trei niveluri de eficiență energetică dispuse într-o structură de tip piramidal. Nivelul cel mai de jos îl reprezintă soluțiile de eficiență energetică de tip clasic, pur și simplu îmbunătățiri tehnologice ale echipamentelor consumatoare de energie. Înlocuirea becurilor tradiționale cu instalații cu LED-uri, introducerea convertizoarelor de frecvență pentru reducerea consumului de energie al motoarelor, recuperări de căldură pe partea de instalații termice. Al doilea nivel îl reprezintă așa-numita monitorizare a consumurilor. Aici exemplele sunt foarte interesante. În consumul casnic, dacă primim o factură, o dată pe lună, nu prea avem idee despre modul în care a fost consumată această energie. Aflăm că am consumat acea cantitate, dar când, la ce oră, în ce scop și cum am consumat energia nu știm. Nu avem această informație. Acest lucru se întâmplă, din păcate, și în industrie. Situația poate fi mult îmbunătățită. Cei mai mulți știu, în mare, modul în care este consumată energia electrică. Dar dacă

întrebi de consumul de apă, e tăcere. Iar aceste consumuri trebuie cunoscute cel puțin la nivel de sfert de oră, ca să nu zic în fiecare minut. Dar la fiecare sfert de oră, cam asta este unitatea de timp onorabilă pentru monitorizarea consumurilor.

În ce fel poate fi utilă o monitorizare care are o asemenea frecvență?

I.B.I. Cel mai bun exemplu este o paralelă cu banii: cum ar fi dacă nu am ști câți bani avem pe card? Am cheltui continuu, fără o planificare, până când banca ar spune: „Stop, ai acumulat prea multe datorii!”. La fel se întâmplă și cu consumul de energie. În ultimul an și jumătate, am fost expertul pentru energie pe programul operațional de infrastructură din ANRE, acel program care va aduce banii europeni pentru perioada 2014 - 2020 pentru eficiența energetică. Sistemele de monitorizare a consumurilor sunt precizate în programul operațional ca fiind instrumente de eficiență energetică. Vor veni unii și vor spune că degeaba vor cunoaște ce, când și cât consumă, asta nu înseamnă că vor face și economii. Nu este chiar așa. În urmă cu 15 ani, în București a început campania de introducere a apometrelor. În primele luni de implementare, consumul de apă caldă în București s-a redus cu 70%. Ulterior, consumul a revenit, oamenii s-au obișnuit cu ideea că au un contor care să înregistreze când fac duș, trag apa sau se spală pe dinți. Dar impactul monitorizării este unul real.



Au fost implementate în România, în zona consumatorilor industriali, sisteme moderne de monitorizare a consumurilor?

I.B.I. Sisteme de monitorizare există în industrie, dar nu pe foarte multe fluxuri. Eu discut despre cele pe energie electrică, gaz, apă caldă, apă răcită, aer comprimat. Dar și aici apare o problemă care nu este specifică României, existentă în toate economiile. Majoritatea fabricilor sunt vechi, chiar și dezvoltarea companiilor noi, și mă refer aici la mari consumatori de energie, precum Alro, Arcelor, Azomureș — toți au dezvoltat capacități noi de producție pe platformele și structura companiilor construite acum 40–50 de ani. Drept urmare, pe acele platforme coexistă generații diferite de echipamente. Problema majoră a acestora este că nu pot să comunice între ele, deoarece au limbaje diferite, ceea ce ridică probleme în monitorizarea informațiilor care să conducă la eficiență energetică. Au apărut însă sisteme de comunicare între echipamente diferite ca profil și generație, cum este comunicarea de tip OPC (Open Platform Connectivity). Acest tip de platformă reprezintă un standard între echipamentele industriale care realizează automatizări și permite conectarea între echipamentele care fac parte din generații diferite și care realizează lucruri diferite. Istoria acestor echipamente, ce asigură conectivitatea pentru echipamente de generații

diferite, este recentă, începe undeva prin anul 2008. Primii care au construit astfel de sisteme de automatizări în România au fost cei de la centrala nucleară de la Cernavodă. Acesta este prezentul în materie de eficiență energetică. Conectivitatea este pasul cel mai nou realizat pentru monitorizarea eficientă și eficace a consumurilor.

Dacă platformele OPC fac parte din prezent, ce ne rezervă viitorul?

I.B.I. Totul devine SMART: Smart metering, Smart grid, Smart consumer. Acesta este vârful piramidei despre care vorbeam la începutul discuției. Smart consumer înseamnă un consumator care nu va mai funcționa rigid, el va consuma energie doar atunci când ea va fi disponibilă la un preț convenabil. Va avea loc o descentralizare a deciziei de consum la nivel industrial, până la cel de echipament. Asta datorită faptului că tot ceea ce înseamnă comunicare s-a dezvoltat extraordinar de mult: avem telefoane cu care pornim frigiderul sau centrala termică în drum spre casă. În următorii 10 ani, lucrurile acestea vor deveni o obișnuință și în industrie. O turbină eoliană, conectată la un institut de meteorologie, va ști exact la ce oră va porni producția de energie și cât va dura această producție. Turbina va discuta, în absența unui contract de livrare, direct cu echipamente conectate la rețea, oferind energie la un preț mai bun. Aces-

ta este viitorul în eficiență energetică. Conectivitatea și comunicarea între echipamente au devenit mai importante, din păcate pentru noi, energeticienii, decât producția și consumul de energie. Echipamentele mari consumatoare de energie devin actori pe piață. În loc să oprești o turbină eoliană și să pierzi potențialul de energie verde, mai bine pornești un cuptor care, în caz contrar, ar fi lucrat în vârf de sarcină. Aceste decizii rapide nu mai pot depinde de factorul uman, de aprobări etc., echipamentele trebuie setate să comunice direct între ele și să reacționeze la cele mai bune oferte. În comunicații, astfel de sisteme erau prezente de acum 15–18 ani în Europa. Ei bine, a venit momentul să funcționeze și în cazul energiei. Cu costuri mai mari, dar evident că și economiile de energie sunt spectaculoase, dacă se întâmplă așa.

Pentru un astfel de sistem, în care tehnologiile comunică între ele, unde intervine factorul uman și care este rolul lui?

I.B.I. Întotdeauna factorul uman va stabili setările de obiectiv pentru fiecare echipament în parte. După aceste setări, echipamentul va decide când lucrează, în ce limite de costuri energetice și cu ce randamente, astfel încât să nu fie influențat negativ ciclul de fabricație, dar să obțină cele mai bune costuri energetice de producție.



38

Pretul petrolului – intră' resursele energetice într-o nouă eră?

Mai poate face cineva o prognoză pe termen mediu a evoluției prețului petrolului? Traderii de pe piețele internaționale susțin că nu. De la euforia perioadei 2007-2009, când producătorii stabileau strategii prin care să câștige cota de piață generată de creșterea economică a unor țări precum China, India și Brazilia, acum s-a ajuns la dezbateri pe marginea strategiilor menite să stopeze prăbușirea prețului petrolului.

text CAROL POPA **foto** SHUTTERSTOCK

La începutul anului 2015, au fost lansate previziuni precum cele ale Citigroup („Petrolul va ajunge la 20 dolari/baril în următorii doi ani”) sau Goldman Sachs, care anunța un preț sub 40 dolari/baril pentru petrolul american în acest an, ori ale celor de la Credit Suisse și T. Boone Pickens, care vorbesc despre o revenire la nivelul de 100 de dolari/baril până la sfârșitul anului. Abdalla el-Badri, Secretarul General al OPEC (Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol), a declarat chiar și că prețurile ar putea ajunge până la 200 de dolari în următorii ani, fără a deta-

lia pârgăile prin care trendurile actuale vor putea fi inversate.

Toate prognozele sunt însoțite de o mulțime de „dacă”, prin care se diluează posibilitatea obținerii unei previziuni apropiate de realitățile pieței, reclamă tot mai insistent traderii, afectați de fluctuațiile mari de preț înregistrate de la o zi la alta. Graficul care marchează traiectoria prețului trebuie să fie mai exact, să fie eliminate mai multe cauze prin includerea lor în posibila evoluție.

La începutul lunii martie, petrolul Brent avea prețuri undeva la 50-51 de dolari, nivel la care se vindea în martie 2009, în plină criză economi-

că. Însă pragul de jos nu a fost atins încă, susțin strategii de la Bank of America. Aceștia comunică, într-o notă internă citată de MarketWatch, că prețul petrolului poate ajunge chiar și la nivelul de 35 de dolari pe baril. Cei mai mulți analiști apreciază însă că, pentru anul 2015, prețul petrolului va oscila într-o bandă destul de largă, cuprinsă între 40 și 70 de dolari pe baril. Dar și aceștia recunosc că prognozele de acum sunt realizate ca la pariuri, pe baza unor factori de risc foarte importanți, cum ar fi evoluția cererii în condițiile unei creșteri susținute a producției și a prețurilor scăzute.

La sfârșitul lunii februarie, SUA produceau 9,3 milioane de barili de petrol pe zi, în creștere cu 10% față de februarie 2014. Prețul petrolului a început să scadă în luna iunie 2014, moment în care producția globală de țiței înregistra trei luni succesive de creștere, în condițiile unui consum staționar și ale unei cereri potențiale care a întârziat să apară. Asta a determinat o prăbușire a prețului în luna noiembrie 2014.

CEREREA INFLUENȚEAZĂ PREȚUL

Una dintre cele mai mari necunoscute este modul în care cererea de petrol va răspunde la acest nivel de prețuri scăzute. Prețuri mai mici ar trebui să împingă în sus consumul, dar cât de repede vor răspunde consumatorii la acest imbold nu poate prognoza nimeni. Cererea globală este determinată în mare măsură de creșterea economică. Cum aceste semnale de majorare lipsesc din partea marilor economii consumatoare de resurse, nici IEA (Agenția Internațională pentru Energie), nici OPEC nu au văzut încă suficiente dovezi pentru a prognoza o creștere a cererii. În afară de prețul petrolului, măsurarea săptămânală a numărului de platforme încă în funcțiune a devenit unul dintre indicatorii importanți în evaluarea producției viitoare. În prima săptămână din luna martie, 75 de sonde au fost oprite din exploatare. De la începutul crizei de supraofertă, 1.192 de instalații au fost oprite să mai

extragă petrol. Este cel mai scăzut nivel de instalații aflate în exploatare din ultimii cinci ani. O altă unitate de măsură ce poate oferi o imagine asupra tendințelor pe piața petrolului este nivelul de stocare disponibil. Datele guvernului american arătau că, la sfârșitul lunii februarie, aproximativ 60% din capacitatea de stocare a petrolului era utilizată, față de 48% cât reprezenta gradul de acoperire cu stocuri în primăvara anului trecut. În Europa, Asia și Africa de Sud, capacitățile de stocare sunt umplute în proporții de peste 80%.

