



# Η ΔΕΗ στο φυσικό αέριο και στην ηλεκτροκίνηση

**Φώτιος Ε. Καραγιάννης**

Διευθυντής Υλοποίησης Επιχειρηματικών Δράσεων

ΔΕΗ Α.Ε.

22 – 3 – 2018



# Η ΔΕΗ σήμερα

- **Αντιμετωπίζει πολλές και ποικίλες προκλήσεις**

- Με πολλές αντιξοότητες και πολλές στρεβλώσεις
- Έχει τεθεί ως στόχος για το άνοιγμα της αγοράς, η μείωση του μεριδίου της ΔΕΗ κάτω του 50% μέχρι το τέλος του 2019.
  - Με τα σημερινά δεδομένα αυτό σημαίνει ότι πρέπει να μετατοπισθούν από τη ΔΕΗ πάνω από 4,5 εκατομμύρια πελάτες (ρολόγια).
  - Πάνω από το 50% των καταναλωτών είναι εκτός αγοράς.
    - Οι ευάλωτοι, οι αγρότες, οι δημόσιοι φορείς, η υψηλή τάση, οι οφειλέτες της ΔΕΗ.
  - Υπάρχουν ρυθμιστικές παρεμβάσεις και επιβαρύνσεις κυρίως λόγω επιδοτήσεων των παλαιότερων Ανανεώσιμων Πηγών Ηλεκτρικής ενέργειας.
    - Σύμφωνα με τα πρόσφατα συμπεράσματα της Επιτροπής Ενέργειας της Ακαδημίας Αθηνών, με 1,3 δις το χρόνο επιδοτούνται οι ανανεώσιμες πηγές, κυρίως τα φωτοβολταϊκά.
  - Δεν καλύπτεται το κόστος παραγωγής από την οριακή τιμή, συνεπεία του τρόπου λειτουργίας του pool.
- Δημοπρασίες ΝΟΜΕ
  - Ακόμη και με τα 45 €/MWh, οι εναλλακτικοί προμηθευτές αγοράζουν την ηλεκτρική ενέργεια σε τιμή σημαντικά χαμηλότερη από το μεταβλητό κόστος της ΔΕΗ
  - Το όφελος αυτό δεν μεταφέρεται στους πελάτες



## Κάτω από αυτές τις συνθήκες

- **Βασικός Στρατηγικός στόχος της Εταιρείας**

- Είναι η μετάβαση από μία Εταιρεία Παραγωγής και Εμπορίας Ηλεκτρικής Ενέργειας σε μία **Εταιρεία Ενεργειακών Προϊόντων και Υπηρεσιών.**

- **Μέσα στο νέο (και διαρκώς μεταβαλλόμενο) περιβάλλον, η ΔΕΗ:**

- Εκσυγχρονίζει τις δομές και τα συστήματα διοίκησης.
- Αλλάζει την κουλτούρα της, με κατεύθυνση την εξωστρέφεια και την πελατοκεντρική αντίληψη.
- Επεκτείνεται σε άλλες αγορές.
- Στρέφεται σταθερά στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας που θα είναι η αιχμή του δόρατος της επενδυτικής της δραστηριότητας στα επόμενα χρόνια.
- Δραστηριοποιείται στην ενεργειακή αποδοτικότητα.
- **Μπαίνει στην αγορά του φυσικού αερίου.**
- **Μπαίνει στην ηλεκτροκίνηση.**

# Το φυσικό αέριο στην Ελλάδα

1/2



- **1994: Υπογραφή σύμβασης ΔΕΗ – ΔΕΠΑ**
  - Υπογράφεται η πρώτη σύμβαση πώλησης φυσικού αερίου μεταξύ ΔΕΠΑ και ΔΕΗ, **η οποία θα αποτελέσει τη βάση για την περαιτέρω ανάπτυξη του έργου.**
- **1995: Ολοκλήρωση κεντρικού αγωγού φυσικού αερίου**
  - Ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του κεντρικού αγωγού φυσικού αερίου, μήκους 512 km, από τα Ελληνοβουλγαρικά σύνορα έως την Αττική.
- **1997: ΑΗΣ Αγ. Γεωργίου Κερατσινίου**
  - Ξεκινά η λειτουργία με φυσικό αέριο των μονάδων 8 και 9 του ΑΗΣ Αγ. Γεωργίου της ΔΕΗ στο Κερατσίνι, ισχύος 160 MW και 180 MW
- **1998: ΑΗΣ Λαυρίου**
  - Έναρξη λειτουργίας με φυσικό αέριο, της Μονάδας III συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στο Λαύριο, ισχύος 180 MW
- **1998: ΑΗΣ Λαυρίου**
  - Έναρξη λειτουργίας με φυσικό αέριο, της Μονάδας IV συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στο Λαύριο, ισχύος 560 MW
- **2001: ΑΗΣ Κομοτηνής**
  - Ξεκινά η τροφοδοσία με φυσικό αέριο, της Μονάδας συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στην Κομοτηνή, ισχύος 485 MW

*Η ΔΕΗ απετέλεσε το μαξιλάρι για τη διείσδυση του φυσικού αερίου στην Ελλάδα*

# Το φυσικό αέριο στην Ελλάδα

2/2



- **2006: ΑΗΣ Λαυρίου**

- Έναρξη λειτουργίας με φυσικό αέριο, της Μονάδας V συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στο Λαύριο, ισχύος 385 MW

- **2013: ΑΗΣ Αλιβερίου**

- Έναρξη λειτουργίας με φυσικό αέριο, της Μονάδας V συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στο Αλιβέρι, ισχύος 420 MW

