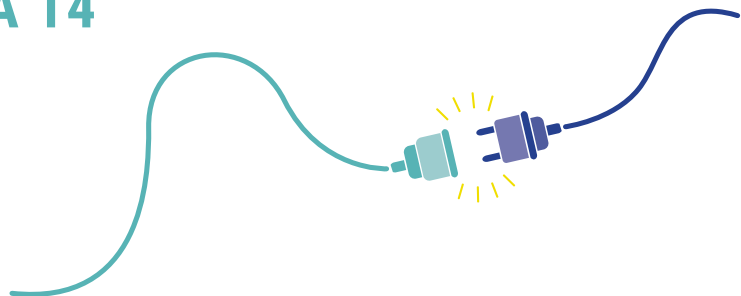


СНАБДЯВАНЕ

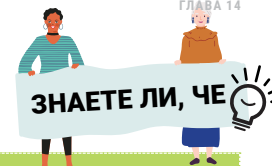
ГЛАВА 14



Редица енергийни общности са избрали да работят като доставчици на енергия. Има различни начини да направите това. Някои произвеждат собствена електроенергия и я продават на своите клиенти, а други купуват и агрегатират възобновяема енергия от други производители за своите членове.

Coopérnico от Португалия е пример за първия вариант. Първият в страната кооператив, доставчик и производител кани граждани от цялата страна да станат членове и да закупят дялове. След това тези приходи се използват за финансиране на инвестиции във възобновяема енергия като фотоволтаични панели. Енергията, произведена от тези панели, се доставя на неговите членове и извън тях.

Community Power е първият и единствен доставчик на електроенергия в Ирландия, собственост на общността. Компанията израства от групата, която строи първия вятърен парк в Ирландия, собственост на общността *Templederry*, и сега представлява партньорство на общностни енергийни групи, които се стремят да развият възобновяема енергия в своите райони. Доставчикът купува възобновяема енергия от малки вятърни и водни централи и я продава на своите клиенти. През 2020 г. в Ирландия се провежда първият търг за електроенергия от възобновяеми източници, включително категория „за производство от общността“. След успеха им в този търг *Community Power* ще разработят два соларни парка, собственост на граждани.



КООПЕРАТИВНИ ДОСТАВЧИЦИ НА ЕНЕРГИЯ

В цяла Европа списъкът на кооперативните доставчици на енергия продължава да расте. Ако все още не получавате енергия от такъв, сега е моментът! *Enostr* от Италия има 4000 клиенти, *Enercoop* от Франция има близо 90 000 клиенти, *Som Energia* от Испания има 115 000 клиенти, *Green Planet Energy* (Германия) има над 180 000 клиенти, *Ecopower* (Фландрия, Белгия) има 55 000 клиенти, а *EWS* (Германия) има над 200 000 клиенти.

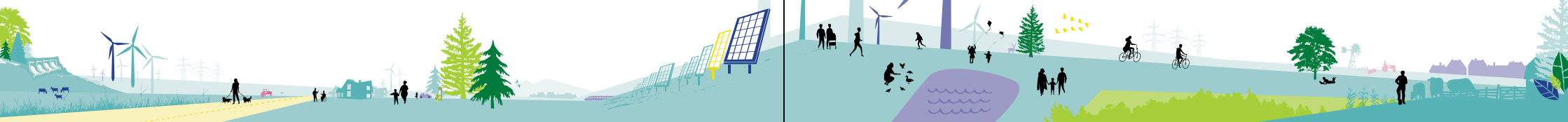
Преди няколко години енергийните кооперативи от френскоговорещия регион на Белгия решават да обединят усилията си и да създадат *Cociter*, свой собствен кооперативен доставчик на електроенергия. Произведеното количество покрива нуждите на 15 000 семейства. С над 3000 членове, в *Cociter* все още има място за присъединяване на 12 000 нови семейства.