SE REVINE LA LIMITAREA PRODUCȚIEI, PENTRU A SE PUTEA ECHILIBRA PREȚUL

Țările membre OPEC au convocat o reuniune de urgență la începutul lunii iunie a acestui an, reuniune în care se va pune problema revenirii la politici de limitare a producției, astfel încât să existe pârgurile necesare pentru stabilizarea prețului. OPEC nu a mai limitat producția de petrol în ultimii șase ani, de la declanșarea crizei financiare, permițând țărilor membre să utilizeze producția de petrol ca pârghie pentru ieșirea din criză. În actualele condiții, riscurile prăbușirii prețului petrolului sunt cu atât mai mari, cu cât orice încălcare a acestor politici de către un exportator de petrol poate influența cotațiile de pe piețele internaționale. Riscuri potențiale sunt evaluate pentru mari producători, precum SUA, Rusia și Venezu-

ela, țări ale căror planuri și strategii economice au la bază și o importantă componentă politică, ce poate influența deciziile strict economice de pe piețele petroliere.

Abordată din altă perspectivă, strategia limitării producției afectează tocmai companiile care au realizat cele mai importante investiții în explorare și care au, în prezent, aproximativ 3.000 de puțuri de forare în diverse stadii, dar care, în scurt timp, vor fi pregătite să intre în exploatare pentru a recupera investițiile realizate în anii anteriori. Menținerea acestor viitoare sonde în *stand-by*, ca urmare a unei decizii care să nu afecteze piața petrolieră în totalitate, ar putea transfera o mare parte din pierderile generate de scăderea prețurilor asupra companiilor ce dețin noi puțuri petroliere, ca urmare a întârzierilor la punerea în funcțiune.

Nu în ultimul rând, influențele fluctuațiilor de pe piețele valutare au avut un rol important în scăderea prețului petrolului și vor influența în continuare eforturile companiilor energetice până la echilibrarea pieței. Dolarul american, moneda la care se raportează piața petrolieră, a înregistrat o puternică apreciere în ultimele luni și continuă să afecteze cotațiile petrolului prin această evoluție. La începutul lunii martie, numărul locurilor de muncă disponibile în sistemul public în SUA a crescut cu 3,5%, comparativ cu aceeași lună a anului anterior. Teoretic, această evoluție a forței de

muncă ar fi trebuit să dea un imbold de creștere pe piața petrolului, deoarece o economie mai puternică înseamnă un consum în creștere. Dar prețul petrolului a scăzut ca efect al mediatizării acestei informații. Explicația constă în speculațiile privind posibilitatea ca Rezerva Federală să crească rata dobânzilor, pentru a consolida dolarul pe baza informațiilor de pe piața muncii. Ori, un dolar mai puternic înseamnă un preț mai mic în dolari pentru petrol, ceea ce s-a și întâmplat în prima jumătate a lunii martie. ■



GAZODUCTUL GIURGIU-RUSE, important pentru Europa

Ministrul bulgar de Externe, Daniel Mitov, a declarat că interconectarea rețelilor de gaze dintre România și Bulgaria reprezintă un element foarte important pentru securitatea energetică a Europei, pe axa Nord-Sud, în timp ce Bogdan Aurescu a pledat și pentru coridorul România - Bulgaria - Grecia. „Sud-Estul Europei este dependent de aprovizionarea cu gaz din Rusia și, ca urmare a apropierei de Ucraina, această problemă este tot mai evidentă. Edificarea unor sisteme de interconectare între Bulgaria și România reprezintă un element foarte important pentru arhitectura securității energetice a Europei, pe axa Nord-Sud“, a declarat, la București, ministrul Afacerilor Externe din Bulgaria, Daniel Mitov, citat de Mediafax.



GDF SUEZ va construi noi centrale electrice și linii de transport în Chile

GDF SUEZ, prin intermediul filialei sale E-CL, a avut succes în recenta licitație a proiectelor energetice din Chile. Începând cu anul 2018, Grupul va livra 5.040 GWh pe an pentru companiile de distribuție ale SIC (sistem central de electricitate din Chile), pe o perioadă de 15 ani. Energia va fi asigurată din portofoliul E-CL, companie ce va asigura construcția de facilități noi. Cantitatea de energie va fi furnizată și prin facilitățile deja existente, inclusiv aprovizionare GNL de la GDF SUEZ. Rezultatul licitației va conduce la construirea centralei termice IEM, de 375 MW, și a unui port asociat, precum și a unei linii de transport TEN, care va conecta orașele Mejillones și Copiapo, conform AFP.



AFEER semnalează creșterea profitului la Transelectrica

Transelectrica a anunțat rezultate financiare excepționale pentru anul 2014: profitul din exploatare al companiei a crescut cu circa 82% (de la 249 milioane lei în anul 2013, la 454 milioane lei în 2014), profitul net s-a majorat de la 200 milioane lei în



2013, la 374 milioane lei în 2014 (circa 85%). „Asociația Furnizorilor de Energie Electrică din România (AFEER) își exprimă uimirea, dar și îngrijorarea față de situația de excepție înregistrată de către CNTEE Transelectrica. Pentru orice societate, astfel de rezultate sunt demne de toată lauda, însă, în cazul Transelectrica – o companie a cărei activitate este reglementată de Autoritatea de Reglementare în domeniul Energiei –, o creștere a profitului, într-un singur an, cu peste 80% nu face decât să ridice semne de întrebare din partea participanților la piață“, se arată într-un punct de vedere al AFEER publicat pe site-ul organizației.

PETROBRAS VINDE ACTIVE DE 13,7 MILIARDE DOLARI

Petrobras Brazilia a anunțat că a aprobat un plan de a vinde active în valoare de 13,7 miliarde de dolari în 2015 și 2016, pentru a tăia costurile și a reduce datoriile, scrie publicația braziliană The Rio Times, citată de Reuters. Potrivit oficialilor Petrobras, volumul de active vândute în prezent este mai mare de ținta de 5-11 miliarde dolari, inclusă în Planul de afaceri al companiei pentru perioada 2014-2018, lansat în februarie 2014, înainte de izbucnirea scandalului de corupție.



Chevron investește mai puțin

Grupul petrolier american Chevron a abandonat eforturile de explorare a gazelor de șist din Europa, România fiind ultima țară europeană unde compania era încă activă în acest domeniu. La sfârșitul lunii ianuarie, Chevron, care este a doua companie energetică din SUA, a anunțat că va investi doar 35 de miliarde de dolari în proiectele sale de explorare petrolieră în 2015, o scădere cu 13% față de 2014, și că va privilegia proiectele care oferă „oportunitățile cele mai profitabile“, relatează AFP.



Gaze naturale

Furnizare de la GDF SUEZ Energy România

Accesați



**Business
Plus**

pe www.gdfsuez.ro
pentru soluții potrivite
fiecărei afaceri

Peste 70.000 de clienți business beneficiază de furnizare gaze naturale de la GDF SUEZ Energy România.

Cu o experiență de peste 30 de ani, echipa noastră vă propune angajamente ferme, concretizate în flexibilitate, transparență, oferte adaptate la cerințele clienților și servicii tehnice conexe. În plus, toți clienții GDF SUEZ Energy România beneficiază de asistență și suport dedicat, facturi detaliate și diverse metode de plată.



„Furnizorul de energie este parte a lanțului de valoare care determină competitivitatea acelei companii pe piață“

interviu realizat de Carol Popa
foto Dan Borzan

Modificările succesive apărute în structura consumurilor energetice și în evoluția companiilor industriale din economia românească, dublate de liberalizarea pieței gazelor naturale, au determinat schimbări la nivelul portofoliului de produse și servicii pe care furnizorii de energie le oferă clienților lor. GDF SUEZ Energy România se evidențiază drept furnizorul de produse și servicii integrate care garantează siguranța livrărilor și asigură servicii de mentenanță, audit și consiliere pentru orice operațiune pe piețele energetice. Despre oferta companiei, dar și despre noutățile din portofoliul de servicii oferite clienților săi am discutat cu Laurențiu Gava, Șef Serviciu Marketing în cadrul GDF SUEZ Energy România.

Cum a abordat GDF SUEZ Energy România problema liberalizării în relația cu clienții săi?

L.G. GDF SUEZ Energy România a respectat reglementările impuse cu privire la liberalizare și a comunicat permanent cu clienții săi în legătură cu implicațiile pe care le-a presupus această schimbare legislativă (cum ar fi cea a încetării valabilității prețurilor reglementate) prin multiple canale de comunicare. Relația noastră cu clienții este una de lungă durată, un parteneriat care a evoluat de-a lungul timpului și în care nevoile și vocea clientului rămân prioritatea noastră numărul unu. Pe lângă eforturile susținute de comunicare, pentru a facilita trecerea, de la 1 ianuarie 2015, la o piață liberă pentru clienții business, compania noastră a pregătit oferte special destinate acestora și, în același timp, a trecut printr-o etapă complexă de adaptare a proceselor interne, flexibilizând sistemul IT și întărind competențele și motivarea resurselor umane. Ne-am asigurat astfel că suntem pregătiți pentru a face față tuturor provocărilor determinate de gestionarea unui portofoliu mare de clienți în piața liberă.

Ce conține portofoliul de produse și servicii oferite de GDF SUEZ Energy România clienților săi?

L.G. Avem un portofoliu complet de servicii și produse, furnizăm gaze naturale și energie electrică, dar și soluții și produse dedicate siguranței și eficienței energetice, cu alte cuvinte suntem un furnizor integrat de energie și servicii. Oferta GDF SUEZ Energy România ►►

trebuie privită și analizată în ansamblu. Gama largă de soluții și produse competitive reprezintă unul dintre motivele pentru care suntem un furnizor important pe piața de energie din România. Livrăm anual aproximativ 3,2 miliarde metri cubi de gaze naturale, către un portofoliu de 1.500.000 de clienți, din care peste 70.000 de clienți business. Toate contractele noastre definesc clar drepturile și obligațiile părților. Este important de specificat că noi garantăm, prin contract, livrările în condiții optime pentru toți consumatorii. În ceea ce privește serviciile dedicate segmentului industrial, le-am putea împărți în următoarele categorii:

- produse și oferte de energie (gaze naturale și energie electrică) ce acoperă atât nevoia de predictibilitate și stabilitate a clienților în ceea ce privește costurile cu energia, dar și nevoia de flexibilitate, oferind clienților posibilitatea de a beneficia de evoluțiile pieței de energie;
- servicii de siguranță și mentenanță pentru instalațiile și echipamentele ce utilizează gaze naturale, în formă individuală sau sub formă de pachete integrate, precum și soluții configurabile în funcție de specificitatea fiecărui client;
- servicii pentru creșterea eficienței energetice, precum soluții smart de monitorizare a consumurilor de energie (energie, agent termic, apă, climatizare), efectuare de audit energetic pentru diagnosticarea problemelor, propunere și implementare de soluții tehnice, consiliere în vederea obținerii de finanțare pentru implementarea de soluții de eficiență energetică, servicii de facility management;
- alte tehnologii menite să asigure eficiența energetică: cogenerarea, micro-cogenerarea sau trigenerarea.

Cum au fost comunicate ofertele de piață liberă către clienți? Care a fost reacția acestora?