- **2015: ΑΗΣ Μεγαλόπολης**

- Έναρξη λειτουργίας με φυσικό αέριο, της Μονάδας V συνδυασμένου κύκλου της ΔΕΗ στη Μεγαλόπολη, ισχύος 811 MW

*Η ΔΕΗ έγινε ο μεγαλύτερος καταναλωτής φυσικού αερίου στην Ελλάδα*



# Η ΔΕΗ στην αγορά του φυσικού αερίου

- **Σήμερα η ΔΕΗ είναι ο μεγαλύτερος καταναλωτής φυσικού αερίου στην Ελλάδα**
  - Περίπου 1,4 bcm επί συνόλου 4,8 bcm σε επίπεδο χώρας για ηλεκτροπαραγωγή
- **Η ΔΕΗ σχεδιάζει την είσοδό της στην αγορά φυσικού αερίου, ώστε από καταναλωτής να μετατραπεί σε κύριο παίκτη, με τοποθέτηση:**
  - Στη χονδρεμπορική αγορά (wholesale)
  - Στη λιανική αγορά (retail)
  - Στις υποδομές (infrastructures)
- **Ο σχεδιασμός περιλαμβάνει:**
  - Επιλογή Συμβούλου για εκπόνηση Επιχειρησιακού Σχεδίου Διείσδυσης σε όλο το φάσμα της αγοράς
  - **Απόκτηση Άδειας Προμήθειας φυσικού αερίου**
  - Ανάλυση των απαραίτητων ενεργειών για την υλοποίηση του εν λόγω σχεδίου (implementation)
- **Στο αμέσως επόμενο διάστημα θα υπάρξουν ανακοινώσεις**



- Ο τομέας της ηλεκτροκίνησης οχημάτων (επιβατικά, λεωφορεία, φορτηγά) αναπτύσσεται ραγδαία τα τελευταία έτη.
- Αποτελεί έναν από τους τομείς με υψηλές προοπτικές δραστηριοποίησης, ιδίως σε συνδυασμό με χρήση ΑΠΕ, στο πλαίσιο της απανθρακοποίησης (decarbonization) των μεταφορών.
  - Η ΔΕΗ ως παραγωγός και προμηθευτής Η/Ε αλλά και ιδιοκτήτης ακινήτων (assets), έχει συγκριτικά πλεονεκτήματα στον τομέα αυτό.
- Ο σχεδιασμός περιλαμβάνει:
  - Τη διερεύνηση υλοποίησης ολοκληρωμένης λύσης για δημοτικές αστικές συγκοινωνίες, την πιλοτική της εφαρμογή σε ένα επιλεγμένο Δήμο και την προώθησή της σε επιλεγμένους Δήμους (roll out).
  - Την ανάπτυξη και λειτουργία συστήματος φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων.



- Στην κατεύθυνση αυτή, η ΔΕΗ συνεργάζεται με την πολωνική Solaris Bus & Coach S.A. (πρωτοπόρο στον κλάδο της ηλεκτροκίνησης στα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς), με την οποία το Νοέμβριο υπέγραψε σχετική Συμφωνία Συνεργασίας.
  - Σε συνεργασία με τη Solaris, έχει ετοιμασθεί ένα ολοκληρωμένο «προϊόν» με ενεργειακά βιώσιμες συγκοινωνιακές λύσεις, που καλύπτει :
    - την προμήθεια των ηλεκτροκίνητων λεωφορείων και τη συντήρησή τους,
    - τη διαχείριση της ανακύκλωσης των υλικών (π.χ. των μπαταριών),
    - την εγκατάσταση των απαιτούμενων υποδομών φόρτισης,
    - την παροχή της αναγκαίας ηλεκτρικής ενέργειας,
    - την παροχή άμεσης βοήθειας με συνεργεία για έκτακτες βλάβες (flying doctors)
- Η ενέργεια για τις αστικές μεταφορές των δήμων θα διαθέτει "πράσινα" πιστοποιητικά**
- Στο αμέσως επόμενο διάστημα θα υπάρξουν ανακοινώσεις





## Όπως τονίσθηκε από τον Πρόεδρο της ΔΕΗ

- Η ΔΕΗ είναι πολύ μεγάλη και καθοριστικής σημασίας εντός των συνόρων της χώρας.
- Ωστόσο, στο πλαίσιο της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς τα πράγματα και τα μεγέθη θα είναι εντελώς διαφορετικά. Αυτό συνιστά μεγάλη πρόκληση.
- Για αυτό στρατηγική επιλογή μας είναι :
  - Πρώτον: **να γίνουμε leader στην περιφερειακή αγορά ηλεκτρικής ενέργειας της περιοχής μας με διάφορες δράσεις και επενδύσεις**  
*Αυτό είναι το υπόβαθρο για να επιβιώσουμε και να αναπτυχθούμε στο πλαίσιο της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς*
  - και
  - Δεύτερον: **ο ριζικός εκσυγχρονισμός της επιχείρησης, η ψηφιοποίηση**  
*Με όλα όσα καταπιάνονται οι σύγχρονες εταιρίες ηλεκτρισμού, οι οποίες βρίσκονται και αυτές σε ένα διαρκή προβληματισμό αντιμετωπίζοντας τις προκλήσεις των εξελίξεων, θα ασχοληθούμε και εμείς.*
- Αυτή οραματιζόμαστε να είναι η ισχυρότερη από σήμερα ΔΕΗ, του όχι μακρινού μέλλοντος.



Ενέργεια για κάθε άνθρωπο

***Ευχαριστώ για την προσοχή σας!***