Както при производството на електроенергия, да станете кооперативен доставчик на енергия носи своите предизвикателства, свързани с регулациите, влиянието на установени участници на пазара и финансови ограничения. Не се отчайвайте, ако вашата общност се сблъска с някоя от тези пречки! Това е съвсем естествено. С помощта на други кооперативи ще успеете да намерите решение.

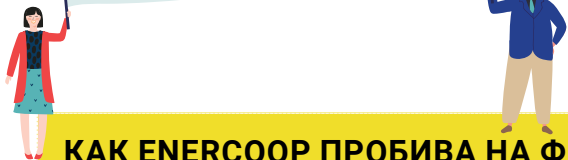
НАУЧЕТЕ ПОВЕЧЕ

Ръководство за навлизане в енергийния пазар на дребно. Това е от британския регулатор, но има много информация, полезна за всички. <https://www.ofgem.gov.uk/publications/entering-retail-energy-market-guide>

Информация за по-добро разбиране на пазарите на електроенергия в ЕС. <http://www.easyres-project.eu/wp-content/uploads/2019/02/understanding-electricity-markets-in-the-eu.pdf>



УСПЕШЕН ПРИМЕР

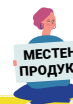


КАК ENERCOOP ПРОБИВА НА ФРЕНСКИЯ ЕНЕРГИЕН ПАЗАР | ФРАНЦИЯ

Когато преди 15 години френски екологични неправителствени организации, енергийни експерти, разработчици на проекти и компании за алтернативно финансиране се заемат да създадат граждански енергиен доставчик *Enercoop*, ситуацията не е толкова благоприятна. По това време всички енергийни активи на Франция, нейната основна компания за комунални услуги EDF и главният оператор на разпределителна система ERDF са държавна собственост. По-голямата част от електричеството във Франция (75%) идва от ядрена енергия, каквато е положението и днес. Френското правителство не е въодушевено от идеята за либерализацията на енергийния пазар по това време, което прави много трудно за всеки друг участник освен EDF да се конкурира на пазара. Това пречи на проектите да имат достъп до производство на възобновяема енергия и по този начин да могат да осигурят жизнеспособен модел като доставчик във Франция. И днес все още е трудно, но в по-малка



Семинар за развитие на екипната работа с всички членове от мрежата на *Enercoop* през 2016 г. © *Enercoop*



степен – отчасти благодарение на законодателството на ЕС. Първоначално френският закон постановява, че всяка произведена възобновяема енергия трябва да бъде продадена на историческата компания за комунални услуги, ако собствениците искат да получат преференциални цени от правителството. Така че през първите години на дейност *Enercoop* трябва да купува възобновяемата си енергия от водоелектрически инсталации, които са публична собственост.

За да даде достъп до това производство, общественото предприятие иска банкова гаранция за общото количество енергия, което *Enercoop* ще закупи от тях. Тогава компанията не може сама да осигури тази гаранция и се обръща за помощ към кооператива от съседна Белгия – *Ecopower*. Заедно с етичната банка *Triodos*, френската банка *Credit Coopératif* и *Ecopower* те успяват да си осигурят необходимата подкрепа. На *Enercoop* никога не се е налагало да претендира за тази гаранция, но тя е необходима, за да спаси кооператива в решаващ момент от неговата история.

Днес, след усърдно застъпничество както на национално, така и на европейско ниво, *Enercoop* може да закупува своята електроенергия директно от производители на възобновяема енергия, които продължават да получават държавна подкрепа. Поглеждайки назад, този труден епизод и сътрудничеството с *Ecopower* дава началото на идеята за федерация на енергийните кооперативи в целия ЕС с мисия „да помогне на начинаещи и съществуващи кооперативи да преодолеят препятствията, пред които са изправени, като се учат от едни от други.“

Граждански проект в Плуграс (Бретан, Франция) с инсталиран капацитет от 6 MW, който продава електричеството си на *Enercoop*. © *Enercoop*