L.G. Am folosit mai multe variante de informare, astfel încât să ne respectăm promisiunea de a anunța aceste informații în mod corect, complet și la momentul potrivit pentru toți clienții, astfel încât aceștia să beneficieze de transparență și predictibilitate. Principalele canale de comunicare folosite până acum sunt: newsletterele electronice și scrisorile de informare către toți clienții business (în mai multe valuri: noiembrie, decembrie 2014, martie, mai 2015), campanii de presă în principalele publicații de business și pe principalele site-uri de business și de știri, secțiune dedicată pe site-ul companiei – www.gdfsuez.ro, informare directă și personalizată prin echipele noastre de consilieri dedicați, la call center-ul companiei și în sediile companiei, anunțuri și materiale ample în revista Oxygen și prezentări în cadrul evenimentelor Conferința Oxygen și Business Plus (în toamna anului 2014). Efortul nostru de comunicare continuă pe toate aceste canale, pe parcursul întregului an 2015. Clienții au apreciat această modalitate eficientă de comunicare, iar cea mai bună dovadă este numărul mare al celor care au subscris ofertei GDF SUEZ Energy România.

La ce se așteaptă o companie în momentul în care alege ca furnizor GDF SUEZ Energy România?

L.G. Așteptările sunt multiple și individualizate în funcție de specificitatea nevoilor și de mărimea companiei. În general, putem spune că orice client își dorește un partener cu expertiză și notorietate în piața energiei, onest, puternic și stabil. Pentru clienții mijlocii și mari, în a căror activitate energia reprezintă o componentă determinantă pentru desfășurarea afacerii și în generarea cifrei de afaceri, furnizorul de energie este parte a lanțului de valoare care determină competitivitatea acelei companii pe piața în care activează. Aduăăm ca elemente definitorii ale unei relații de succes: comunicarea, consilierea, flexibilitatea, transparența și predictibilitatea. Când toate acestea sunt completate de servicii adiacente domeniului principal, putem vorbi despre un furnizor integrat precum GDF SUEZ Energy România. De-a lungul timpului, ne-am străduit să venim în întâmpinarea așteptărilor clienților noștri și, pornind de la ele, să dezvoltăm servicii și produse noi. Una dintre cele mai importante garanții pe care le oferim este siguranța livrărilor.

Care sunt cele mai noi instrumente de contractare dezvoltate de GDF SUEZ Energy România? Cum pot aduce aceste instrumente valoare adăugată pentru clienții companiei?

L.G. Pentru clienții mici și medii (cu un consum anual de până la 11.627,78 MWh), am dezvoltat un instrument de contractare nou pentru piața de energie din România: contractarea online. Astfel, suntem mândri să putem spune că suntem primul și unicul furnizor de energie care pune la dispoziția clienților un astfel de instrument. Contractarea online presupune accesarea ofertelor de furnizare gaze naturale standard din contul individual din Agenția online Plus de pe www.gdfsuez.ro, accesibilă de pe desktop sau de pe dispozitivele mobile. Beneficiile majore pentru client sunt legate de eficiență, rapiditate, accesibilitate, dar și de un preț mai bun. Contractul este salvat în contul din Agenția online, poate fi descărcat și arhivat ori când în calculatorul propriu și/sau printat, ceea ce reprezintă un plus de confort și de eficiență pentru clienți. (Mai multe detalii despre aceste servicii se află în articolele dedicate, de la pag. 12 - n.r.)

Cât de important este statutul de furnizor integrat, pe care îl are GDF SUEZ Energy România, în raporturile comerciale cu clienții săi?

L.G. Ne poziționăm ca furnizor integrat și oferim clienților noștri energie și servicii adiacente în pachete modulare, flexibile și personalizate în funcție de nevoi. Printre beneficiile clienților se numără: un singur interlocutor, servicii livrate la un nivel ridicat de calitate și care sunt garantate de către GDF SUEZ Energy România, dar și un preț competitiv, care reflectă condițiile de piață și costurile de achiziție. ■

Electricitate pentru afacerea dumneavoastră

O propunere GDF SUEZ Energy România



Accesați



**Business
Plus**

pe www.gdfsuez.ro
pentru soluții potrivite
fiecărei afaceri

Afacerea dumneavoastră are un consum mediu lunar de energie electrică peste 10 MWh?

Alegeți oferta de electricitate GDF SUEZ Energy România și veți beneficia de:

- eficientizarea costurilor energetice lunare;
- garanția lucrului cu o echipă de specialiști dedicați, cu experiență și know-how relevante;
- siguranța de a colabora cu membrii unuia dintre cele mai importante grupuri energetice internaționale.

Analistii de business din echipa GDF SUEZ Energy România vă vor propune formula de electricitate potrivită, pe baza analizei de proces pe care o vor realiza alături de dumneavoastră.

„Vertuoz și raportările din sistem reprezintă un pas necesar și obligatoriu în vederea realizării unui audit energetic“

interviu de CAROL POPA foto DAN BORZAN

Una dintre etapele importante ale auditului energetic constă în monitorizarea consumurilor, iar acolo unde consumatorii sunt numeroși și resursele consumate sunt multiple, monitorizarea cu acuratețe devine o problemă complexă. Una pe care platforma informatică Vertuoz o poate rezolva cu performanțe deosebite. Despre performanțele acestei platforme, dar și despre modul în care se diferențează de alte aplicații ce sprijină monitorizarea, am vorbit cu Adina Susanu, Director General Adjunct Distrigaz Confort.

46

Eficiența energetică a devenit, în ultimii doi ani, un indicator *must have* pentru planurile de afaceri ale companiilor care vor să facă față presiunii generate de efectul prețurilor produse pentru consumatorul final. Din acest motiv, cele mai performante companii apelează frecvent la audit energetic. În egală măsură cu auditul financiar, cele două forme de control sunt principalele surse generatoare de economii în bugetele firmelor.

Cât de importantă este eficiența energetică în bugetul unei companii industriale ?

A.S. Una dintre definițiile utilizate pentru eficiența energetică și care îmi place foarte mult este despre felul în care folosim o cantitate mai scăzută de energie pentru obținerea aceluiași produs. Deci, reformulând acest concept – de eficiență energetică – și conștientizând modul în care sunt utilizate resursele energetice într-o companie, răspunsul devine evident.

Cât de mult poate influența eficiența energetică costurile de producție?

A.S. Se știe că economiile cele mai eficiente generează de 16 ori mai mult Gross Domestic Product (GDP) utilizând aceeași cantitate de energie decât economiile mai puțin productive. Aici este vorba, desigur, de utilizarea mai judicioasă a energiei. Sunt de părere că există o diferență între eficiența energetică propriu-zisă și economia sau conservarea energiei. A stinge un bec când nu este nevoie de lumină înseamnă conservare și economie de energie, însă a utiliza o tehnologie care presupune un randament mai ridicat și, de aici, un consum mai redus de energie primară – aceasta înseamnă eficiență energetică. Însă ambele duc la facturi de energie mai mici și, deci, la costuri mai scăzute.

Ce este, de fapt, sistemul de monitorizare Vertuoz, cum poate fi el utilizat în diferite ramuri industriale?

A.S. Pentru a reduce un consum de energie (și deci factura de energie) trebuie, în primul rând, să îl cunoști. Ca să cunoști, trebuie să măsoari – să măsoari constant, integral și cu acuratețe. Acest lucru îl face Ver-

tuoz. În fapt, Vertuoz este o platformă informatică prin care sunt preluate informațiile despre consumurile de fluide din locațiile unde sunt măsurate prin puncte de măsură (contoare), sunt prelucrate și apoi raportate. Prin fluide energetice, din perspectiva Vertuoz, înțelegem electricitatea, gazele naturale, energia termică, apa, chiar și temperatura, dar și orice alte categorii energetice prezente. Sistemul le măsoară prin aceste contoare, care apoi sunt făcute să comunice cu aplicația. Orice circuit electric, rețea de gaze ori căldură, până la nivel de consumator, poate fi măsurat și raportat în Vertuoz. Aplicația pune la dispoziția utilizatorului (de regulă, managerul energetic) o serie întreagă de rapoarte standard sau parametrabile, din care acesta își poate extrage informațiile referitoare la consum, la performanță energetică sau la costurile aferente, atât la nivel de ansamblu, cât și de locație punctuală sau consumator individualizat, alături de informații despre eventualele măsuri de reducere a consumurilor deja aplicate, și încadrarea în obiectivele propuse. O altă funcționalitate critică în Vertuoz este





cea de alertare în cazul unor scurgeri sau consumuri anormale și care poate ajuta în momente importante.

Sistemul de monitorizare Vertuoz se substituie sau completează auditul energetic al unei companii industriale?

A.S. Vertuoz și raportările din sistem reprezintă un pas necesar și obligatoriu în vederea realizării unui audit energetic și a unui plan de măsuri care să ducă la reducerea consumurilor energetice. Datele de ieșire, cum sunt măsurătorile, ca și particularitățile sesizate în urma prelevării datelor de consum prin telecitire, reprezintă o sursă bogată de informații pentru un auditor energetic și pentru un manager energetic, în sensul că acesta poate sesiza cu ușurință intervale orare în care consumurile sunt anormale sau, spre exemplu, anumiți consumatori care au comportamente anormale din punct de vedere al consumului, și să le coreleze cu diverse acțiuni și evenimente întâmplare în fapt.

Ce diferențiază sistemul Vertuoz de alte soluții?

A.S. Două aspecte evidențiază Vertuoz în raport cu alte soluții existente. În primul rând, oferă

o vedere de ansamblu asupra consumurilor energetice, atât prin faptul că pot fi monitorizate multiple locații consumatoare (pentru așa-numitul client multi-site), cât și toate tipurile de fluide energetice. În al doilea rând, soluția este *customizabilă* și relativ prietenoasă cu utilizatorul, în sensul că nu e nevoie de un instructaj prealabil amănunțit pentru ca acesta să se familiarizeze cu modul de operare și cu diversele secțiuni ale aplicației.

Care sunt costurile de implementare și cât trebuie să dureze monitorizarea?

A.S. De regulă, oferta se personalizează în funcție de nevoile și solicitările fiecărui client. Totul începe printr-un audit de locație, moment în care se identifică toți consumatorii și traseele care vor fi monitorizate și care oferă o imagine suficient de cuprinzătoare a consumurilor energetice. Se stabilesc arhitectura sistemului și echipamentele care trebuie instalate (sau, în cazul în care există deja instalate echipamente de măsurare, se verifică măsura în care acestea pot fi utilizate) și în funcție de aceste lucruri se întocmește oferta, aceasta fiind și foarte accesibilă ca preț. Trebuie reținut că oferta noastră permite atât achiziția echi-

pamentelor, cât și o închiriere integrală a acestora și a soluției Vertuoz. Recomandăm ca, strict în scopul întocmirii unui proiect de mai mare anvergură, perioada aceasta să fie de cel puțin un an, însă soluția poate rămâne activă pentru continuarea monitorizării.

Care sunt beneficiile implementării unui sistem Vertuoz pentru clienți? Căruia tip de client/consumator i se adresează?

A.S. Ne adresăm tuturor clienților și oricăror imobile unde se întâlnesc consumuri diferite de resurse energetice și cu consumatori multipli: fie că vorbim de clădiri industriale, fie de clădiri comerciale – imobile de birouri, mall-uri, hoteluri etc., și chiar colectivități rezidențiale pentru monitorizarea comparabilă din punct de vedere al performanței energetice a mai multor site-uri, pentru că Vertuoz îți permite să devii conștient despre cum, cât și unde consumi. Este primul pas spre a lua măsuri concertate și continue de optimizare a acestor consumuri, în contextul unor presiuni tot mai mari asupra costurilor, dar și a Directivelor Europene care setează ținte ambițioase de reducere a consumurilor, cu scopul diminuării producerii de gaze cu efect de seră și a risipei iraționale de resurse vitale.

Eficiență energetică

Afacerea dumneavoastră are nevoie de un control sporit al costurilor?



Accesați



**Business
Plus**

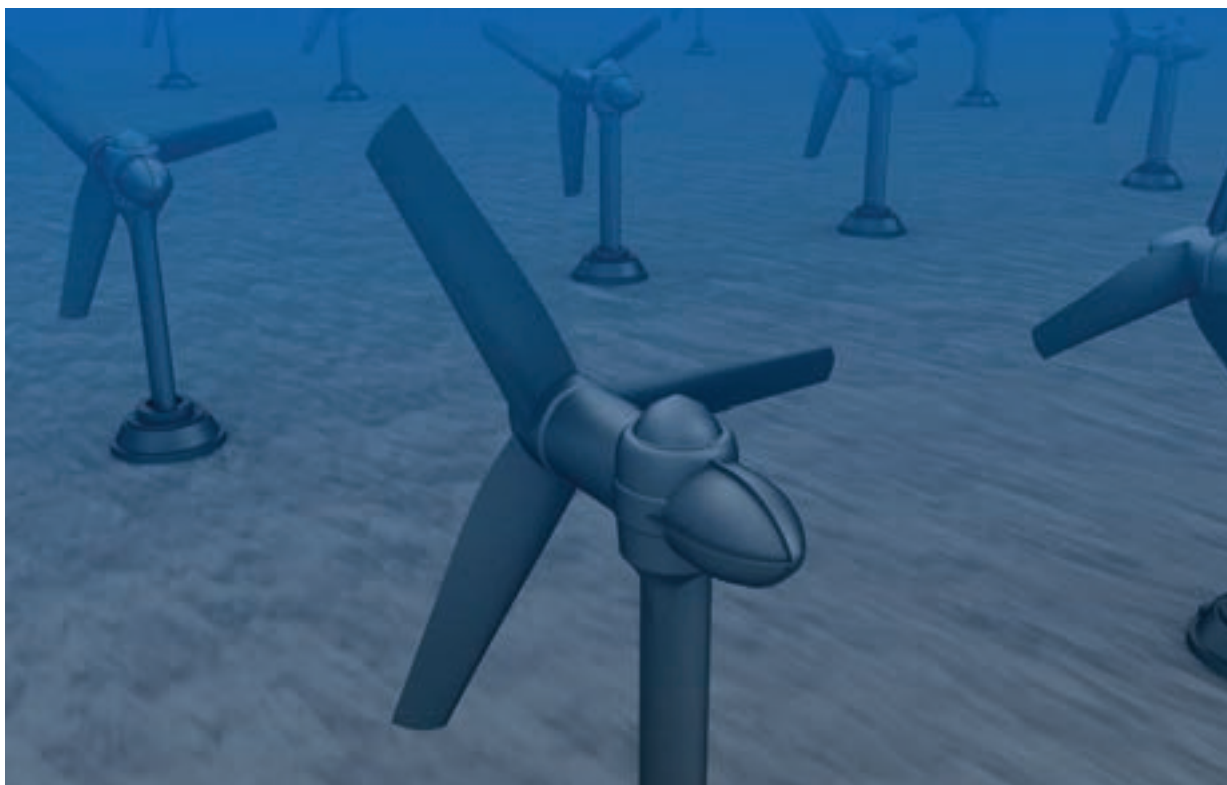
pe www.gdfsuez.ro
pentru soluții
potrivite
fiecărei afaceri

**Doriți să maximizați profitul companiei
dumneavoastră prin minimizarea costurilor
energetice, crescând astfel, competitivitatea
afacerii?**

Vă invităm să alegeți oferta de eficiență energetică de la GDF SUEZ Energy România, ce include:

- auditul energetic;
- consultanță de specialitate (recomandări și planuri de acțiune, studii de fezabilitate);
- soluții tehnice;
- facilitatea accesului la soluții de finanțare;
- execuție și mentenanță (facility management).

Alegând oferta noastră de eficiență energetică, veți beneficia de un control mai bun al costurilor.



50

Sihwa – cea mai mare centrală care folosește puterea mareelor

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Cu o capacitate de producție de 254 MW, centrala Sihwa, situată pe lacul Sihwa, la aproximativ 4 km distanță de orașul Siheung, în provincia Gyeonggi din Coreea de Sud, este cea mai mare centrală care produce energie prin forța mareelor.

Barajul de care se folosește această centrală, singura de o asemenea capacitate la nivel global în acest moment, este o faleză lungă de 12,5 km, construită în anul 1994 cu scopul împiedicării producerii de inundații în provincia Gyeonggi și pentru a ajuta localnicii în activitățile agricole. Centrala funcționează cu ajutorul a zece turbine subacvatice, cu o capacitate de 25,4 MW fiecare și care sunt

coordonate după o schemă precisă: în timpul fluxului se strânge apa în baraj, iar la reflux este lăsată să iasă prin opt canale de scurgere, de tipul unor ecluze. Centrala Sihwa Lake reprezintă un mod neconvențional de a produce energie, fiind soluția perfectă pentru menținerea unui echilibru între mediu și necesarul de energie.

De altfel, de la inaugurarea sa în anul 2011, această centrală a demonstrat că beneficiile sale înseamnă mai mult

decât producerea de energie regenerabilă. De exemplu, reușește să reducă semnificativ nivelul poluării și să îmbunătățească calitatea apei din lacul Sihwa. De asemenea, prin funcționarea la capacitatea maximă, centrala poate substitui, de-a lungul anului, o producție de petrol de 862.000 de barili sau să reducă, tot pe un an, 315.000 t de emisii de CO₂.

Costul construirii acestei centrale a fost suportat de guvernul sud-coreean,

fiind vorba de suma de 293 milioane de dolari, aproximativ 1 milion pentru fiecare MW produs. Inițial, bazinul trebuia să aibă 43 km², dar din cauza condițiilor geografice acesta a fost redus la 30 km².

SCURT ISTORIC

Coreea de Sud a început să facă schimbări importante în politica energetică începând cu anul 2010, când a abordat Renewable Portfolio Standard (RPS). Este vorba despre un proiect guvernamental prin care companiile trebuie să genereze o anumită cantitate de energie din surse regenerabile. Într-o fază inițială, până în anul 2012, a fost vorba de circa 2% (1,474 MW), iar până în 2020 valoarea se va ridica la 8% (6,648 MW). În fața unei asemenea noi presiuni, companiile s-au mobilizat și au creionat planuri prin care să poată produce energie regenerabilă, în principal la scară largă, în parteneriat cu guvernul. Astfel, conform „Green Energy Industry Development Strategies”, un raport emis de Ministerul Științei și Economiei în luna septembrie din anul 2008, mai multe companii sud-coreene și-au anunțat intenția de a construi, pe coasta de sud a Coreei, șase centrale care folosesc marea, urmând ca a șaptea centrală de acest gen să fie amplasată pe teritoriul nord-coreean.

Acesta este contextul în care a apărut Sihwa Tidal Power Plant (TPP), cea mai mică centrală din cele șase propuse în raport, dar care în acest moment deține statutul de cea mai mare centrală ce folosește puterea mareelor, cu o capacitate de 254 MW. De altfel, prin

inaugurarea centralei sud-coreene în anul 2011, centrala Rance Tidal, aflată în nord-vestul Franței, a ajuns pe poziția a doua. Aceasta are o capacitate de producție de 240 MW și a fost pusă în funcțiune în 1966.

ENERGIA MAREELOR

Energia mareelor este singura sursă de energie regenerabilă cu un grad mare de predictibilitate, pentru că nu depinde de factori atmosferici sau climatici, așa cum se întâmplă în cazul energiei obținute din surse solare, de exemplu. Practic, energia produsă de maree este influențată doar de puterea de atracție pe care o generează Luna și Soarele, alături de cea gravitațională provocată de Pământ. Și pentru că acestea se deplasează pe orbită după legi fizice exacte, energia mareelor are, de asemenea, un caracter foarte bine definit.

OBȚINEREA ENERGIEI MAREICE

Există două principii pentru obținerea energiei mareice:

1. Utilizarea energiei cinetice a curenților mareici.

Metoda este rentabilă atunci când densitatea de energie dezvoltată de curenții mareici depășește 500 W/m² (corespunzătoare unei viteze de 1 m/s), pe o suprafață de minimum 0,5 km² și adâncimi mai mari de 5 m. În zonele cu astfel de caracteristici se folosesc turbine cu ax orizontal (asemenea celor eoliene) sau cu ax vertical. Pentru canalizarea energiei curenților mareici spre aceste turbine se construiesc structuri similare cu barajele, care doar canalizează energia, nu o și acumulează.

2. Utilizarea energiei potențiale acumulate ca urmare a creșterii nivelului apei pe timpul mării.

Metoda este rentabilă doar când înălțimea mării depășește 8 m. În acest caz, barajele construite permit extragerea energiei atât pe timpul fluxului, cât și pe timpul refluxului. Pe durata fluxului, apa ce umple barajul antrenează palele turbinelor, iar pe durata refluxului, atunci când marea ajunge la cote minime, apa din baraj este lăsată să curgă în sens invers prin turbine, producându-se energie electrică. Este același principiu după care funcționează și Sihwa Lake.

UN PROIECT CONTROVERSAT

Alte țări consideră că prezența unei centrale care folosește puterea mareelor în apele lor înseamnă obstacole care sunt imposibil de surmontat. De altfel, înainte de punerea în funcțiune a centralei Sihwa Lake din Coreea de Sud, existau centrale de acest gen doar în Franța, Rusia, Canada și China (în aceasta din urmă aflându-se o centrală de cea mai mică dimensiune). În Marea Britanie, în clipa în care s-a anunțat construirea Barajului Severn, o propunere ambițioasă care ar fi putut asigura 5% din necesarul total de electricitate al țării, au apărut numeroase critici din partea unor ONG-uri. În plus, guvernul britanic a estimat un cost de 54 miliarde dolari, de două ori mai mult decât previziunea inițială, de 24 miliarde dolari. Din cauza costului și a riscurilor, guvernul britanic și-a retras sprijinul pentru Barajul Severn în noiembrie 2010.

AVANTAJELE UTILIZĂRII ENERGIEI MAREELOR

- energia mareelor este predictibilă și are un caracter regulat;
- energia mareelor nu pune probleme deosebite în ceea ce privește echilibrarea sistemului energetic;
- energia mareelor nu este afectată de fenomene meteorologice sau climaterice;
- proiectele bazate pe energia mareelor au un impact redus asupra mediului.

1857

București, prima capitală din lume iluminată cu petrol lampant

text ADRIAN CÎLȚAN foto SHUTTERSTOCK

Iluminarea locurilor deschise și publice, în marile centre urbane și apoi și în mediul rural, reprezintă etapa rupturii totale de un trecut în întuneric. Dispariția diferenței între interioarele iluminate ale caselor și exteriorul cufundat de atâta vreme în obscuritate a avut consecințe importante asupra vieții urbane, iar capitala României a fost prima din lume care a dat tonul schimbării.

52

Pe 1 mai 1857, Bucureștiul intră în istoria tehnicii și devine, oficial, prima capitală din lume al cărei iluminat public se realizează cu petrol lampant, plasând România în fruntea avântului tehnologic al secolului al XIX-lea. Astfel începe etapa în care modernizarea vieții publice din România și a celei industriale și energetice se afla pe primul loc.

LUMINA PUBLICĂ VINE DIN ANTICHITATE

Chiar dacă noțiunea de iluminat stradal este legată, mai degrabă, de epoca modernă, există mențiuni istorice de la finele Antichității și începuturile Evului Mediu care susțin că cel mai vechi drum iluminat noaptea era cel care lega, în secolul al II-lea d. Hr., orașul Efes de marele port aflat la trei kilometri distanță. Drumul Portului din Efes, dar și forumul erau luminate pe cheltuiala municipalității cu 50 de lumânări puse, la intervale regulate, în felinarele așezate în nișe speciale. Înainte de Efes, în Roma Antică mai sunt menționați sclavii *lanternarius*, cei care purtau lămpi cu ulei și îi însoțeau pe cei bogați. Mai târziu, în secolul al V-lea, în Edessa existau în jur de 5.000 de lămpi publice cu ulei, dispuse pe străzile principale. În Evul Mediu, iluminatul public al marilor aglomerații urbane este aproape inexistent, mai ales de teama izbucnirii incendiilor. Abia târziu, în secolul al XVII-lea, apar momentele de cotitură în problema iluminatului urban în marile orașe ale Europei (în Londra, Amsterdam, Paris), generate tot de uriașa nesiguranță stradală existentă noaptea. Astfel, regele Soare este primul

monarh care, în 1662, acordă prin decret marchizului de Caraffa, privilegiul de a crea puncte pentru purtători de torțe plătiți, care escortau parizienii pe timp de noapte. Cinci ani mai târziu, tot el declară iluminatul public obligatoriu prin ordonanță, costul fiind suportat de stat. Pentru început, iluminatul public se implementează în Paris și apoi, în 1697, ajunge și în cele mai mari treizeci de orașe franceze.

LA ÎNCEPUT A FOST... SEUL

Cele 2.736 de felinare dispuse pe 917 străzi din Parisul Vechiului Regim, prin decretul prim-ministrului Colbert, erau uniformizate, marcate cu blazonul regal și suspendate în mijlocul străzilor. Sursa de lumină era o lumânare de seu, al cărei fitil trebuia tăiat în fiecare oră. Tot seul era cel care lumina și străzile Londrei, unde, deși limitat multă vreme de teama incendiilor, iluminatul public a fost stimulat prin introducerea, în anul 1736, a unei taxe speciale, care permitea ca numărul felinarelor stradale să crească de cinci ori, de la 1.000 la 5.000 în mai puțin de trei ani, făcând din capitala britanică orașul cel mai bine iluminat din lume la acea vreme. Din acest moment, sistemele de iluminat stradal evoluează rapid: în 1669, Amsterdam este metropola cu primul sistem municipal de iluminat planificat din lume; în 1744, francezul Châteaublanc inventează felinarul cu reverber, un dispozitiv ce amplifică lumina direcționând-o în jos; în 1759, contele de Sartine, locotenent al poliției din Paris, înlocuiește lumânările cu seu cu lămpi cu ulei, care răspândeau o lumină mai bună și ardeau mai

mult, necesitând mai puțină întreținere. Peste doar 10 ani, chiar inventatorul reverberului obține de la Ludovic al XV-lea monopolul iluminatului public în Paris, pe durata a douăzeci de ani. Descoperirile lui Philippe Lebon și William Murdoch, în 1791, vor permite utilizarea gazului de ulei pentru iluminatul public, prima stradă din lume iluminată cu gaz fiind Pall Mall, în Londra, în 1807, iar pas cu pas rețelele de gaz urban se extind și devin pe deplin operaționale la doar trei decenii de la descoperirile lui Lebon și Murdoch (la Londra, în 1820 și la Paris, în 1829), pentru ca în 1886 să apară și primele lămpi electrice stradale cu reverbere atașate, iar către sfârșitul anilor 1920 electricitatea să ocupe poziția dominantă în aproape toate marile metropole.

ROMÂNIA – PE REPEDE ÎNAINTE

Iluminatul străzilor în orașele românești a fost aproape inexistent până către jumătatea secolului XIX, când, din loc în loc au început să apară felinarele cu lumânări de seu, iar fanaragii să fie obligați să aprindă lumânări înfipte în vârful unor pari în timp ce marii boieri ai Capitalei își

primul oraș românesc ce utiliza felinarele cu gaz. Proprietățile petrolului lampant, descoperit de farmacistul galițian Lukaszewicz și concesionat primei rafinării industriale deschise de frații Mehedințeanu la Râfov, lângă Ploiești, erau uimitoare și îl făceau perfect pentru iluminatul stradal din acea vreme. Era incolor, inodor, ardea cu o flacără luminoasă de intensitate constantă, ce nu producea nici fum și nici cenușă. Mai mult, petrolul lampant era mult mai ieftin decât uleiul de rapiță sau cel de nucă, care se foloseau la iluminat (circa 335 de lei pe an pentru un felinar, față de 600 de lei), iar costurile mici au permis instalarea rapidă în București a peste 1.000 de felinare cu o formă deosebită, care dădeau străzilor un aspect romantic. Cu toate acestea, petrolul a fost folosit doar 14 ani, în 1871, edilii Capitalei renunțând la el pentru a introduce, înaintea Berlinului sau Parisului, iluminatul public cu gaz aerian, apoi, în 1885, Teatrul Național a fost iluminat electric, iar cinci ani mai târziu, Primarul Capitalei, Lahovary, introduce iluminatul electric public în Cișmi-



luminau calea, noaptea, cu masalaua (un fel de torță din cârpe muiate în păcură și aprinsă în niște grătare de fier). Cu un pas înaintea Bucureștiului, Timișoara a început să se bucure de avantajele iluminatului public stradal din 1770, când în oraș ardeau o sută de lămpi umplute cu seu, iar împăratul Iosif al II-lea, aflat în vizită în Banat, se plimba noaptea pe străzile orașului. În 1782, iluminatul public este preluat total de administrație, iar în 1857, anul în care Bucureștiul devenea prima capitală din lume iluminată cu petrol lampant, în metropola din vestul țării se introducea iluminatul stradal cu gaz de ulei, Timișoara devenind astfel

giu, pe Șoseaua Kiseleff și aprinde primele felinare cu lămpi cu filament de carbon incandescent în Piața Palatului Regal. Concomitent, Timișoara scrie și ea una din cele mai frumoase pagini ale istoriei tehnice europene și în 1884 devine primul oraș de pe continent cu un sistem de iluminat în întregime electric, compus dintr-o rețea de 59 de kilometri de cabluri care alimentau 731 de lămpi. Câțiva ani mai târziu, în 1901, un recensământ tehnic contabiliza în București 3.060 de felinare stradale cu petrol lampant, 990 cu ulei mineral, 4.000 cu gaz aerian și 200 de stâlpi cu lămpi cu arc voltaic.

ȘTIRI



1550 – Bricheta-pistol

Istoria marchează inventarea primelor brichete cu mult înaintea chibritului, în China, în jurul anului 1550. Este vorba de cilindri de dimensiuni mici, care foloseau praful de pușcă pentru a genera flacără. Pentru că erau greu de folosit în scopuri casnice, ele au fost convertite în arme de foc. Prima brichetă a timpurilor moderne, numită „Lampa lui Döbereiner“, a fost concepută abia în 1823, în Germania, tot sub forma unui cartuş umplut cu hidrogen și declanșat de un catalizator de platină.



1907 – Geo-încălzirea

Cu toate că este folosită, probabil, de sute de ani, prima utilizare oficială a energiei geotermale pentru încălzirea locuințelor a fost consemnată abia în 1907, în Islanda, când un fermier a tras o țevă de ciment de la un izvor fierbinte pentru a conduce aburul către casa sa. O folosire extinsă s-a înregistrat în 1930, la Reykjavík, unde prima conductă de acest fel venea de la un izvor geotermal, cale de 3 kilometri, și reușea să încălzească Spitalul Central, două școli și 60 de locuințe.



1960 – Laserele funcționale

Primul laser funcțional cu rubin din lume a fost construit de fizicianul Theodore Maiman în 1960 și funcționa cu un cristal sintetic ca mediu activ, prin care erau pompate pulsuri de flash luminos. În același an, iranianul Ali Javan inventează și primul laser monocromatic cu gaz (heliu - neon) cu radiație infraroșie în lungimea de undă de 1,15 μm, care prin focalizarea fasciculului luminos reușea să obțină densități enorme de radiație pe suprafețe foarte mici.

Trendurile în energie regenerabilă care vor marca anul 2015

În ultimii 13 ani, Clean Edge, compania americană implicată în analiza pieței de energie regenerabilă, publică anual raportul Clean Energy Trends. Acesta cuprinde date importante de la piața de capital până la investițiile de la nivel global, în ceea ce privește energia solară, eoliană sau combustibil bio.

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

54

Conform site-ului greenbiz.com, care a efectuat o analiză a raportului realizat de Clean Edge, cele mai importante trei trenduri care vor marca anul 2015 sunt:

1. Investițiile tot mai mari în energia regenerabilă
2. Stocarea energiei, care va deveni din ce în ce mai avantajoasă
3. Prețul scăzut al petrolului poate afecta piața transportului, dar nu și pe cea a energiei regenerabile

1. Investițiile în energia regenerabilă vor crește semnificativ. În ciuda faptului că mulți negativiști susțin că sursele regenerabile nu vor putea oferi suficientă materie primă pentru nevoia totală de electricitate, putem spune că acest mit a fost distrus chiar din 2014. În ultimii doi ani, compania Apple a trecut de la folosirea surselor primare de combustibil la 100% energie regenerabilă. De asemenea, amazon.com (cel puțin în cazul centrului de operațiuni) s-a asociat recent cu alți lideri din această industrie, precum Facebook și Google, și și-a anunțat intenția de a folosi energie doar din surse regenerabile.

În prima parte a lunii februarie, Tim Cook, CEO-ul Apple, a anunțat că va investi 850 milioane dolari într-un parc de panouri solare pentru alimentarea cu energie a clădirilor Apple din California. Prin această investiție majoră în sectorul energiei solare, una dintre cele mai importante companii la nivel mondial încearcă

să devină un exemplu pentru acest gen de investiții. În cadrul conferinței de presă susținute pentru anunțarea acestui proiect, Cook a declarat că este vorba despre „un lucru normal, care trebuie făcut atât pentru societate, cât și din punct de vedere financiar”. El a menționat că parcul solar va fi construit în Monterey, California, și va asigura „suficientă energie pentru noul Apple Campus 2, celelalte birouri existente în California, cele 52 de magazine Apple și centrul de date din Newark”, conform Reuters. „Noi, la Apple, suntem conștienți de faptul că schimbarea climatică este reală”, a mai declarat Cook. „A trecut vremea discuțiilor și a venit timpul acțiunii. Toate centrele noastre de date folosesc acum energie regenerabilă.” Această atenție crescută față de acest tip de energie a determinat Environmental Protection Agency să considere Apple drept al șaselea cel mai mare utilizator de energie verde. De altfel, Silicon Valley se află pe o poziție fruntașă în topul agenției, cu companiile Intel Corp, Microsoft și Google dispuse să facă investiții în acest domeniu.

Interesul Apple pentru energia solară este inovativ, pentru că de această dată este vorba despre producerea propriei energii, ceea ce reprezintă un model exemplar de reducere a costurilor. Practic, ne aflăm în situația în care numeroase companii, precum Apple, Google, Microsoft, IKEA etc., au înțeles că, având propria sursă de electricitate, este cea mai bună metodă pentru a asigura un control perfect asupra cheltuielilor. De altfel, companiile de IT sunt printre primele care au





ales energia regenerabilă și pentru că multe dintre ele sunt cei mai importanți furnizori de produse pe piața de consum și simt presiunea responsabilității față de societate. Danemarca, la rândul ei, și-a reafirmat angajamentul de a folosi energie din surse regenerabile pentru tot necesarul său, inclusiv transportul, până în anul 2050. În acest moment, această țară se află destul de aproape de scopul de a avea 50% electricitate din surse regenerabile până în 2020.

2. Stocarea energiei va deveni din ce în ce mai avantajoasă. Zeci de companii își doresc să se dezvolte în domeniul stocării energiei, pentru a le putea oferi clienților prețuri mai mici și pentru a fi mult mai flexibile, în funcție de cerere. Prețurile ridicate continuă să fie o problemă, însă primele semne pozitive încep să se vadă deja prin reducerea prețului la panourile fotovoltaice. De altfel, clienții comerciali și industriali din regiunile cu prețuri mari la electricitate vor fi primii care se vor bucura de beneficiile stocării energiei. California este o piață care își dorește să ajungă la acest nivel, urmărind obținerea mandatului de stocare a energiei, așa cum se întâmplă în cazul Japoniei, care consideră extinderea eforturilor pentru stocarea energiei drept parte componentă din pachetele de stimulare. Oportunități de acest gen există și în New York sau Texas, în contextul în care autoritățile de reglementare și companiile de utilități încearcă să integreze mai multe surse de energie regenerabilă, pentru a ușura procesul în perioadele de cerere ridicată.



3. Prețul scăzut al petrolului poate afecta piața transportului, dar nu și pe cea a energiei regenerabile. Deseori evenimentele politice neprevăzute, deversările de petrol sau atacurile teroriste pot afecta rapid prețul petrolului. Cu un preț al petrolului foarte scăzut, cum s-a întâmplat în anul 2014, este ușor să ne gândim că energia regenerabilă joacă rolul său major și că volumul său din ce în ce mai mare nu face decât să mențină prețul petrolului la un nivel scăzut.

„Discuția nu ar trebui să fie despre cum afectează prețul scăzut al petrolului energia din surse regenerabile“, susține președintele Bloomberg New Energy Finance, Michael Liebreich, conform greenbiz.com, „ci despre felul în care energia din surse regenerabile are un impact asupra prețului petrolului“. Iar în privința electricității, de exemplu, în Statele Unite ale Americii acestea nu sunt legate de petrol sau benzină, ci de costul energiei electrice asigurate de companiile de utilități (care continuă să fie ridicat pe toate piețele). În cazul în care prețul petrolului rămâne la acest nivel scăzut și în anul 2015, acest lucru ar putea avea un impact negativ și în domeniul vânzării de mașini electrice. ■



text SIMONA GEORGESCU **foto** GDF SUEZ ENERGY ROMÂNIA

Programul de renovare a caselor sociale din complexul SOS Satele Copiilor

Proiectul este derulat în parteneriat cu Fundația Chance for Life și face parte din platforma de responsabilitate socială a GDF SUEZ Energy România, www.energiepentruaftebune.ro.

OXYGEN – PUBLICATIE GDF SUEZ ENERGY ROMÂNIA – NR. 1 (22)/2015

PROGRAMUL „ENERGIE PENTRU O ȘANSĂ LA VIAȚĂ“

Proiectul de dotare și renovare a Laboratoarelor de Citogenetică și Imunofenotipare din cadrul Institutului Clinic Fundeni



Conform unui studiu al OMS, publicat pe site-ul www.globocan.iarc.fr, în România, rata mortalității raportată la incidență în anul 2012 a fost de 68%. Acest procent ridicat se datorează, între altele, și faptului că medicii utilizau echipamente vechi și stabileau un diagnostic de o mai mică acuratețe, iar tratamentul cu citostatice nu putea fi prescris întru totul în concordanță cu tipul și stadiul bolii.

Pe de altă parte, în studiul realizat de GDF SUEZ Energy România în anul 2012 în rândul angajaților, clienților și liderilor de opinie, sănătatea s-a clasat pe primul loc, fiind considerată domeniul de intervenție prioritar pentru implicarea companiei în comunitate. Ca o consecință firească, în noiembrie 2013 a fost inițiat și lansat programul „Energie pentru o șansă la viață”, în

parteneriat cu Asociația Dăruiește Viață, cu scopul renovării complete și dotării laboratoarelor de Citogenetică și Imunofenotipare ale Institutului Clinic Fundeni cu două echipamente de ultimă generație: un sistem de cariotipare automată și un analizor automat de citometrie în flux. Este vorba despre două echipamente unice în sud-estul țării, cu care se vor putea diagnostica în profunzime și monitoriza diverse tipuri de cancer de sânge. Investiția de 375.000 de euro a companiei în modernizarea laboratoarelor va permite o diagnosticare mai precisă, ceea ce va crește șansele de supraviețuire a pacienților de la 50% la 80%. Șeful de proiect din partea Institutului Clinic Fundeni a fost Profesor Doctor Daniel Coriu, Șef Clinică Hematologie și Transplant Medular.

O sală de operații modernă, inaugurată la SPITALUL UNIVERSITAR, secția de Chirurgie

Subfinanțarea sistemului public de sănătate, lipsa aparaturii moderne, a medicilor sau a personalului medical specializat, dar și insuficiența sălilor de operație sunt doar câteva dintre dificultățile cu care se confruntă sistemul medical românesc. Toate acestea conduc la prelungirea perioadei de așteptare pentru pacienții care au nevoie de intervenții chirurgicale, fie ele clasice sau laparoscopice.

Pentru a veni în sprijinul acestor pacienți, GDF SUEZ Energy România a finanțat cu 235.000 euro dotarea cu aparatură medicală de ultimă generație a unei săli de operații. Proiectul a constat în amenajarea și deschiderea unei noi săli de operație în cadrul Secției Chirurgie IV a Spitalului Universitar de Urgență București, precum și în achiziționarea aparaturii necesare pentru intervențiile chirurgicale ce vor fi efectuate aici. Linia laparoscopică de ultimă generație cu care a fost dotată noua sală de operații permite abordarea unor tipuri noi de patologii chirurgicale și prezintă posibilitatea interconectării cu aparatură endoscopică sau colonoscopică.

Achiziția aparaturii de ultimă generație facilitează astfel și realizarea de intervenții chirurgicale minim invazive, care permit pacienților o recuperare postoperatorie mult mai rapidă.

Noua aparatură oferă și posibilitatea upgradării permanente, lucru esențial având în vedere evoluția rapidă a tehnologiei medicale. În acest moment, sala de operații este dotată cu un sistem video care permite transmiterea în direct a intervențiilor chirurgicale în sala de curs, oferind astfel studenților și rezidenților posibilitatea de a-și însuși mai bine metode și tehnici specifice diferitelor patologii.

Datorită investiției în noua sală de operații, numărul intervențiilor chirurgicale realizate anual aici se va dubla, de la 800 la 1.600, crescând astfel capacitatea de tratare a pacienților.



POINT OF VIEW 10 years of innovation for our customers

In 2015 we proudly celebrate 10 years of being part of a leading global energy group as well as 7 years since our rebranding and launch of our electricity business. GDF SUEZ Energy Romania has thus become an integrated energy supplier, operating in the field of natural gas, electricity and related services. Throughout this anniversary issue, you will discover the company's ongoing focus on innovation and energy efficiency as proven by

the key moments of its 10-year evolution, by its new available online and mobile services. An example of such service is Vertuoz, a highly useful consumption monitoring system. As for the latest technology news, we could not miss the recent Apple developments with their electric car project and their \$850 million investment in solar panels to supply energy for company facilities in California.

Enjoy your reading!



INTERVIEW - Laurențiu Gava, Head of the Marketing Department within GDF SUEZ Energy Romania

"The energy supplier is part of the value chain that builds business competitiveness on the market"

Successive transformations in the structure of energy consumption and in the evolution of industrial companies within the Romanian economy, combined with the liberalization of the gas market, resulted in significant changes to the product and service portfolio of energy suppliers. Laurențiu Gava, Head of the Marketing Department within GDF SUEZ Energy Romania talked to us about the new services provided by the company.

How did GDF SUEZ Energy Romania get ready for the market liberalization in terms of customer relations?

L.G.: Besides our enhanced communication, in order to facilitate the switch to a free market for business customers starting with 1 January 2015, our company prepared special dedicated offers and went through a complex adjustment phase for our internal processes resulting in a more flexible IT system and in strengthened and motivated HR.

Tell us a few words about the product and service portfolio provided by GDF SUEZ Energy Romania to their customers.

L.G.: We have a full product and service portfolio, we provide gas

and electricity, but also safety and energy efficiency oriented solutions and products. We are, in other words, an integrated supplier of energy and energy related services. Annually, we deliver approx. 3.2 billion cubic meters of gas to 1,500,000 customers out of which over 70,000 business customers. As for the industrial sector, we supply them gas and electricity, we provide safety and maintenance services as well as energy efficiency solutions (such as smart monitoring systems, energy audits, facility management, technological support).

How did you communicate with your customers on the free market opportunities?

L.G.: Our main communication channels include e-newsletters for all our business customers, written and online press campaigns, a dedicated section on our company website, Oxygen magazine and the onomym conference.

What should a company expect when choosing GDF SUEZ Energy Romania as its supplier?

L.G.: Generally speaking all customers wish for an experienced, well known, honest, strong and stable partner on the energy market. For medium and large accounts, the energy supplier is part of the value chain that builds business competitiveness on the market. And one of the most important guarantees we can offer our customers is a secure supply.

What are the latest contracting tools made available by GDF SUEZ Energy Romania?

L.G.: For small and medium customers (with an annual consumption up to 11,627.78 MWh), we developed a new contracting tool on the Romanian energy market: online contracting.

How important it is to be an integrated supplier when it comes to customer commercial relations?

L.G.: Our customers benefit from having just one interlocutor, high quality services, competitive prices, that reflect market conditions and purchase costs.



“Vertuoz and system generated reporting become a necessary step in the energy audit process”

Energy efficiency has lately become a “must have” indicator in company business plans. This is why, together with financial audits,

What is Vertuoz and how can this monitoring system be used in various industrial sectors?

could lower down consumption. Output data are a valuable information source for an energy auditor or manager allowing them to easily identify the timing of abnormal consumption situations or consumers with an abnormal consumption behavior and to make the connections with various actions and events.

Why is Vertuoz different from other solutions?

A.S.: First it provides an overview on energy consumption, for all fluid types, and can also be used by multisite clients. Secondly no previous training is necessary for working with this user friendly and customized system.

How much does the implementation cost and how long should the monitoring be performed?

A.S.: Usually, we come with custom-made offers, depending on each customer's needs and demands. We start by performing a site audit and identifying all the consumers and monitoring paths. We determine the system architecture, the existing or necessary metering equipments and based on all these parameters we draw up our offer. Both buying and renting the full equipment and the Vertuoz solution are possible. In view of a more comprehensive project, the implementing period should be at least one year but the solution can remain active further on.

What are the benefits of implementing Vertuoz? What kind of clients are you targeting?

A.S.: We target all kinds of clients and buildings with various energy sources and multiple consumers: industrial buildings, office buildings, malls, hotels and even residential buildings. Vertuoz allows us to become aware of our energy performance. It is the first step towards coordinated and consistent measures of consumption optimization, given the ever higher cost pressure and the ambitious goals stipulated by European directives in the attempt of minimizing greenhouse gas emissions and the irrational waste of vital resources.



energy audits are the main source of cost control.

What is the part of energy efficiency in the budget of an industrial company?

A.S.: One of the definitions of energy efficiency that I like most speaks about using less energy for creating the same product. I think starting from this, the answer is obvious.

To what extent can energy efficiency influence production costs?

A.S.: The most efficient economies in the world generate 16 times more GDP with the same amount of energy than the least efficient. It is, of course, a matter of wiser energy use. In my opinion, there is a differ-

any other available energy categories). The standard or customized reports generated by Vertuoz provides the energy manager with valuable information on consumption, energy performance and related costs, both globally and individually speaking, together with data on already existing energy saving measures and the fulfillment of targets. Another important feature of Vertuoz is its ability to signal any losses or abnormal situations, which can be really helpful in critical moments.

Can Vertuoz replace or enhance the energy audit of an industrial company?

A.S.: Vertuoz and system generated reporting are a necessary step in the energy audit process and in setting up an action plan that

ANNIVERSARY - 10 years of GDF SUEZ in Romania

HISTORY

GDF SUEZ is celebrating 10 years since Gaz de France Group acquired 51% of the Romanian natural gas company shares. 10 years of major transformations, of pioneering projects, of challenges and success we take pride in. Our modernization process focused on four major directions:

- customer oriented sales approach;
- upgrading the gas distribution network;
- operational optimization and adapting modern working tools and methods;
- shared values of drive, commitment, daring and cohesion.

2005

Acquisition of 51% of Distrigaz Sud

2007

Acquisition of Depomures and Amgaz
Setting up of the Call Center

2009

Merger of Gaz de France and Suez;
Setting up of Distrigaz Confort;
Entry on the electricity supply market for business customers;
Distrigaz Sud becomes GDF SUEZ Energy Romania;
Acquisition and integration of Vital Gaz.

2010

First Online Agency for utility clients

2012

First wind farm in Gemeenele, Braila county
SAP CRM implementation for sales, marketing and customer service

2013

Second wind farm in Baleni, Galati county

2014

Acquisition of Congaz

Facts and figures:

- total investments 2005-2014: € 1 billion out of which € 500,000 dedicated to the upgrade and development of the natural gas distribution network;
- total number of network kilometers replaced between 2005 and 2014: 3,500 km;

- new concessions and extensions: 2,500 km.

Customer oriented corporate culture

Following the privatization and considering the market liberalization context, GDF SUEZ Energy Romania chose to increase its focus towards its customers. New services were made available, such as:

- the Online Agency with over 260,000 registered accounts and 2.5 million visits in 2014;
- the Call Center with an average of 1.2 million calls taken from customers annually;

regular inspection and maintenance of gas and heating boilers, professional cleaning of indoor radiators and air conditioning systems, setting up of CH4 and CO sensors, anti-seismic valves, several types of chronothermostats including wireless and web controlled.

Distrigaz Sud Retele

Set up in 2008 following the unbundling of gas sales and distribution activities, Distrigaz Sud Retele currently serves 18 counties in the southern part of Romania including Bucharest and manages approximately 18,500 kilometers of



- the e-mail invoice sent to over 250,000 customers;
- the online contracting with over 20,000 contracts closed through Online Agency.

The company became an integrated energy supplier: natural gas, electricity and related services, going from an initial number of 1,062,627 customers in 2005 to 1,500,000 in 2014, namely an average increase of 41,000 customers per year.

Balanced and responsible growth Distrigaz Confort

Set up in 2009, the company provides GDF SUEZ Energy Romania customers with all the necessary services for a safe use of their gas equipment such as

distribution pipelines. The distribution company focuses on the upgrading and development of the natural gas network as well as on the implementation of an efficient health and safety policy and the standardization of working methods and activities.

Electricity generation

In order to strengthen its position as an integrated energy supplier on the Romanian market, at the end of 2011 GDF SUEZ Energy Romania decided to de-velop its own electricity generation capacity. Two wind farm projects resulted from this process. First Gemeenele covering for the annual consumption of 50,000 households. Then Baleni with an installed capacity of 50 MW. Both pro-

„Mi-e teamă de lipsa curentului electric!”

interviu de ADRIAN CÎLTAN foto KANAL D

Artistă complexă, „one-woman show” cu sute și sute de ore „în direct” la activ, numele lui Teo Trandafir aduce audiență și este sinonim cu cel al televiziunii de calitate. A traversat perioade grele și încercări care i-au schimbat viața, dar a rămas aceeași Teo, mama frumoasei Maya, adică o vedetă... obișnuită.

Ai „redebutat” cu emisiunea „Teo Show”, care promovează lucrurile pozitive și vorbește despre oameni care au reușit, în ciuda tuturor, să aibă ceva de spus lumii. Acest proiect ți-a împlinit așteptările?

T.T. Emisiunea „Teo Show”, difuzată de luni până vineri, de la 16:45, la Kanal D, reprezintă o alternativă pentru telespectatori, în condițiile prea bine cunoscute ale competiției de pe acel tronson orar. Mă bucur că emisiunea câștigă tot mai mulți fani!

Ai planuri mari pentru 2015?

T.T. Îmi propun să dansez, să râd, să cânt... vorba lui Smiley. Și mi-ar plăcea foarte mult să învăț să conduc!

Ce te-a împins să mergi mai departe în momentele dificile, fiindcă știm cu toții că ai trecut prin destule clipe grele?

T.T. Mecanismul este unul atât de simplu. Practic, viitorul este alcătuit din zile, iar zilele se succed; nu e ca și când acum ar trebui să îți propui și să realizezi viitorul în 24 de ore. Îți acorzi 24 de ore, pentru că oricum nu ai încotro. După următoarele 24 de ore apar altele... până te trezești că a trecut o săptămână, și încă una... Pur și simplu depășești un moment dificil prin trecerea irefutabilă a timpului.

Mulți realizatori TV își declară ambiția de a schimba mentalități cu emisiunile lor. În cazul tău cum stau lucrurile?

T.T. Un realizator de emisiuni nebun vrea să schimbe mentalități; dacă nu ești sănătos la minte vrei să schimbi oameni. Ei nu se pot schimba pe ei înșiși, și atunci cum ar putea să schimbe mentalități? Trebuie să te schimbi pe tine cât poți, să lucrezi asupra propriei „pietre”, vorba altora mai deștepți decât mine. Nu pot eu să șlefuiesc „piatra” altora.

Și atunci, care este rolul televiziunii?

T.T. Rolul televiziunii nu este unul educativ, mai ales al celei comerciale. Eu îmi propun să fac oamenii să râdă și să

se recunoască în valorile pe care le propun eu.

Există tentații pe care le refuzi?

T.T. Refuz orice aud că ar fi toxic sau că dă dependență, de teamă că ar putea să-mi placă.

Cum ai caracteriza munca ta privind-o din afară, obiectiv?

T.T. Este vorba de altruism și spon-taneitate, astfel încât la „cântar” mie îmi iese corect. Am luptat și mi-am făcut treaba corect, am încercat să nu jignesc și să nu rănesc pe nimeni, să nu expun viața nimănui, să nu spun secrete ale oameni-

lor, pe care ei nu le doreau dezvăluite.

Spune-mi o credință, un ideal care ți-a condus viața.

T.T. La un moment dat, Vali Sterian zicea: „Așa cum am spus, nu mă tem de concluzii, nici de premise, ci doar de urmări”. Cam ăsta a fost parcursul meu: să fac în așa fel încât urmările să nu fie dezastuoase pentru nimeni. Idealul meu ar fi fost acela de a ști tot despre oamenii care nu mai sunt.

Așadar, te consideri o nonconformistă ponderată de inteligență?

T.T. Mă consider unul dintre cei mai inteligenți oameni pe care îi cunosc, pentru că sunt susținută de cei mai inteligenți oameni pe care îi cunosc. Nu prin mine însămi îmi recunosc valoarea aceasta, ci prin spusele celor care mă înconjoară.

Te rog să așezi pe o scară a importanței: cariera, viața publică, armonia vieții, dragostea și prietenii.

T.T. Întotdeauna dragostea vine prima, apoi, în ordine: armonia vieții, prietenii și cariera. Viața publică nu mă interesează deloc.

În ultimii ani trăim între o mulțime de sintagme: „să fii eco”, „să mănânci bio”, „să trăiești verde”, „să duci o viață sănătoasă”.

Ce înseamnă ele pentru tine?

T.T. Să fie bio, eco, verde și să îmi placă mie! Eu mănânc mititei, dar mănânc și raw vegan la aceeași masă. Noțiunea de eco, bio, la vârsta mea, nu există. Trebuie să fii naiv să îți imaginezi că, dacă ai avut probleme de sănătate grave, mâncând eco, bio, de acum încolo se rezolvă.

De ce te temi în viață?

T.T. Mi-e teamă de lipsa curentului electric!

Simți mereu nevoia să faci ceva nou?

T.T. Nu. Nu simt nevoia să fac ceva nou, ci tot timpul este ceva nou de făcut prin natura lucrurilor.



Factura prin e-mail

Serviciul de transmitere a facturilor de gaze naturale și de electricitate prin e-mail. Gratuit.



GDF SUEZ Energy România vă pune la dispoziție un serviciu creat special pentru dumneavoastră: posibilitatea de a primi facturile de gaze naturale și de electricitate prin e-mail.

Intrați astfel în posesia facturilor mult mai rapid, dar cu aceeași valoare juridică și cu un plus de beneficii directe.

Proximitate

Factura este la un click distanță de dumneavoastră, indiferent de locația în care vă aflați.

Disponibilitate

Puteți arhiva facturile direct în calculatorul dumneavoastră și le puteți accesa oricând doriți.

Securitate

Eliminați riscul pierderii facturilor sau al vizualizării acestora de persoane care nu sunt autorizate în acest sens.

Activare simplă

Puteți activa serviciul de transmitere a facturii prin e-mail oricând, prin completarea unui simplu formular.

Activați acum serviciul de transmitere a facturii prin e-mail de pe www.gdfsuez.ro.



CALENDAR DE EVENIMENTE PE PIAȚA DE ENERGIE

9-12 IULIE 2015

The European Conference on Sustainability, Energy & The Environment (ECSEE), Brighton, Marea Britanie
<http://iafor.org/conferences/ecsee2015/>

Conferința pune la aceeași masă de discuție academicieni și oameni de afaceri, pentru a dezbate noile direcții de cercetare, dar și descoperirile făcute în zona sustenabilității și mediului. Asemenea conferințelor de acest gen, și ECSEE este o ocazie perfectă pentru dezvoltarea de noi relații atât la nivel academic, cât și în cazul zonei afacerilor.

13-14 IULIE 2015

International Conference on Energy and Environment Research (ICEER 2015), Lisabona, Portugalia
www.iceer.net

Scopul ICEER este de a implica reprezentanți din domeniul astronomiei, educației, securității sau sănătății în dezbaterile despre energie, cu scopul de a promova felul în care cele mai importante descoperiri ale momentului influențează procesul energetic. Astfel, este subliniat faptul că energia are un impact major asupra tuturor domeniilor importante pentru confortul existenței noastre.

15-17 IULIE 2015

POWER-GEN Africa, Cape Town, Africa de Sud
www.powergenafrika.com

Conferința și expoziția POWER-GEN Africa va dezbate toate aspectele industriei energiei clasice, dar și regenerabile. Este evenimentul la care vor lua parte cei mai mari furnizori de echipamente industriale energetice, alături de companiile implicate în infrastructura necesară. În ultimii ani, Africa cunoaște o dezvoltare constantă, generată de nevoile locuitorilor acestui continent, iar energia regenerabilă se bucură de un sprijin important.

20-22 IULIE 2015

1st Chemistry in Energy Conference, Edinburgh, Marea Britanie
www.rsc.org

Scopul acestei conferințe este de a aduce în același loc oameni de știință și ingineri, din lumea academică și cea industrială, pentru a descoperi modul în care chimia poate juca un rol important în cazul energiei. Va fi o conferință care va pune pe tapet toate cercetările din domeniu, pentru toate tipurile de energie, iar soluțiile prezentate vor fi dezbătute prin prisma costurilor și a eficienței implementării.

25-27 AUGUST 2015

Internationale Conference on Sustainable Energy Technologies, Nottingham, Marea Britanie
www.set2015.org

SET 2015 e o conferință internațională despre energia sustenabilă și tehnologiile pentru obținerea acesteia. În cele trei zile vor avea loc schimburi informaționale despre tehnologie, prezentări despre noi descoperiri, dezbateri despre viitor și provocările acestuia. Conferința va avea loc în University of Nottingham, desemnată cea mai verde universitate în 2011, 2013 și 2014 de către UI Green Metric World University Ranking.



BENJAMIN FRANKLIN
Fost Președinte SUA



Energia și perseverența sunt secretele reușitei.



NIKOLA TESLA
Inventator



Felul în care curge apa în cascadă este cea mai economică metodă pentru a înțelege cum se captează energia de la soare.



BARACK OBAMA
Președinte SUA



Energia verde nu se va dezvolta peste noapte. Este nevoie de un proces de mai multe decizii dificile. Dar discuțiile sunt deschise, iar schimbările climatice sunt o realitate.

Chestionar OXYGEN

Ajutați-ne să facem cea mai bună revistă de energie – pentru dumneavoastră!



OXYGEN. Energie pentru afaceri este o revistă dedicată clienților mari GDF SUEZ Energy România, oamenilor de afaceri și partenerilor, autorităților, specialiștilor și jurnaliștilor interesați de domeniul energiei.

GDF SUEZ Energy România dorește ca OXYGEN să fie un vehicul de comunicare pentru cât mai mulți cititori. Avem nevoie de opiniile și comentariile dumneavoastră, pentru a face din această publicație una de referință pentru întreaga industrie.

Vă rugăm să ne trimiteți opiniile voastre prin fax, e-mail sau la adresa redacției, completând chestionarul de mai jos.

Vă mulțumim pentru sprijin!

Nume și prenume:

Companie: **Funcție:**

Telefon sau e-mail:

1. Ce impresie v-a făcut revista OXYGEN?

- ☐ Se diferențiază clar de alte reviste de energie de pe piața locală și este o surpriză plăcută.
☐ Este o revistă interesantă, dar nu mi-a atras atenția în mod deosebit.

2. Cât timp credeți că veți petrece citind revista?

- ☐ Sub 5 minute ☐ 5-10 minute ☐ 15-30 de minute ☐ Peste 30 de minute

3. Care este atuul (care sunt atuurile) revistei?

- ☐ Designul modern, de impact
☐ Textele profesionist scrise și editate
☐ Imaginile de bună calitate
☐ Calitatea tiparului și a hârtiei

4. Cum priviți prezența paginilor de publicitate în revistă?

- ☐ Este un lucru bun, cititorii pot afla informații despre diferite companii și ofertele lor.
☐ Sunt utile, dar nu arată profesionist.
☐ Nu le dau atenție, trec peste ele.

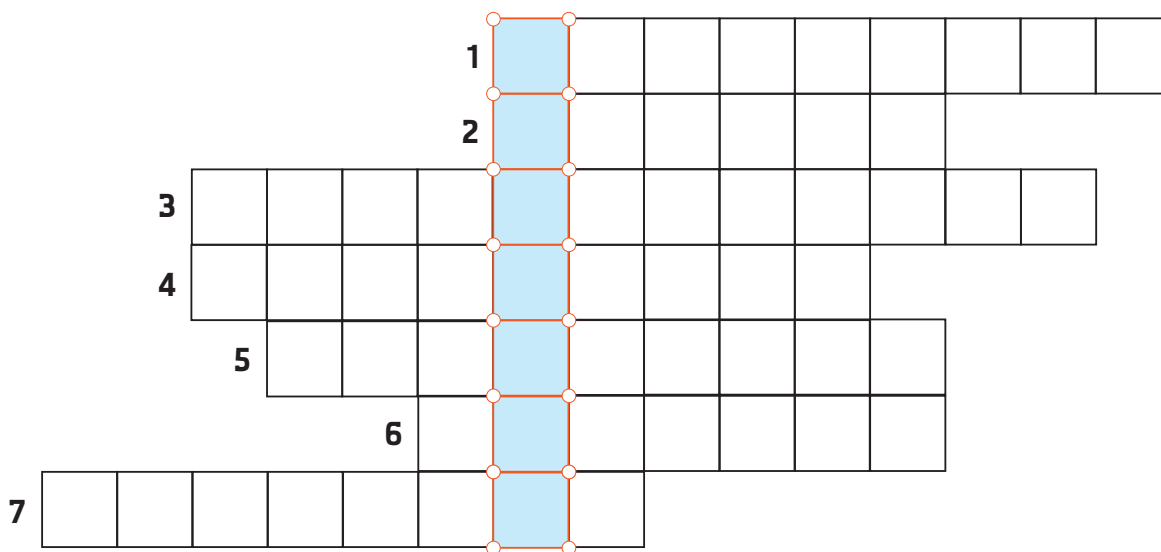
5. Ce subiecte ați dori să vedeți dezvoltate în revistă?

.....

Desprindeți această foaie și trimiteți-ne-o:

1. prin fax, la numărul **+40 21 203 56 31** sau
2. scanată, prin e-mail, la adresa **oxygen@ringier.ro** sau
3. prin poștă, pe adresa **Ringier România, Bd. Dimitrie Pompeiu nr. 6, sector 2, București, „Pentru Oxygen“.**





Energia din cuvinte

Rezolvă corect puzzle-ul și vei descoperi, pe verticală, numele noii platforme informatice dezvoltate de Distrigaz Confort.

1. Numele uneia dintre țările mari producătoare de petrol.
2. Turn celebru în care au fost montate primele turbine eoliene.
3. ... online, un nou serviciu GDF SUEZ Energy România pentru clienții business.

4. Ce fel de mașini a anunțat că va produce compania Apple din 2020?

5. Numele primei capitale din lume iluminate cu petrol lampant.

6. Ce fel de parcuri are dezvoltate GDF SUEZ Energy România în localitățile Gemenele și Băleni?

7. Care este naționalitatea inventatorilor turbinei eoliene fără pale?

66

Haine din frunze de ananas

La nunți și evenimente oficiale în Filipine, bărbații poartă adesea Barong Tagalog, o haină subțire și transparentă, brodată, purtată peste un tricou. Unul dintre cele mai surprinzătoare materiale folosite la fabricarea Barong Tagalog-ului sunt fibrele din frunze de ananas, conform site-ului www.ananas-anam.com. Numit Piñatex (Piña înseamnă ananas, în spaniolă), noul material a fost creat de Carmen Hijosa, fost consultant în industria bunurilor din piele din Filipine, în anii 1990. Descoperirea s-a produs când Hijosa a observat rezistența și calitatea fibrelor din frunzele de ananas

folosite la fabricarea Barong Talog-ului și s-a gândit că ar putea face un material textil din fibre lungi, împletite, fără a fi tricotate sau țesute, asemănător cu felul în care se fac pâslele. Fibrele sunt extrase din frunzele de ananas de pe plantații, de către agricultori, înainte ca acestea să fie tăiate și stratificate. Apoi trec printr-un proces industrial, la finalul căruia se obține materialul. Un produs secundar al procesului e o biomasă care poate fi transformată în îngrășământ, aducând venituri suplimentare agricultorilor.



Fructe folosite în industria auto

Cercetători din Brazilia au descoperit că din fibrele anumitor fructe se pot obține materiale plastice mai bune decât cele actuale, ele putând fi utilizate în construcția unor piese de mașini și asigurând o greutate mai mică a autovehiculelor, alături de o economie de carburant, conform CNN News. „Proprietățile acestor materiale plastice sunt incredibile. Ele sunt ușoare, dar foarte rezistente – cu 30% mai ușoare și de trei până la patru ori mai rezistente. Noi credem că o mulțime de piese pentru mașini, incluzând tablourile de bord, barele de protecție, panourile laterale vor fi făcute din fibre de fructe, în viitor. Ele vor ajuta la reducerea greutății mașinilor, ceea ce va permite o economie de carburant“, spune Alcides Leao, de la Universitatea de Stat din Sao Paulo. Printre produsele care



ar putea furniza materiile prime pentru obținerea acestor fibre se numără: ananasul, bananele, nucile de cocos sau agavele.

text SIMONA GEORGESCU foto SHUTTERSTOCK

Consilierii noștri aproape de dumneavoastră

Accesați



**Business
Plus**

pe www.gdfsuez.ro
pentru soluții potrivite
fiecărei afaceri



Consilierii GDF SUEZ Energy România sunt alături de clienți în orice moment, astfel încât dumneavoastră beneficiați de suportul dedicat al echipelor noastre pentru:

- analiza necesarului dumneavoastră de energie;
- soluții de gestionare eficientă a costurilor energetice și de creștere a controlului asupra acestora;
- variante concrete de acțiune, traductibile în măsuri care conduc la reducerea facturii de energie și la vizibilitatea asupra acesteia;
- analiza evoluției pieței.

Nu ezitați să apelați la consilierii noștri, pentru orice întrebare legată de energie sau servicii conexe din ofertele GDF SUEZ Energy România!

Un deceniu de evoluție în energie



10 ani de evoluție și inovație pentru clienții noștri

- servicii complexe de eficiență energetică
- oferte standard sau personalizate de gaze naturale, electricitate și servicii tehnice
- suport dedicat prin consilierii GDF SUEZ Energy România
- soluții integrate pentru siguranță, în funcție de specificul fiecărei afaceri
- acces și gestionare rapidă a informațiilor din Agenția online Plus
- contractare online, rapid și sigur

